

Table des matières

Introduction

PARTIE 1 Les 5 erreurs

- *5 erreurs vous empêchant de développer votre entreprise*

PARTIE 2 Attirer les prospects

- *Vous devez rester cohérent*
- *Mettre en place un blog*
- *Réaliser des concours*
- *Héberger un forum*
- *Offrir des produits gratuits*
- *Vendre des produits entrée de gamme pour les budgets serrés*
- *Mettre en place des événements*
- *Utiliser les médias sociaux*

PARTIE 3 Convertir en client

- *Être plus personnel*
- *Bâtir la confiance*
- *Exploiter les témoignages de vos clients satisfaits*
- *De bonnes compétences rédactionnelles*
- *Créer un site fonctionnel*
- *Créer une page FAQ*
- *Établir votre USP*
- *Mettre à jour votre site*
- *Offrir une newsletter*

PARTIE 4 Fidéliser vos clients

- *Une bonne expérience d'achat*
- *Assurer un suivi auprès de vos clients*
- *Gardez une trace des achats de vos clients*
- *Carte postale et appel téléphonique*
- *Un programme d'adhésion à un club privé*

- *Offres spéciales réservées seulement pour vos clients*
- *Offrir des essais gratuits à vos autres produits*
- *Offrir des récompenses pour les clients fidèles*
- *Mise en place d'un entonnoir*
- *Développer votre gamme de produits*

PARTIE 5 Le bouche à oreille

- *Participation de vos clients à la promotion de votre*
- *Un programme d'affiliation*

Conclusion