

# Les Secrets du Marketing par Annonces

Par  
Blaise Carrel



[www.AnnoncesMarketing.com](http://www.AnnoncesMarketing.com)

Les Secrets du Marketing Par Annonces et un publication mondiale  
protégée de Blaise Carrel et [www.AnnoncesMarketing.com](http://www.AnnoncesMarketing.com)

## Licence

Le simple fait de posséder cet ebook vous donne le droit de le revendre ou de l'offrir en cadeau à qui vous voulez.

Vous êtes autorisé à l'offrir sur votre blog ou votre site, le diffuser à votre liste de contacts, l'utiliser comme cadeau à l'inscription sur vos listes, l'intégrer dans un pack de produits en tant que bonus, ou à le vendre directement à 4 conditions :

1. Vous devez respecter son copyright : C'est-à-dire que vous devez le conserver intact et en aucun cas le modifier, même partiellement\*
2. Vous ne devez pas l'intégrer à une chaîne d'argent\*
3. Vous ne devez pas faire des promesses mensongères du genre « gagnez de l'argent sans rien faire »\*
4. Vous ne devez pas faire du spam (envoi de courrier non sollicité pour le distribuer.\*

\*Bien sûr, si vous ne respectez pas une seule de ces conditions, le droit de revente et de diffusion vous sera immédiatement retiré et l'auteur se réserve le droit légitime de vous réclamer des dommages et intérêts.

### **Découvrez Le Chemin Le Plus Rapide Pour Booster Votre Chiffre d'Affaires Grâce Au Marketing Par Annonces**

- Formatez vos annonces comme de mini-pages de vente et attirez l'attention des lecteurs
- Incluez des « extras » dans vos annonces
- Faites émerger vos annonces... et obtenez plus de clics

**[Cliquez Ici Maintenant](#)**  
**[Avant Que Cette Offre Ne Soit Retirée](#)**

## Introduction

Cher ami,

Je suis Blaise Carrel et je vous félicite d'avoir téléchargé ce livre.

Tout d'abord, permettez-moi de souhaiter la bienvenue sur [Annonces marketing](#) !

J'ai créé ce site d'annonces d'un genre nouveau pour vous aider à promouvoir et vendre vos produits et services, et j'espère qu'il vous sera bien utile.

**Mais je vais vous donner plus qu'un vœux de bonne chance :**

Dans cet ebook, **je vais vous montrer comment commencer à bâtir votre empire avec Annonces marketing**. Si vous faites exactement ce que je vous demande de faire, vous pouvez vous trouver en train d'engranger des profits que vous ne pouvez même pas soupçonner grâce au marketing par annonces .

En bref, je vais partager avec vous ce que j'ai appris des plus grands maîtres de la publicité sur la façon d'exploiter intelligemment les petites annonces pour booster votre trafic et vos ventes...

Loin du bla bla théorique, je vais aussi vous donner un cas concret et pratique de stratégie pour générer plus de revenus en utilisant les petites annonces.

**Je vais aussi vous recommander quelques outils supplémentaires qui peuvent accroître vos revenus et rendre [Annonces marketing](#) encore plus puissant.**

Je génère l'essentiel de mes revenus sur Internet en tant que marketeur affilié depuis plus de dix ans, et j'ai également créé et vendu mes propres produits d'information digitaux pour faire mon premier million d'euros et beaucoup plus en ligne.

**J'ai débuté en 1997 sans aucune expérience du marketing en ligne ... tout comme vous aussi, vous le pouvez.**

La lecture de cet ebook ne vous prendra pas beaucoup de temps. Je parie que vous pouvez achever sa lecture pendant un déjeuner, même si vous lisez très lentement. Mais ce que vous allez en tirer peut vous aider à obtenir beaucoup de succès en ligne..

**Ce que je vais couvrir dans cet ebook est un peu différent du schéma habituel.**

Avant de commencer, permettez-moi de répondre à une question que vous vous posez sûrement en ce moment ...

## A Quoi Servent Les Petites Annonces ?

Simplement pour m'assurer que nous sommes bien sur la même longueur d'onde, une petite annonce est une annonce pour vendre un produit ou un service. Pendant longtemps très populaires dans la presse écrite, elles ont maintenant envahi le web.

Il y a quelques années, vous pourriez vendre votre vieille raquette de tennis. Aujourd'hui, vous pouvez vendre votre ebook sur le tennis. Même concept, applications différentes.

Je suppose que vous le saviez déjà, puisque vous avez rejoint ou êtes sur le point de rejoindre [Annonces Marketing](#), mais il est bon de m'en assurer.

Ce qui, compte réellement, cependant, c'est la raison pour laquelle les petites annonces sont pour vous un puissant outil marketing .

Si vous avez quelque chose à vendre, **rien ne vaut une annonce attrayante placée juste en face de quelqu'un qui pourrait être intéressé par votre produit.**

Une petite annonce est le canal parfait pour atteindre cet objectif, pour trois raisons:

- **Les petites annonces peuvent être hyper-ciblées sur les prospects qui vous intéressent.**
- **Vous pouvez vendre n'importe quel produit et service imaginable avec une petite annonce**
- **Les annonces sont habituellement gratuites ou très bon marché**

Ce dernier point est particulièrement vrai dans sur un site comme [Annonces marketing](#) . Je n'ai jamais vu un autre site exactement comme celui-ci. En fait, je dirais qu'il vous offre deux avantages sérieux par rapport à tout autre site d'annonces que vous pouvez trouver:

- **C'est un endroit plein de prospects d'UNE et une seule niche : Celle du Marketing Internet.**
- **Vous pouvez y publier gratuitement autant d'annonces textuelles que vous voulez !**

Contrastons avec d'autres ressources publicitaires dont vous avez probablement entendu parler, [Google Adwords](#) et [BingAds](#)

Qu'elles vous soient familières ou pas, vous les avez déjà vues. Ces annonces apparaissent généralement au-dessus et à droite lorsque vous faites une recherche sur Google ou sur bing.

AdWords et Bingads sont des programmes qui vous permettent d'enchérir sur des mots clés, et de rédiger des annonces textuelles qui apparaissent lorsque les internautes font des recherches sur ces mots clés. La position de votre annonce dépend de plusieurs facteurs parmi lesquels le montant de votre enchère sur les mots clés en question.

AdWords et BingAds sont ce qu'on appelle des plateformes de publicité au coût par clic (CPC) – ou au Paiement Par Clic (PPC). Cela signifie que vous payez des frais à Google ou Bing (ce que vous misez sur un mot clé donné) chaque fois que quelqu'un clique sur votre annonce. Ces frais peuvent varier de 0,01 € à d'énormes sommes comme 30 € et plus.

Depuis des années, le PPC est l'un des moyens les plus rapides pour attirer très rapidement du trafic vers un produit ou un service que vous offrez.

Malheureusement, Google et Bing ne vous permet pas de publier gratuitement des annonces.

Quand quelqu'un clique sur votre annonce, Google vous facture des frais et envoie la personne qui a cliqué vers l'URL de tout site que vous avez indiqué à Google d'utiliser pour votre annonce.

### **Le problème avec AdWords et BingAds, ce sont ces frais.**

Payer seulement un centime d'euro pour un clic peut ne pas sembler beaucoup, mais qu'advierait-il si vous obtenez 1000 visiteurs et que personne n'achète votre produit ?

Vous auriez dépensé 10 € pour rien. Et si vous voulez obtenir une bonne position pour votre annonce, vous allez probablement payer plus qu'un centime. Imaginez payer 1€ par clic, obtenir 1000 visiteurs et ne rien vendre. C'est le secret pour devenir pauvre !

**Annonces Marketing vous éloigne de ce risque.** Ici, vos annonces sont hyper ciblées, juste pour les gens dans la niche de Marketing Internet.

**Votre coût est NUL lorsque vous placez des annonces textuelles**

### **Vous Pouvez Faire Encore Mieux !**

Il n'y a rien de mal avec les annonces textuelles, et je vous encourage d'en profiter ! Mais **que diriez-vous de rendre vos annonces plus accrocheuses, et utiliser un ensemble de tactiques de marketing en ligne pour obtenir des tonnes de visiteurs affamés vers tout ce que vous vendez ?** Vous le pouvez, et ça peut faire monter en flèche votre chiffre d'affaires.

**[Cliquez Ici Pour Accélérer Vos Profits](#)**

Prenons un cas d'école :

Imaginez poster votre annonce gratuite pour vendre votre ebook qui coûte 27 €. Ce n'est pas un produit très cher. Si vous ciblez une niche chaude, vous aurez des gens qui l'achèteront à gauche et à droite.

**[Vous rédigez votre annonce et la postez gratuitement sur Annonces Marketing](#)**

>> **<http://www.AnnoncesMarketing.com>** <<

Ensuite, vous obtenez 1000 visiteurs au cours de la première semaine. Supposons que seulement 1% des visiteurs achète votre ebook (pour prendre un exemple minimaliste). Ça fait 10 ventes à 27 € par vente, soit 270 € de profit pur pour vous!

Vous voyez combien c'est puissant ?

Vous n'avez pas à partager vos profits avec Google, Bing, ou qui que ce soit d'autre. Ce n'est pas comme en marketing d'affiliation, où vous devez reverser 40% à 75% de vos profits (ou plus) à vos partenaires affiliés chaque fois que vous faites une vente. C'est littéralement de la publicité gratuite, et vous gardez tous les profits que vous faites.

**Tout ce que vous avez à faire, c'est écrire une annonce efficace et je vais vous montrer exactement comment le faire !**

Mais si vous avez eu du mal à faire vos premiers euros en ligne, et que vous voulez voir quelques profits avant de vous plonger dans le marketing par annonces, je comprends parfaitement. Et j'ai créé une ressource excellente pour vous aider à y parvenir efficacement...

## **Stratégie N°1 : Offrez de la Valeur**

**J**e parie que comme moi, vous avez-vous aussi vu ces "offres" avec des contenus vraiment bidons. Peu importe que ce soit des pages de vente, des petites annonces ou des promotions dans une webzine quelconque.

**Si vous postez ce genre de contenus sur AnnoncesMarketing.com, vous serez déçu,.**

### **Note**

J'ai volontairement décidé de ne pas imposer trop de restrictions quant-à ce que vous pouvez offrir sur Annonces Marketing, et je vais essayer de le garder "ouvert" ainsi, et aussi longtemps que je le pourrai. Mais si je constate des abus, alors, je sévirai.

Pourquoi? Parce que si vous le faites, l'une de ces deux choses qui va se passer:

- Soit les gens reconnaîtront que ce que vous proposez est bidon, et ils ne l'achèteront pas, ou
- Ils l'achèteront et seront déçus, ce qui détruira votre réputation

Dans un cas comme dans l'autre, vous perdez.

**Il est beaucoup plus intelligent de proposer des produits vraiment de grande valeur pour quiconque vous fait confiance en l'achetant.** Ceci doit être vrai indépendamment de la nature de votre produit.

### **Et voici quelques idées de ce que vous pouvez offrir sur Astuces Marketing:**

- Des newsletters sur des marchés de niche
- Des Ebooks sur divers sujets de niche (selon la niche ou les niches que vous ciblez)
- Des vidéos sur des sujets de niche
- Les produits d'affiliation dont vous faites la promotion
- Des produits que vous représentez ou diffusez

- Vos propres produits et services

Vous pouvez vendre à peu près tout ce que vous pouvez imaginer avec une petite annonce. La vraie question pour vous est de décider de quelle manière vous allez utiliser les petites annonces.

Il ya deux écoles de pensée sur la stratégie d'utilisation des petites annonces :

### **1<sup>ère</sup> école :**

### **Petite annonce → Construction de base de prospects**

Rappelez-vous, vos annonces ne vous coûtent rien ... donc vous n'avez pas réellement besoin de chercher à faire de l'argent directement à partir de vos annonces. Je vous conseille d'utiliser les petites annonces d'abord pour bâtir votre liste.

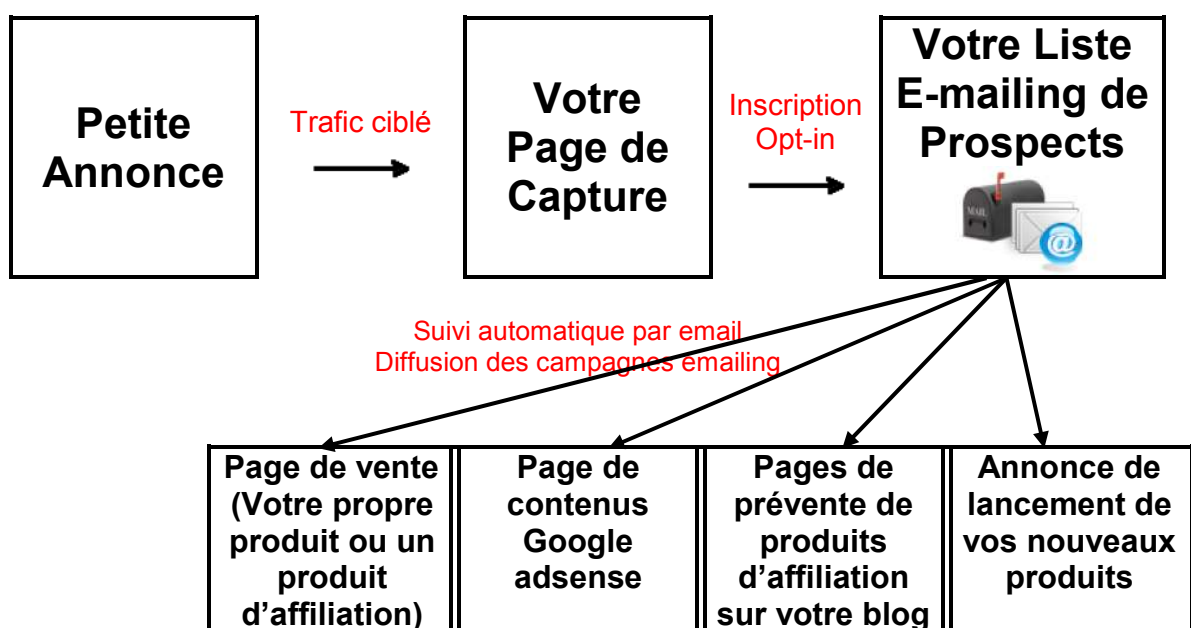
Comment ?

Vous publiez des annonces pour inciter les gens à visiter votre site, sur lequel vous les incitez à s'inscrire à votre liste.

L'approche la plus typique est d'offrir un produit gratuit dans votre petite annonce. Ça peut être un rapport, un ebook plus long, une newsletter, une vidéo ou n'importe quel autre cadeau gratuit.

En d'autres termes, vous utilisez votre petite annonce comme un générateur de trafic vers votre page de capture.

Voici le schéma typique:





Votre annonce oriente les gens vers votre squeeze page, où vous capturez leur adresse e-mail pour vous construire votre liste de prospects.

C'est une utilisation très lucrative de votre adhésion gratuite à Annonces Marketing, parce que **vous pouvez poster autant d'annonces que vous le souhaitez sans aucun frais supplémentaire, pour autant que vous ne proposiez pas de contenus dupliqués.**

Je pense que c'est l'une des meilleures techniques de trafic gratuit disponibles sur le web aujourd'hui.

Quand vous utilisez une petite annonce dans l'optique de construire une liste, vous ne « vendez » réellement rien directement, mais c'est plus efficace.

Ce que vous faites c'est la **construction d'une liste** qui vous donnera un énorme potentiel de revenu sur le long terme.

Honnêtement, c'est de là que proviendra la grande partie de vos revenus sur Internet, et non pas des vente « frontales » (bien que vous puissiez faire beaucoup d'argent de cette manière aussi).

### **Voulez-Vous Un Tsunami de Trafic Gratuit ?**

Si vous incitez les gens à accepter une offre gratuite au lieu d'acheter quelque chose, plus vous obtenez du trafic, plus votre liste grandit.

Et une **grande liste peut signifier d'énormes profits chaque mois.**

Voici un endroit où vous pouvez transformer vos vos petites annonces en un tsunami de trafic ...

**[Cliquez ici pour un trafic massif](#)**

## **L'Entreprise Virtuelle Clé-en-mains Qui Se Gère Automatiquement Et Vire les Profits en Non Stop Sur Votre Compte En Banque!**



Utiliser les petites annonces pour obtenir du trafic ciblé n'est que l'une des méthodes de trafic pas cher (le plus souvent gratuit) que je couvre dans la méthode « **Profits Automatiques** ».

**Ce système simple vous montre exactement comment créer vos propres sources intarissables de revenus sur Internet en une heure ou deux, et être payé automatiquement chaque mois. Dans Profits Automatiques, Vous découvrirez**

- Comment **trouver des mines d'or de « foules affamées »** qui vont bourrer de l'argent dans vos poches dès le premier jour.
- Comment **trouver et proposer** à ces gens, exactement ce qu'elles recherchent et au moment où elles le recherchent ardemment .
- **Les instructions étape par étape** pour mettre en place vos propres sources de revenus sans beaucoup vous soucier de distractions et détails techniques
- Comment vous faire payer automatiquement chaque mois par plusieurs sociétés
- **La façon « paresseuse » d'automatiser tout ce que vous faites**, ce qui signifie que vos revenus roulent complètement sur pilotage automatique complet
- Et bien plus encore!

Et je vais même vous donner un ensemble de tutoriels qui vous guident à travers l'ensemble du processus, du début à la fin. Ça ne pouvait pas être plus facile!

**Si vous êtes à la recherche d'un tremplin pour enfin réussir votre propre entreprise internet ultra-rentable, vous venez de le trouver.**

**Obtenez Votre Machine A Sous Virtuelle Maintenant !**

**[www.ProfitsAutomatiques.com](http://www.ProfitsAutomatiques.com)**

## **2<sup>ème</sup> école :**

### **Petite annonce → Génération de Revenus**

La deuxième approche consiste à utiliser vos annonces pour diriger les visiteurs vers des offres qui vont leur coûter quelque chose.

Vous utilisez votre annonce toujours comme générateur de trafic, mais votre objectif avec ce trafic est de générer directement des revenus.

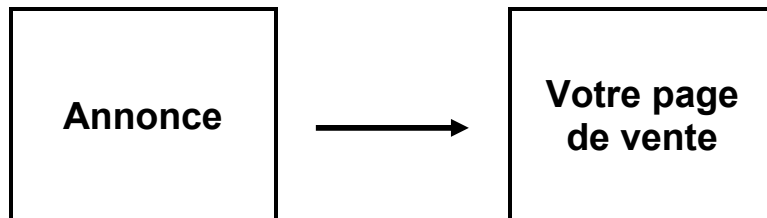
Vous pouvez diriger les visiteurs vers votre propre produit, ou un produit d'affiliation dont vous faites la promotion.

#### **De toute façon, suivez cette règle**

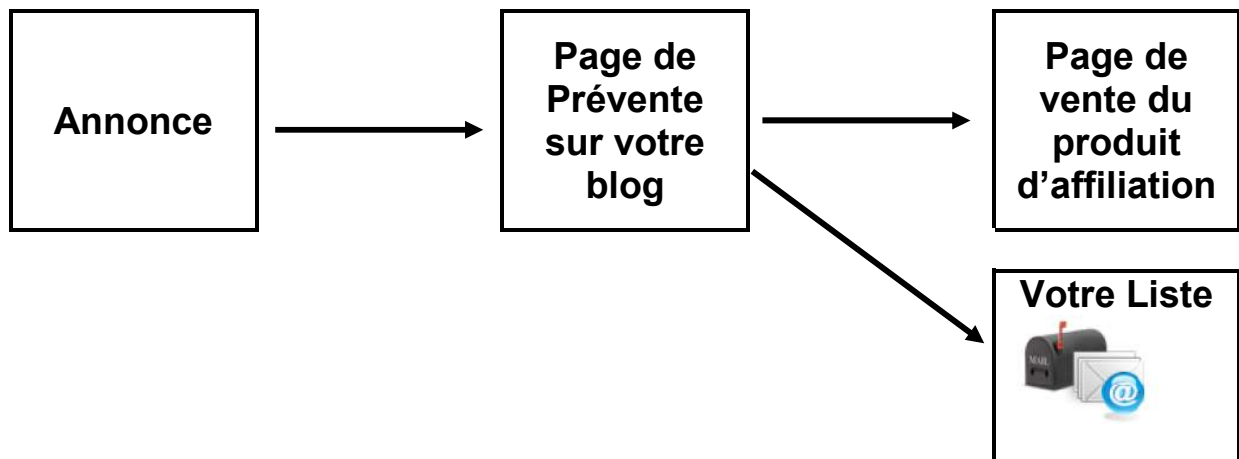
Envoyez le trafic toujours vers votre propre site d'abord. C'est évident si vous vendez votre propre produit. Mais même si vous faites la promotion d'un produit d'affiliation, vous devez envoyer les gens vers votre propre site en premier. Ça vous donne la possibilité de saisir leurs adresses e-mail et de construire votre liste.

Lorsque vous avez votre propre liste, vous pouvez promouvoir produits supplémentaires à vos abonnés, plutôt que de simplement obtenir une commission unique si elles choisissent d'acheter le produit d'affiliation.

Voici le schéma typique:



**Ou bien ...**



**Dans le premier cas**, où vous offrez votre propre produit, il vous suffit d'envoyer les visiteurs directement sur votre page de vente. Cela vous donne des revenus directs lorsque quelqu'un achète votre produit.

Ou peut-être sur votre squeeze page abord si vous voulez construire votre liste de cette façon. Ainsi, ça vous donnera un potentiel de revenu à long terme.

De toute façon, la page de vente sur laquelle vous envoyez les visiteurs peut être longue (comme une lettre de vente normale) ou peut-être très courte ( juste du genre « Cliquez sur ce bouton ci-dessous pour obtenir cet excellent produit »).

**Dans le second cas**, vous envoyez les visiteurs vers votre page de pré-vente d'un produit d'affiliation. Vous ferez ce que vous voulez, par exemple, capturer leurs emails avec une offre gratuite ou un bonus, et les mettre dans, un état psychologique positif pour acheter le produit, puis les envoyer à la page de vente du produit d'affiliation.

Ça vous donne des revenus directs sur les ventes du produit d'affiliation que vous recommandez (vos commissions), et un potentiel de revenus à sur le long terme à partir de la liste que vous allez mettre en place et développer au fil du temps.

## **Le Point commun des deux écoles**

Le point commun à chacune de ces utilisations des petites annonces, est d'obtenir qu'un visiteur entreprenne une action en lui offrant quelque chose qu'il veut.

Votre annonce lui fait visiter votre site, là où vous avez la possibilité de le séduire et l'inciter à entreprendre une action qui vous permet d'obtenir ce que vous voulez!

Pour ce faire, vous avez besoin d'une annonce convaincante ... alors voyons comment en rédiger une.

## Stratégie N° 2: Utilisez Des Accroches Explosives

**V**ous savez probablement ce que c'est que le **copywriting**, même si vous n'êtes pas très familier avec le terme.

Pour dire simplement, le copywriting (ou rédaction publicitaire) peut être défini comme **l'art de la vente par l'écrit**.

C'est une technique que j'utilise en marketing-direct depuis des années dans mes entreprises offline pour vendre des milliers d'exemplaires de produits physiques (systèmes d'alarme, produits électroniques, livres et méthodes de formation, ouvrages pratiques orientés business, cartes rechargeables, appareils de musculation, kit solaires photovoltaïques, etc) mais aussi de services à des clients situés à des centaines, voire des milliers de kilomètres, et ce, grâce à de simples annonces-presse et des lettres de vente. Sans avoir à supporter les frais de déplacement des VRP, et sans intermédiaire.

Vous l'avez compris, le copywriting trouve son application dans le marketing direct et la vente par correspondance. Et c'est parfaitement logique, mais en fait c'est plus large que ça.

Sur le web, vous avez très peu d'outils pour convaincre quelqu'un de faire ce que vous voulez qu'il fasse, si ce n'est d'acheter quelque chose, s'inscrire à votre liste, ou quelque chose d'autre.

**Le plus puissant des outils ce sont les mots.** Et le copywriting utilise les mots pour convaincre les lecteurs à entreprendre une action particulière.

Vous avez vu beaucoup d'outils de vente lorsque vous naviguez sur le web, principalement de deux types:

- Vous avez vu **des lettres de vente**, qui tentent de convaincre le lecteur à acheter un produit (et vous en avez vu d'un genre différent pour Annonces Marketing lui-même, quand je vous ai convaincu de vous inscrire gratuitement!).
- Vous avez vu **des pages de capture**, qui tentent de convaincre le lecteur à s'inscrire à une liste de diffusion.

Vous retrouverez cela partout, parce que acheter quelque chose et s'inscrire à une liste de diffusion sont les deux principales actions que les marketeurs internet ont envie que leurs visiteurs entreprennent.

**Mais qu'est-ce que ceci a à voir avec les petites annonces?**

**Bonne question ...**

Une petite annonce bien rédigée est comme une version miniature de page de vente.

Votre but est de convaincre quelqu'un à cliquer sur un lien vers votre site où il peut prendre une autre action que vous voulez lui faire entreprendre.

Encore une fois, les choses les plus courantes que vous aurez envie que les visiteurs fassent sont les suivantes:

- Acheter votre produit
- S'inscrire à votre liste de prospects
- Cliquer sur un lien vers un produit d'affiliation.. et l'acheter

Donc ce que vous devez faire est utiliser des techniques de copywriting pour inciter les visiteurs à lire votre petite annonce pour vous donner un clic.

**C'est plus facile que cela puisse paraître, même si vous n'êtes pas un copywriter.**

Tout ce que vous avez à faire est d'appliquer quelques principes de base du copywriting à votre petite annonce. La première consiste à utiliser une accroche explosive. ( L'accroche c'est le titre)

**Le rôle de vos accroches est d'obtenir l'attention du lecteur et (ce qui est le plus important) et de l'obliger à continuer à lire le reste de votre annonce.**

Souvenez-vous, ce n'est pas le rôle de votre titre de vendre quoi que ce soit, ou de convaincre un lecteur à faire quoi d'autre que ce soit que de continuer à lire.

Il ya plusieurs choses que vous devez garder à l'esprit:

- **Soyez bref.** Une accroche qui a la longueur d'un paragraphe pourrait marcher, mais vous ne devez pas forcer le visiteur à beaucoup lire avant même d'arriver sur le texte de votre annonce. Soyez bref et lapidaire et vous aurez probablement plus de lecteurs.
- **Utilisez des mots qui suggèrent l'action.** Il n'existe pas de liste-type de ces mots, mais je parle des mots comme «**découvrez...**» ou «**apprenez...**». Même des mots non-verbaux peuvent suggérer une action, comme «**comment...**» ou «**à l'intérieur**».
- **Incluez le principal avantage de votre produit/service.** Cela pourrait signifier le problème aigu que résout votre produit, ou le résultat bénéfique primaire (comme faire de l'argent, en éviter les coûts ou inconvénients, faire des économies, etc)

Vous pouvez aussi envisager de :

- **Poser une question intrigante.** Il est presque impossible pour le visiteur de ne pas continuer à lire afin de trouver la réponse à une question intrigante
- **Utiliser un certain mystère.** Un titre qui laisse un lecteur sur sa soif est une invitation parfaite pour lui de continuer à lire.

- **Faire une affirmation audacieuse.** Cela peut choquer un lecteur, qui se sent alors obligé de continuer à lire pour savoir si vous soutenez votre affirmation audacieuse avec quelque chose de raisonnable.

Il ya des livres entiers écrits au sujet des accroches en copywriting, parce que c'est probablement la partie la plus importante de tout outil de vente qui puisse exister.

Je ne vais pas vous faire ici tout un cours sur les accroches ou le copywriting. (Je couvre cela en grand détail dans mon « [Cours Complet de Marketing Internet et Stratégies de Vente en Ligne](#) »)

Mais déjà si vous gardez à l'esprit les quelques principes de base que je partage avec vous dans ce rapport et les appliquez chaque fois que vous rédigez une annonce, vous pouvez probablement rédiger des accroches révolvers dignes des meilleurs rédacteurs publicitaires et qui vous donneront de bons résultats.

### **Illustrons un peu afin que vous puissiez bien comprendre ce que vous venez d'apprendre.**

Supposons, vous décidez de vendre sur internet, un ebook sur la façon de créer gratuitement de superbes graphiques web, basé sur vos propres récentes recherches et expérience. C'est évidemment quelque chose que la plupart de marketeurs aimeraient avoir.

Votre travail consiste à convaincre les visiteurs de lire le reste de votre annonce, ainsi, l'accroche de votre annonce pourrait être quelque chose comme ceci:

#### **« Existe-il Un Moyen d'Obtenir De Graphiques Fantastiques Sans Avoir A Débourser Un Seul Centime? »**

Faisons une petite analyse marketing de cette accroche :

- **Elle est courte.** Avec seulement 15 mots, un lecteur n'a pas besoin de beaucoup de temps pour lire et digérer la chose.
- **Elle utilise un mot d' "action".** Dans ce cas, c'est « obtenir ».
- **Elle suggère votre principal avantage.** Les chances sont bonnes qu'un lecteur suppose que vous allez lui dire comment obtenir de superbes graphismes gratuitement.
- **Elle pose une question intrigante.** La plupart des lecteurs voudront connaître la réponse (et ils espèrent que c'est « oui »).

Vous ne pouvez vraiment pas dire que cette accroche utilise directement un mystère quelconque ou une affirmation audacieuse, mais toutes les accroches n'ont pas besoin d'inclure toutes les techniques de rédaction publicitaire.

Voici une autre variante qui inclut ces techniques:

#### **« Découvrez Cette «Caverne Secrète» de Graphiques Gratuits Que Tous Les Marketeurs Aimeraient Trouver »**

Vous faites ici une **affirmation audacieuse** que vous connaissez une cachette secrète de graphiques que la plupart de marketeurs ne connaissent pas.

Vous utilisez également **un mystère** : La caverne de graphiques est un "secret".

Ceci seul élève le niveau de mystère d'un cran

## Obtenez Des Accroches Explosives

Les mots sont ce qui compte, mais être capable de les présenter d'une manière visuellement attrayante peuvent doubler, voire tripler vos réponses. Voici comment avoir des accroches explosives ...

[Cliquez Ici Pour Obtenir Des Accroches Explosives !](#)

## Stratégie N° 3 : Présentez Une Bonne Publicité

Votre titre doit obliger le lecteur de continuer à lire. Mais que voulez-vous exactement qu'il lise ? Que doit contenir une bonne annonce ?

Vous devez comprendre qu'il n'y a pas de » standard « bonne » annonce, mais toutes les excellentes annonces ont certaines choses en commun. Je vais vous donner trois ingrédients qui permettront à vos annonces de se démarquer.

Tout d'abord, vous devez comprendre ce qu'est vraiment une annonce.

..

### 1) Votre annonce est une publicité

Aujourd'hui, pratiquement tout le monde a une télévision. Il y en a partout dans le monde.

Avez-vous jamais demandé comment les chaînes de télévision gagnent de l'argent? C'est grâce aux publicités ! Ils créent des programmes de divertissement qu'ils espèrent que les gens vont aimer.

Lorsque l'audience se développe, ils vont vers diverses entreprises et leur proposent de diffuser des annonces pour leurs produits dans le programme, en contre partie du paiement d'une redevance

Ces publicités ne sont pas petites annonces, mais elles sont extrêmement similaires. Et vous pouvez apprendre de bonnes leçons du fonctionnement des publicités efficaces:

- **Les publicités ne durent que 15 à 30 secondes dans la plupart des cas.** C'est parce que la durée d'attention d'un spectateur est très courte. Avec les



annonces écrites, elle est encore plus courte, parce que lire demande plus d'effort cérébral que d'entendre ou de voir.

- **Les publicités donnent une raison impérieuse d'acheter (ou d'entreprendre d'autres actions).** La plupart du temps, cette raison est un appel émotionnel à certains résultats que le spectateur ou le lecteur veut atteindre, parfois désespérément.
- **La publicité présente un prix attractif.** Parfois, une publicité ne mentionne même pas directement un prix, ce qui est une excellente tactique. Mais quand elle mentionne un prix, elle le présente comme un «deal» ou un «bonne occasion à saisir» en quelque sorte.
- **La publicité offre la preuve.** Ça peut être des témoignages de personnes qui ont utilisé le produit, ou des enquêtes dans l'industrie ou des revues professionnelles, ou encore des démonstrations. Indépendamment de la forme que peut prendre la preuve, il y en a habituellement .

Vous pouvez (et devriez) faire exactement les mêmes choses avec vos petites annonces. Essayons de voir cela pas à pas..

## 2) Une raison impérieuse d'agir

Imaginez, lors de votre voyage, voir cette signalisation routière sur l'autoroute:



C'est un bon signe, mais va-il vous obliger à faire quelque chose ? Non, sauf si vous avez été déjà à la recherche d'un arrêt de repos

Maintenant, imaginez le même panneau de signalisation routière avec une légère modification:



Maintenant vous avez une bonne raison d'agir ! Sauf si vous voulez attendre 400 km pour avoir la prochaine possibilité de vous arrêter, vous devez agir tout de suite.

Et à propos de panneaux de signalisations impérieuses, **comment pouvez-vous mettre les s en place sur tout le web ?**

Bien ! Retournons aux annonces ... vos annonces devraient fonctionner de la même manière que cette signalisation routière convaincante.

Pour prendre l'illustration précédente, voici ce que vous pourriez dire pour votre ebook sur les graphiques gratuits:

*Des graphiques de qualité peuvent coûter très cher. La bonne nouvelle est que vous pouvez maintenant obtenir tous les graphiques professionnels dont vous avez besoin SANS avoir à payer un seul centime.*

*Tout ce dont vous avez besoin, c'est mon guide pratique pour trouver de magnifiques graphiques gratuits sur le web!*

Voilà un moyen rapide et court pour intéresser quelqu'un à votre produit.

Quelle est la raison impérieuse d'agir ? L'évitement des coûts. Tout le monde dans la niche du Marketing Internet sait deux choses à propos des graphiques :

- Les bons peuvent coûter 197 € ou plus, uniquement pour les éléments de base d'un mini-site (un en-tête et pied de page, plus une couverture virtuelle)
- Les "gratuits" ne sont pas souvent gratuits pour une utilisation commerciale

Donc votre produit aide les gens à éviter ce coût.

Votre raison d'agir pourrait-elle être encore plus forte ? Oui, si vous limitez la disponibilité de votre produit, comme ceci:

*Des graphiques de qualité peuvent coûter très cher. La bonne nouvelle est que vous pouvez maintenant obtenir tous les graphiques professionnels dont vous avez besoin SANS avoir à payer un seul centime.*

*Tout ce dont vous avez besoin, c'est mon guide pratique pour trouver de magnifiques graphiques gratuits sur le web!*

***Seulement 35 exemplaires disponibles!***

Limiter le nombre de copies est une tactique de rareté. Une autre pourrait être de menacer d'augmenter votre prix, ou peut-être seulement une menace de retirer le produit du marché.

Quelle que soit la tactique de rareté que vous utilisez, assurez-vous d'être honnête.

Si vous menacez d'augmenter le prix, augmentez le prix à la date à laquelle vous avez promis de le faire ! Ca rend vos prochaines tactiques de rareté encore plus efficaces dans l'avenir.

### **3) La Place du Prix Dans Votre Annonce**