

9 ERREURS À ÉVITER À TOUT PRIX QUAND VOUS PUBLIEZ UNE NEWSLETTER

**À lire absolument si vous publiez déjà une newsletter,
ou si vous planifiez le faire sous peu!**

Par Stéphanie Hétu
www.BatirSaliste.com

Table des matières

Introduction.....	3
ERREUR 1: Envoyer une newsletter à partir de votre compte Yahoo, Hotmail ou Gmail.....	4
ERREUR 2: Ajouter des gens sur votre liste sans leur permission	5
ERREUR 3: Ne pas donner de contenu pertinent ou de bonne qualité.....	6
ERREUR 4: Ne pas faire d'offres.....	7
ERREUR 5: Publier votre newsletter trop peu fréquemment	8
ERREUR 6: Ne pas utiliser vos newsletters en archives	9
ERREUR 7: Ne pas offrir de privilèges exclusifs à vos abonnés.....	10
ERREUR 8: Ne pas donner de touche personnelle à votre newsletter.....	11
ERREUR 9: Ne jamais offrir de bonus	12
Conclusion.....	13
Ressources complémentaires.....	14

Introduction

Publier une newsletter est une forme d'entreprise web très rentable. De plus en plus de francophones ont choisi cette avenue pour générer des revenus en ligne. Tout le monde peut se procurer un autoréponse, écrire une newsletter, et l'envoyer à sa liste à très peu de frais. Les newsletters deviennent aussi des endroits très prisés pour l'Achat et la vente d'espaces publicitaires en ligne.

Par contre, ce n'est pas parce que c'est payant que tout le monde le fait de la bonne façon. Plusieurs débutants font des erreurs graves qui peuvent nuire à leur avenir sur le web.

Ce rapport vous présente ces principales erreurs, afin de vous permettre de les éviter!

ERREUR 1: Envoyer une newsletter à partir de votre compte Yahoo, Hotmail ou Gmail

Quand on débute, la tentation est parfois forte d'économiser et d'envoyer sa newsletter à partir de son propre compte de courriel en ligne. Chacun de ces comptes gratuits vous offre la possibilité de créer une « liste », alors certains débutants décident d'utiliser cette fonction pour bâtir leur liste.

Au début, cela peut fonctionner quand vous avez 10-20 personnes sur votre liste, mais dès que vous excédez 50 personnes, les problèmes vont débiter!

Premièrement, vous devrez tout gérer manuellement: gérer les ajouts sur votre liste manuellement, gérer les demandes de désabonnement manuellement, un vrai cauchemar administratif!

Ensuite, le second problème réside dans le fait que ces services refusent de vous laisser envoyer des courriels en masse. Vous pourriez donc vous faire fermer votre compte de courriel sans avertissement.

Et si votre compte est fermé, vous pourriez perdre l'accès à votre liste, si vous n'avez pas fait de copie de sauvegarde!

Ne soyez pas stupide – procurez-vous un service d'autoréponse fiable qui gèrera toutes vos listes simplement et efficacement.

ERREUR 2: Ajouter des gens sur votre liste sans leur permission

Une des plus grosses erreurs commises par les débutants est d'ajouter des gens sur leur liste sans leur demander leur permission au préalable. Vous vous dites probablement que parce qu'ils sont dans votre carnet d'adresses, vous avez le droit de le faire.

Croyez-moi – envoyer des courriels non sollicités sur le web (aussi appelé SPAM), est une GROSSE ERREUR. Vous pourriez vous retrouver avec un joli problème sur les bras: être accusé de SPAM, et voir votre adresse IP bannie.

Bien que cela demande un peu plus de temps, vous DEVEZ faire les choses de la bonne façon: envoyer un courriel aux gens et leur demander la permission de les ajouter à votre liste d'envoi.

Pour ce faire, vous envoyez les gens sur une page de votre site où ils peuvent eux-mêmes ajouter leur nom et courriel à votre liste. Ils recevront ensuite un courriel automatique leur demandant de confirmer leur demande d'ajout à la liste.

L'avantage de cette approche : vous aurez des abonnés INTÉRESSÉS à lire ce que vous leur proposez, ce qui vous donnera de bien meilleurs résultats en bout de ligne.

ERREUR 3: Ne pas donner de contenu pertinent ou de bonne qualité

Certaines personnes qui publient des newsletters sont tellement obsédées par l'idée de vendre et de faire de l'argent qu'ils oublient le lecteur et ne pensent qu'à eux-mêmes. Ils remplissent souvent leurs courriels de textes à propos d'eux-mêmes, qui disent à quel point ils sont exceptionnels, et ça ennuie à mort les lecteurs!

Un autre problème est que ce type de personne remplit souvent sa newsletter d'annonces, de publicité, sans y mettre de contenu intéressant. Les gens sont OK avec la publicité, SI et seulement si vous leur offrez du contenu de bonne qualité entre les annonces!

Il existe en fait une technique 100 fois plus performante que la publication d'annonces pour générer des revenus avec une liste, et ce concept vous est enseigné dans la formation complète sur www.BatirSaListe.com

Sur le web, on le répète souvent: le contenu est ROI. Mais encore plus important, le contenu doit être pertinent pour vos lecteurs. Publier du contenu juste parce que ça prend du contenu ne donnera pas de bons résultats. Publier du contenu de qualité, que vos lecteurs aiment, aura un impact immense sur la rentabilité de votre entreprise web.

ERREUR 4: Ne pas faire d'offres

L'envers de la médaille: certains éditeurs de newsletter offrent une quantité immense de contenu de qualité, mais oublient de faire des offres ou de mettre de la publicité pour rentabiliser leur newsletter! Après tout, quand on publie une newsletter, le but est de faire de l'argent, non?

Vous ne pouvez pas publier une newsletter sans parler de votre entreprise, de vous, ou sans faire des offres pour des produits/services spécifiques. Que ce soit pour vos propres produits, pour des droits de revente, ou pour des offres par l'affiliation, vous devez faire des offres si vous voulez générer des revenus.

Il faut donc bien équilibrer le contenu de qualité et les offres.

Par exemple, apprenez à bien positionner vos liens d'affiliation pour que vos lecteurs ne se sentent pas agressés par la publicité.

ERREUR 5: Publier votre newsletter trop peu fréquemment

Saviez-vous que vous devriez être en contact le plus souvent possible avec vos abonnés?

Il y a des millions de gens sur Internet, et ils sont tous bombardés par des tonnes d'offres et de contenu. Si vous ne restez pas en contact avec eux régulièrement, ils vous oublieront, tout simplement.

En publiant régulièrement votre newsletter, vous démontrez à vos lecteurs que vous êtes bien organisés et que vous maîtrisez bien votre contenu.

Pour y arriver, vous devez apprendre à bien organiser votre horaire pour y prévoir du temps pour écrire. Une bonne façon de faire est de prévoir quelques articles à l'avance et de les ajouter en séquence dans votre autorépondeur.

Même si vous n'avez rien de particulièrement spécial à proposer à vos abonnés, restez en contact. Vous pouvez toujours proposer une ressource gratuite, ou présenter le site de quelqu'un d'autre (avec un lien d'affiliation, évidemment!).

ERREUR 6: Ne pas utiliser vos newsletters en archives

En publiant une newsletter fréquemment, vous vous retrouverez rapidement avec plusieurs newsletters en archives sauvegardées sur votre ordinateur.

Si le contenu est totalement dépassé, vous ne pouvez pas vraiment l'utiliser, mais si le contenu est toujours pertinent, n'hésitez pas à l'utiliser!

Vous pourriez offrir quelques newsletters passées en bonus lors de l'inscription à votre newsletter.

Une autre technique très intéressante pour réutiliser vos newsletters publiées dans le passé est de les placer sur un blogue. J'utilise cette technique sur www.StephanieHetu.com et cela m'assure du trafic continu sur le site.

ERREUR 7: Ne pas offrir de privilèges exclusifs à vos abonnés

Certaines personnes pensent que si un abonné n'a pas acheté de produit, il n'est pas si important que cela.

Personnellement, je crois que les abonnés à une newsletter sont ce qu'il y a de plus important! Ils vous connaissent, ils vous lisent, et s'ils restent abonnés, c'est parce qu'ils sont INTÉRESSÉS. Vous devez donc les traiter extrêmement bien si vous voulez qu'ils restent abonnés.

Une façon toute simple de le faire est de donner des privilèges exclusifs à vos abonnés. Par exemple, si vous avez un nouveau produit à vendre, vous pouvez leur donner un tarif préférentiel, un rabais, juste pour les remercier.

Si vous prenez le temps de le faire, vos abonnés vous seront encore plus fidèles et ils vous référeront peut-être même d'autres abonnés, ou deviendront vos affiliés et feront la promotion de vos produits!

ERREUR 8: Ne pas donner de touche personnelle à votre newsletter

Plusieurs personnes pensent, à tort, qu'une newsletter se doit d'être écrite dans un ton absolument sérieux, sinon le contenu perd en crédibilité.

En fait, il en va tout autrement: les gens n'aiment pas lire les brochures corporatives, et ils n'aiment pas les textes ennuyeux.

Si vous prenez le temps de personnaliser vos courriels, de parler de vous un peu, de créer une relation avec vos lecteurs, ils vous seront plus fidèles, et ils participeront davantage.

Je vous recommande aussi de personnaliser le sujet de votre message. Avec un autoréponse, le tout se fait très simplement en ajoutant un petit code qui intégrera le prénom du lecteur de façon automatique dans l'envoi. Cela augmentera aussi le taux d'ouverture de vos courriels, donc plus de gens liront votre message.

ERREUR 9: Ne jamais offrir de bonus

Parfois les gens oublient de donner des bonus à leurs abonnés.

Il y a deux moments pour donner des bonus: premièrement, vous devriez donner un bonus pour inciter les gens à s'abonner à votre liste. Ensuite, vous pourriez donner des bonus occasionnels, en cours de route. Si c'est fait de façon inattendue, l'abonné sera agréablement surpris de votre geste, et vous en sera très reconnaissant.

Créer un bonus est plus simple qu'on le pense: il peut s'agir d'un rapport de quelques pages, d'un enregistrement audio, etc.

Ne négligez pas cette méthode très puissante!

Conclusion

Quand on démarrer, on fait très souvent des erreurs, et c'est tout à fait normal.

La pire des erreurs toutefois est de ne pas apprendre de ses erreurs, et de les faire à maintes reprises!

Si vous commettez sans cesse ces erreurs, vous perdrez de la crédibilité, et des abonnés en cours de route.

Soyez toujours vigilant, continuez à apprendre les trucs des pros pour bâtir votre liste et vous verrez que votre entreprise web s'en portera très bien!

Partenaire de votre succès,








Stéphanie Héту

(450) 240-5247

Ressources complémentaires

Découvrez quelques ressources complémentaires pour vous aider à tirer davantage profit de votre liste d'envoi!

	<p><u>Astuces Web Marketing</u></p> <p>Si vous avez à vous abonner à UNE de mes listes d'envoi, je vous recommande celle-ci, car c'est ma liste principale. C'est à cet endroit que je vous donne des trucs, et que j'annonce mes nouveaux produits. Mes abonnés ont aussi régulièrement droit à des rabais substantiels sur mes produits.</p>
	<p><u>Affiliation Académie</u></p> <p>Découvrez les techniques des SUPER AFFILIÉS et gagnez vous aussi votre vie grâce à l'affiliation. Idéal si vous souhaitez ajouter des revenus par l'affiliation dans vos envois de newsletters!</p>
	<p><u>Librement Riche</u></p> <p>Blogue sans prétention qui propose des techniques pour devenir riche tout en ayant autant de temps libre qu'on le veut!</p>
	<p><u>Droit de revente</u></p> <p>Découvrez les ressources que j'utilise pour trouver des produits de qualité avec droits de revente EN FRANÇAIS.</p>
	<p><u>Club Infopreneur</u></p> <p>Vous avez un projet internet en tête, mais ne savez pas comment le réaliser? Le Club Infopreneur vous enseigne tous les rouages secrets du Web de façon simple, claire et efficace pour vous permettre de sauver du temps et de pouvoir enfin gagner votre vie sur Internet!</p>

**Découvrez les techniques utilisées par les pros
pour bâtir une liste sans cesse grandissante et...
qui rapporte GROS!**



Bâtir sa liste