



La seule chose qui nous manque parfois pour réussir sur le web, c'est d'avoir une vision panoramique de notre activité sur internet !

Ce qui différencie ceux qui réussissent de ceux qui ont du mal à voir leur activité décoller est tout simplement qu'ils ont su **mettre en place un véritable circuit de vente autour du site internet.**

Un circuit automatisé qui fonctionne sans eux !

Alors, aujourd'hui, revenons aux fondamentaux de la vente sur Internet...

# COMMENT MONTER VOTRE CIRCUIT DE VENTE SUR INTERNET

Car, pour réussir sur Internet, il suffit de respecter un système pas à pas, qui respecte ces 4 étapes :

1. **Capter l'attention des personnes adéquates et vous mettre en relation avec elles** en captant leur email.
2. **Construire une relation saine**, qui génère de la confiance et de la crédibilité auprès de votre activité, grâce à un auto répondeur.
3. **Présenter une offre attractive au moment adéquat** et obtenir des ventes de manière naturelle.
4. **Créer une expérience enrichissante avec vos clients**, dépasser leurs attentes de manière à ce qu'ils aient envie de racheter chez vous et deviennent de véritables ambassadeurs de votre marque !

C'est le système que vous devez mettre en place pour passer d'une visite à un inscrit, d'un inscrit à un prospect et d'un prospect à un client. Et, cerise sur le gâteau, d'un client à un ambassadeur !

Tous les entrepreneurs en ligne disposent donc de 3 outils fondamentaux pour vendre :

- **un blog** pour attirer leur cible

- **une mailing liste** pour capter ses emails
- **un auto répondeur** pour construire une relation de confiance avec elle.

**>> Sur le web, il y a donc un ordre à respecter pour arriver jusqu'à la vente !**

En effet, il est important de respecter ces 4 étapes dans l'ordre : vous ne pouvez pas vendre quelque chose à quelqu'un si vous n'avez pas avant acquis sa confiance, et encore moins si celui-ci ne correspond pas à votre public cible !

Revenons donc plus en détails sur ces 4 différentes étapes :

## **Etape n°1 : La phase d'attraction**

C'est sans doute la phase la plus importante. Dans cette première étape, vous devez choisir votre cible adéquate :

**A QUI VOUS VOUS ADRESSEZ ?**

A qui s'adressent vos services ? Qui est votre client IDEAL ? **Positionnez-vous !**

**Parler à tout le monde, c'est ne parler à personne.** Plus vous aurez une cible spécifique, plus vos prospects viendront à vous, car ils se reconnaîtront dans ce que vous avez à leur offrir.

**NB :** Cibler, ce n'est pas se priver ! ☐ Votre cible, ce n'est pas votre marché. Rien ne vous empêchera de vendre ensuite vos services à des personnes qui ne sont pas dans votre cible. Mais pour communiquer de manière efficace, vous devez vous adresser à un type de profil (de client) en particulier.

La définition de votre client idéal est une étape essentielle pour ensuite **trouver la ligne**

**éditoriale adéquate**, autant pour votre site que pour votre blog. Celle qui intéressera votre cible: □le type de contenus, le ton qui lui plaira, le vocabulaire qu'elle utilise etc...

Mais cette étape vous permettra aussi de savoir **où aller chercher vos futurs clients** : sur quels réseaux sociaux sont-ils ? Quels forums ? Quels blogs ?

Une fois que vous aurez bien défini votre cible, il vous sera beaucoup plus facile de vous rendre visible auprès d'elle, de l'attirer sur votre site et de convertir ces visiteurs en prospects via vos formulaires d'inscription.

**Psss** Mais encore faut-il que vos formulaires d'inscription soient efficaces : présentés de manière irrésistible et visible sur votre site ! Pour plus de conseils sur comment favoriser l'inscription à votre mailing liste, c'est ici : **Comment augmenter le nombre d'inscrits à votre mailing liste ?**

## **Etape n°2 : La construction d'une relation**

Ici, il s'agit de mettre en place un scénario d'emails, afin de créer une véritable relation de confiance avec vos prospects. Leur livrer vos meilleurs contenus afin de consolider votre crédibilité auprès d'eux. **Il ne s'agit donc pas d'emails de promotion mais bien de contenus visant avant tout à démontrer votre savoir-faire.**

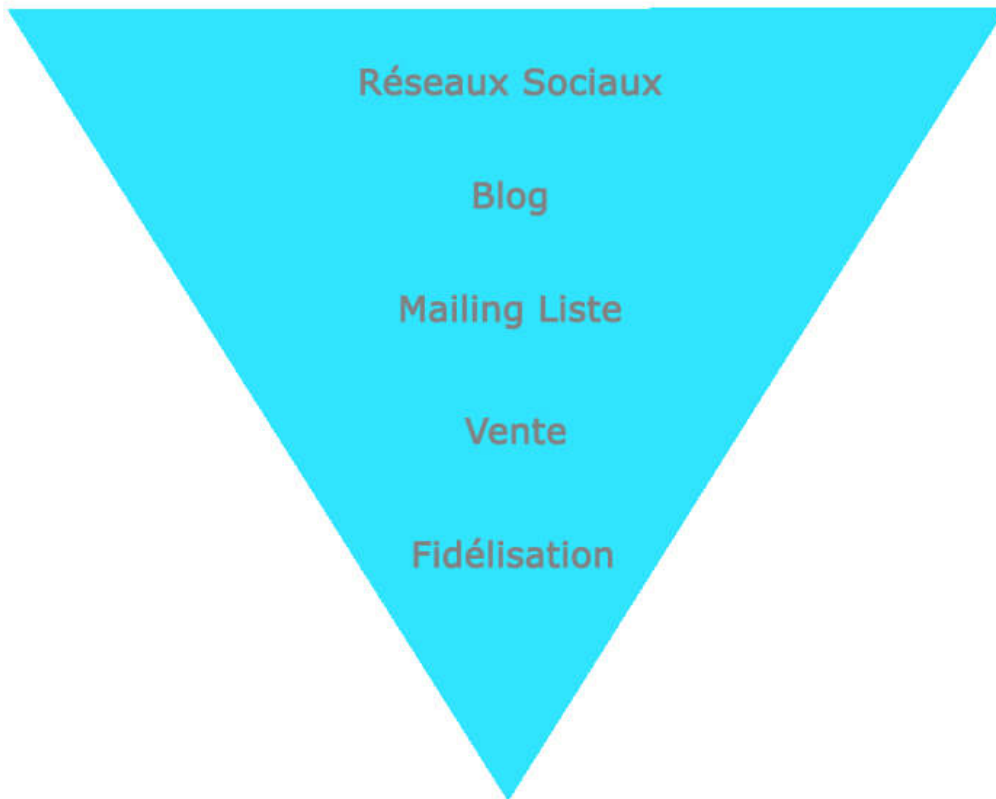
Des emails qui, en nourrissant la relation que vous avez avec eux, vous mèneront tout naturellement jusqu'à la vente !

## **Etape n°3 et 4 : La vente et la fidélisation**

Enfin, arrivera le moment où vous aurez gagné l'autorité et la crédibilité suffisante auprès de vos prospects pour **présenter votre offre**. Et mieux vous aurez fait votre travail (en étapes 1 et 2), plus cette offre aura un écho auprès de ses lecteurs !

Bien sur, vous devez définir pour votre cible une offre qui sera lui IRRESISTIBLE. Et, encore une fois, plus vous l'aurez défini (à l'étape n°1), plus ce travail sera facile ☐

Voilà donc comment se définit votre circuit de vente sur Internet. Rappelez-vous du **modèle de l'entonnoir : Attirer > Convertir > Fidéliser !**



Ensuite, tout est une question de savoir si vous allez mettre en place ce système en quelques semaines, quelques mois ou quelques années. Tout est une question d'assiduité et de persévérance pour votre réussite ! Mais, ce qui est sur, c'est **qu'une fois mis en place votre circuit de vente, vous n'aurez plus qu'à l'animer !** Et votre activité en ligne fonctionnera toute seule ! ☐

source : Beinweb