

[Visitez le site de la personne qui vous a fait découvrir cet ebook en cliquant ici...](#)

"3 conseils pour réaliser votre première vente sur Internet !"

Objectif : Première vente



**"Parce que même les meilleurs vendeurs
ont commencé par faire "une première vente"**

Sébastien Laude
<http://vendre.wordpress.com>

Avertissement Légal

Cet ebook est gratuit et vous avez l'autorisation de l'offrir autour de vous, à vos amis, vos collègues de travail, les visiteurs de votre site, et toutes les personnes qui peuvent être susceptibles d'avoir un intérêt pour le contenu de cet ebook.

Si vous vendez des produits numériques, vous êtes également autorisés à l'offrir en cadeau.

Cependant il vous faut respecter certaines règles :

- Vous devez offrir cet ebook dans sa totalité
- Vous ne devez pas modifier le contenu de cet ebook (image, texte, copyright, etc...)
- Il est interdit de faire du spam pour diffuser cet ebook.

Si une de ces conditions n'est pas respectée, les droits de cet ebook vous seront immédiatement retirés et l'auteur se réserve le droit de vous demander des dommages et intérêts.

Cette mise en garde vise uniquement à préserver les droits d'auteur. Je suis sûr que vous en tiendrez compte et que vous la respecterez et je vous en remercie par avance.

Je vous souhaite bonne lecture et j'espère que vous profiterez au mieux des informations contenues dans cet ebook.

Introduction

Bien que de nombreuses personnes prennent aujourd'hui conscience de la puissance d'Internet pour **créer un business en ligne** et **compléter ses revenus**, il s'avère que **faire sa première vente** n'est pas toujours aussi facile qu'on pourrait l'imaginer d'un premier abord.

En effet, la vente que ce soit en ligne ou pas nécessite des connaissances qui sont bien souvent sous-estimé par les entrepreneurs qui débutent en ligne.

Du coup, on voit apparaître de plus en plus de sites ou de blogs proposant des produits de façon plus ou moins efficace.

Pourtant, il existe un réel danger à procéder de la sorte, celui de se retrouver sans aucune vente, et ce, malgré tous les efforts fournis.

S'installe alors avec le temps un sentiment de découragement, et on fini par croire que toutes les personnes qui disent qu'il est possible de réussir à générer un revenu sur Internet sont des menteurs, voir pire : «des arnaqueurs».

Si vous aussi, vous n'avez pas réussi à faire votre première vente, voici quelques conseils, qui j'espère, pourront vous être utiles.

Conseils pour réussir sa première vente en ligne

Conseil N°1

– *Soyez patients*

Bien souvent, lorsqu'on démarre un business sur Internet on est impatient de voir arriver ses premières ventes. Du coup, de façon plus ou moins consciente, de nombreuses personnes ont tendances à sauter des étapes et ainsi à vouloir précipiter la vente.

Qu'est-ce que précipiter une vente ?

C'est simplement vouloir faire une proposition commerciale avant d'avoir établie une relation de confiance avec vos prospects et pris connaissance de leurs besoins.

En effet, la confiance est un élément clé dans les étapes qui conduisent à la vente d'un produit et l'obtenir demande selon les personnes à qui vous vous adressez plus ou moins de temps.

Précipiter une vente peut donc se traduire concrètement sous différentes formes comme :

- Insérer des liens vers un produit de façon brusque et répété tout au long d'un article.
- Bloquer la sortie d'un visiteur avec des pop-up difficiles à fermer.
- Envoyer des mails à votre liste uniquement basé sur des propositions commerciale.
- Etc...

[Visitez le site de la personne qui vous a fait découvrir cet ebook en cliquant ici...](#)

Je suis sûr qu'avec ces quelques exemples vous commencez à mieux voir ce dont je veux vous parler...

Il ne s'agit pas de faire des reproches car je pense que l'erreur est humaine et qu'il n'y a que ceux qui ne font rien qui ne font jamais d'erreurs.

Toutefois, il est important de prendre conscience de ces tendances car elles sont tout simplement des freins qui peuvent nuire à votre objectif de développer vos affaires et de commencer à **faire votre première vente**.

Car le résultat de ce genre de pratique, c'est que la première vente tant attendue n'arrive pour ainsi dire jamais, laissant en vous un sentiment d'échec qui peut vous faire oublier pour toujours votre désir de réussir sur Internet.

Alors votre premier conseil c'est :

« Soyez patients et prenez le temps de montrer à vos lecteurs que vous savez de quoi vous parlez avant de leur présenter une offre commerciale »

De plus, assurez-vous que vos propositions seront vraiment utiles à vos lecteurs.

Conseil N°2

– *Sachez vous remettre en question*

Avez-vous déjà remarqué chez vous ou autour de vous des tendances à rejeter la responsabilité sur un élément extérieur.

Par exemple :

- Si je n'arrive pas à faire ma première vente c'est parce que les pages de vente ça marche moins bien qu'avant.
- C'est parce que je n'ai pas d'auto-répondeur.
- C'est parce qu'il y a de plus en plus de concurrence. Avant ce n'était pas comme ça...
- Etc...

Le problème lorsqu'on adopte une telle attitude, c'est qu'on se déresponsabilise et du coup, on arrive plus à avancer car il n'est pas possible ainsi de voir ce que l'on fait de travers.

Cela vous empêche donc de vous remettre en question et de corriger les erreurs qui entraînent le manque de résultats.

Alors, n'ayez pas peur de vos erreurs et **acceptez les**. De cette façon vous allez pouvoir vous remettre en question et avancer vers la réussite de votre objectif :

« Réaliser votre première vente ».

Conseil N°3

– *Formez-vous*

Avez-vous déjà vu un boulanger sans formation ?

Non, n'est-ce pas...

Pourquoi ?

Tous simplement car s'il décidait de faire son métier sans les connaissances nécessaires, il est possible qu'il fasse tout simplement n'importe quoi.

Chaque corps de métier exige des compétences spécifiques, pourquoi en serait-il différemment pour vendre sur Internet ?

Pourtant, tous les jours des personnes se lancent dans les affaires en ligne sans même avoir pris le temps de lire une seule ligne sur ce que représente une activité sur Internet.

Si vous lisez ces lignes, c'est certainement que vous avez conscience que cela n'est pas viable.

Alors, mon dernier conseil c'est « **formez-vous** ».

Attention, je ne parle pas de diplôme, mais bien de formation, c'est à dire d'une personne qui vous montre comment ça marche.

Vous savez, je connais personnellement des personnes qui réussissent en ligne et qui n'ont pas de diplôme, toutefois, elles ont toutes comprises que se former était nécessaire et elles n'ont pas hésité à le faire.

Je sais certains diront : « Oui mais une formation ça coûte cher ! » ou bien encore, « ça prend du temps et moi je suis pressé ».

[Visitez le site de la personne qui vous a fait découvrir cet ebook en cliquant ici...](#)

C'est vrai que se former à un coût (qui n'est pas forcément cher d'ailleurs) et que cela demande du temps, toutefois, je peux vous assurer que ne pas se former peut vous revenir beaucoup plus cher et vous faire perdre davantage de temps.

En effet, certaines erreurs peuvent vous faire perdre non pas des heures., mais des semaines voir des mois de travail supplémentaire pour pouvoir espérer redonner une dynamique positive à votre business. Alors ne sous-estimez pas l'impact d'une bonne formation pour vos affaires.

Voilà, vous avez maintenant trois conseils pour réaliser votre première vente sur Internet. Il s'agit là essentiellement de conseils pour adopter un état d'esprit de GAGNANT, mais, ayez conscience que réussir commence bien souvent par avoir le bon état d'esprit.

Toutefois, si vous cherchez des techniques pour bien démarrer votre business en ligne sans devoir investir tout votre budget dans la publicité, voici une stratégie qu'il est important de connaître : « [Le marketing par article](#) ».

Pour en savoir plus sur cette stratégie et ce qu'elle peut vous apporter, voici un ebook de qualité sur le sujet :



**Cliquez ici
pour en savoir plus...**

[Visitez le site de la personne qui vous a fait découvrir cet ebook en cliquant ici...](#)

Je vous souhaite « bonne réussite dans vos projets ».

Sébastien Laude

« Rédacteur Web » et « Éditeur Internet »

<http://vendre.wordpress.com>

P.S : Avez-vous trouvé cet ebook utile ?

Si oui, que diriez-vous de gagner de l'argent (en réalisant peut-être votre première vente) et d'attirer du trafic vers votre site gratuitement en offrant cet ebook avec vos liens.

[Cliquez ici pour obtenir votre kit de personnalisation.](#)

P.P.S : Voici une citation à connaître pour garder un état d'esprit positif.

« Il ne t'est jamais donné un rêve sans le pouvoir de le réaliser »

Richard Bach.

A propos de l'auteur



Sébastien Laude est aujourd'hui “Infopreneur” (personne qui vend de l'information sur Internet) et “éditeur Internet”.

Son parcours l'a amené à développer différentes compétences.

En effet, il possède un Bac Commercial avec une expérience dans la vente, mais il a également exercé 7 ans et demi dans le champ du social auprès de différents publics en difficultés.

Il obtient son diplôme de moniteur éducateur en 2006 en cours d'emploi, mais décide de se réorienter et se forme d'abord de manière autodidacte dans la vente sur Internet.

Après avoir fait de nombreuses recherches et lu de multiples ouvrages “gratuits” concernant les différents domaines de la vente sur Internet, il décide de se former auprès de professionnels reconnus dans cette activité avant de se lancer en tant qu'Infopreneur et “éditeur Internet”.

Il a donc étudié [“Comment écrire une lettre qui vend”](#) de Christian Godefroy, [“L'ABC du livre numérique”](#) de Peter Kinahan et d'autres ouvrages qu'il n'hésite pas à recommander tant ils lui ont apporté.