

# Sommaire

Introduction .....	3
PARTIE 1 Théorie .....	5
Pourquoi Dois-Je Utiliser Les Témoignages ?.....	6
Quels Sont Les Différents Types De Témoignages ?.....	8
PARTIE 2 Pratique.....	10
Comment Trouver Des Personnes Pour Obtenir Des Témoignages .....	11
Comment Obtenir Votre Premier Témoignage.....	14
Comment Obtenir Un Flux Constant De Témoignages De Manière Automatique .....	17
Un Facteur Important.....	19
Créez Votre Bonus Facilement .....	20
Comment Améliorez L'impact De Vos Témoignages .....	21
Comment Intégrer Votre Témoignage Sur Votre Site.....	24
PARTIE 3 Conclusion .....	28
Mise En Garde .....	29
Conclusion .....	31

# Introduction

Les personnes qui visitent votre site sont toujours un peu septiques. Elles peuvent penser, à tort ou à raison, que vous seriez prêt à dire n'importe quoi pour réaliser la vente.

D'ailleurs, je suis le premier à utiliser, avec modération, cette technique pour mes produits.

En effet, on a toujours tendance à enjoliver un peu les choses.

Par exemple :

- **Découvrez la méthode pour gagner plus de 10 000 € par mois en travaillant seulement 2 heures par jour.**
- **Je vous dévoile le secret pour perdre plus de 5 kilos par mois.**

Je pourrai vous donner encore plusieurs exemples, car tous les infopreneurs écrivent le produit du siècle (à en croire leur page de vente).

Si c'est votre cas, il est impératif d'équilibrer la balance.

Pour cela, vous devez utiliser des outils qui vous permettront d'améliorer votre crédibilité, mais aussi garantir à vos clients potentiels un produit de qualité.

C'est pourquoi j'ai décidé d'écrire cet ebook pour vous expliquer en détail, un de ces outils de marketing : **le témoignage**.



MERCI pour ce livre sur le Secret des GiveAways... C'est - excellent - comme d'habitude ! Facile à lire. Complet... Et puisque vous m'en avez fait la proposition, oui, je vais acheter les [droits de revente](#).

Je pense que ce livre sera utile à beaucoup de mes lecteurs et qu'il vient à point nommé pour la Foire des Infopreneurs. J'ai bien aimé l'idée de créer une page de présentation avec l'aperçu de quelques-uns des cadeaux proposés... et je vais certainement la mettre à profit.

**Jean-Louis Duzès** [www.web-entrepreneur.fr](http://www.web-entrepreneur.fr)

Le témoignage est très peu utilisé par les infopreneurs ou marketers, pourtant, c'est une vraie aide pour réaliser la vente d'un produit.

Certaines personnes peuvent penser que cela à l'air simple. Elles n'ont pas tort, mais vous allez constater que pour obtenir un réel impact sur votre taux de conversion (visiteur/acheteur), il est impératif de connaître toutes les astuces.

Cette introduction est brève, mais comme vous le savez, ce n'est pas le plus important.

Place maintenant à la première partie « théorique » pour bien comprendre cet outil de marketing, qui je pense vous sera d'une grande aide pour votre prochain produit.

Commençons dès maintenant !

# PARTIE 1 Théorie

**Pourquoi Dois-Je Utiliser Les Témoignages ?**

**Quels Sont Les Différents Types De  
Témoignages ?**

# Pourquoi Dois-Je Utiliser Les Témoignages ?

Je peux comprendre cette question de votre part.

En effet, beaucoup de personnes n'utilisent pas cet outil de marketing dans leur page de vente.

Il est donc normal de se demander s'il y a un réel impact sur son business.

Mais vous allez rapidement constater tous les bénéfices que ce simple outil peut vous apporter :

- **Ils vous donnent une certaine crédibilité.** Lorsque la personne lit les différents témoignages sur votre page de vente, ça lui donne plus confiance en vous, en votre produit. Cet élément est déterminant, car plus la personne a confiance, moins elle hésitera à acheter.
- **C'est un gage de qualité.** Il y a tellement de mauvais produits sur internet qu'il est toujours difficile pour l'acheteur de faire la part des choses. Si une personne écrit un témoignage, sa crédibilité est en jeu. Elle choisira donc les produits de qualité.
- **C'est une preuve de ce que vous avancez.** Dire que votre produit peut résoudre tel ou tel problème, c'est bien, mais apporter la preuve, c'est encore mieux.

Car vos clients potentiels accordent moins d'importance à vos propos que ceux écrits par les personnes donnant leur témoignage.

Donc, si une personne écrit « *j'ai perdu 10 kilos en moins de 2 mois à l'aide des conseils présents dans cet ebook* » cela aura plus

d'impact que si vous écrivez « *grâce aux conseils présents dans cet ebook, vous pourrez perdre 10 kilos en moins de 2 mois* ».

Et pourtant, vous dites la même chose, mais le témoignage apporte la preuve de ce que vous avancez.

- **Ça vous donne un avantage sur vos concurrents.** C'est simple, si l'on prend la même page de vente, mais sur l'une on ajoute des témoignages d'experts sur le marché. D'après vous, quel produit se vendra le mieux ? Le produit présenté sur la page avec les témoignages évidemment.

Comme vous pouvez le constater, les éléments cités ci-dessus ne sont pas négligeables.

D'ailleurs, ces éléments feront la différence au moment où la personne hésitera à acheter votre produit.

Car je tiens à préciser une chose, lorsqu'un visiteur arrive sur votre site, il a toujours une petite réserve « *est-ce que ce produit peut réellement répondre à mes besoins ?* ».

Pourquoi ?

Car après s'être posé cette question, il continue « *car la dernière fois, j'ai payé 47 € et je n'ai absolu rien appris de nouveau* ».

Les témoignages servent, en fait, à rassurer vos clients potentiels, à enlever les derniers doutes qu'ils pouvaient encore avoir.

Normalement, si vous avez une bonne page de vente, de bons témoignages (*je vous indiquerai comment les avoir*), un produit à un prix correct, vous pourrez gagner de l'argent sans trop de problèmes.

Maintenant, intéressons-nous aux différents types de témoignages qu'il faudra obtenir pour votre produit.

# Quels Sont Les Différents Types De Témoignages ?

Si vous regardez une page de vente qui possède des témoignages, vous pourrez remarquer qu'il existe différentes catégories de témoignages ou plutôt différents types de personne.

- Les acheteurs satisfaits de leur achat.
- Les experts ou spécialistes qui utilisent les témoignages pour atteindre différents objectifs.

Pour illustrer mes propos, voici deux exemples réels tirés de la page de vente de « fortune internet 101 » de Tommy B :



C'est l'exemple type d'un acheteur satisfait. Katty a lu l'ebook et donne son avis.

## TÉMOIGNAGE



Chaque technique est décrite de façon claire, avec des captures d'écrans pour nous guider.

Tommy B n'hésite pas à nous détailler avec précision les techniques qu'il utilise personnellement.

Ce que j'ai vraiment apprécié c'est qu'il nous montre l'**évolution** de ses techniques. Ce qu'il a fait au début et ce qu'il fait maintenant. Cela permet de ne pas faire les mêmes erreurs que lui et ainsi gagner du temps et être plus efficace.

**Kevin Pincher - WebEntrepreneur - France**

[www.kevin-pincher.biz](http://www.kevin-pincher.biz)

Dans cet exemple, c'est une autre manière, car Kevin Pincher a écrit ce témoignage pour deux raisons :

- Obtenir un lien pointant vers son site.
- Être plus visible auprès de ses clients potentiels.

J'ai justement contacté Kevin Pincher pour lui demander son avis sur les témoignages, voici sa réponse :

*Utiliser le témoignage est un excellent moyen pour booster ses ventes.*

*J'ai utilisé cet outil pour différents produits et les résultats sont très satisfaisants.*

*Si votre produit est de qualité, alors vous pourrez obtenir de bons témoignages et n'hésitez pas à contacter les « experts » de votre marché.*

*En effet, écrire un témoignage leur permet de se faire de la pub gratuitement et facilement.*

# **PARTIE 2**

# **Pratique**

**Comment Trouver Des Personnes Pour Obtenir Des Témoignages**

**Comment Obtenir Votre Premier Témoignage**

**Comment Obtenir Un Flux Constant De Témoignages De Manière Automatique**

**Un Facteur Important**

**Créez Votre Bonus Facilement**

**Comment Améliorez L'impact De Vos Témoignages**

**Comment Intégrer Votre Témoignage Sur Votre Site**

# Comment Trouver Des Personnes Pour Obtenir Des Témoignages

Je pars du principe que si une personne écrit un témoignage, alors elle peut très bien en écrire un autre.

Il suffit de trouver une page de vente d'un produit concurrent au vôtre avec des témoignages.

Ensuite, il suffira de contacter par email ces personnes. Vous pourrez utiliser l'exemple d'email que je vous donnerai dans quelques minutes.

## Méthode pour trouver des personnes

Allez sur 1TPE : <http://www.1tpe.com/>



**1TPE.com**  
PLATE-FORME D'AFFILIATION

Adhézé au **1**er réseau "d'affiliation et de solution de paiement intégré" francophone.

Rentabilisez encore plus vos sites ...  
Vendez vos produits virtuels ou devenez affilié ...

- + Rentabilisez vos sites
- + Inscription gratuite

... en toute simplicité

Logiciels, ebooks, documents, notices, fonts, icons, dessins, scripts, news-letter ou vos propres mp3 et vidéos

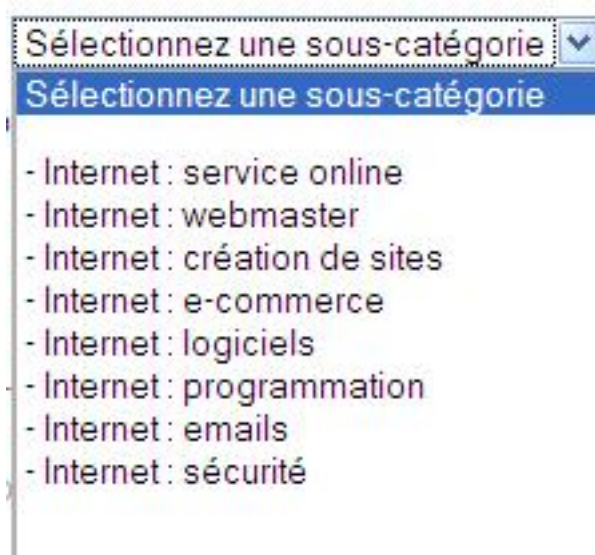
Cliquez sur « produits » :



Sélectionnez votre catégorie :



Sélectionnez une sous-catégorie :



Maintenant, il ne vous reste plus qu'à trouver une page de vente avec des témoignages :

1 - **L'ABC du livre numérique**

Découvrez dans le plus GRAND guide de la création et vente d'ebooks: 2 façons de créer un ebook rémunérateur SANS avoir à écrire un mot de son contenu vous-même! Guide EXCLUSIF - Outils INCLUS!

Langue : Français - 

Voir la page de présentation de ce produit : <http://go.netavantage.netavantage.1.1tpe.net>

Commission affiliés : 40% soit **14,80 euros** [inscrivez-vous vite](#)

---

2 - **Gagner de l'Argent avec eBay en ne Vendant RIEN**

Découvrez l'un des Secrets les plus Farouchement gardé pour Gagner de l'argent avec eBay en ne Vendant RIEN

Langue : Français - 

Voir la page de présentation de ce produit : <http://go.autonomief.autonomief.4.1tpe.net>

Commission affiliés : 40% soit **6,80 euros** [inscrivez-vous vite](#)

---

3 - **Techniques pour gagner de l'argent avec Ebay**

Découvrez tous les secrets pour gagner de l'argent avec Ebay et automatiser la livraison de vos ebooks

Langue : Français - 

Voir la page de présentation de ce produit : <http://go.netsucces.netsucces.5.1tpe.net>

Commission affiliés : 40% soit **3,60 euros** [inscrivez-vous vite](#)

---

4 - **Super Pack Joint-Venture**

Generez des milliers de visiteurs vers vos sites web,lien d'affiliés sans investir un Euro en publicité !!Formation complete +Nombreux bonus!!

Langue : Français - 

Voir la page de présentation de ce produit : <http://go.submisoft.submisoft.3.1tpe.net>

Commission affiliés : 60% soit **49,80 euros** [inscrivez-vous vite](#)

---

5 - **Vos couvertures 3D en 3 clics SANS Photoshop!**

Pour tous vos ebooks, logiciels, vidéos, etc. Logiciel \*eCouvertures Express Pro\* ET plus de 60 magnifiques kits de graphiques pré-illustrés conçues spécifiquement pour la création d'eCouvertures!

Langue : Français - 

Voir la page de présentation de ce produit : <http://go.netavantage.netavantage.5.1tpe.net>

Commission affiliés : 40% soit **10,80 euros** [inscrivez-vous vite](#)

---

6 - **Référenceur automatique KSERV version PRO**

Le Référenceur Kserv PRO est un logiciel qui permet de référencer un site ou un blog sur plus de 23 000 annuaires et Moteurs

Suivant votre marché, cela ira plus ou moins vite.

Par exemple, sur le marché du marketing internet, le témoignage est souvent utilisé (surtout lorsque le vendeur est un expert ou « gourou »).

Je vous ai indiqué 1TPE, mais vous pouvez aussi utiliser :

- [Fribix](#)
- [Clickbank](#) (sélectionnez language > French)

# Comment Obtenir Votre Premier Témoignage

Tout est en place : votre produit, la page de vente ainsi que les différents graphiques. Maintenant, vous devez essayer d'obtenir des témoignages pour donner plus de crédibilité à votre produit et améliorer vos ventes.

## Mais Comment Faire ?

C'est simple. Il suffit d'envoyer votre produit à différentes personnes en échange de témoignages (si elles acceptent évidemment).

Voici un exemple d'email que vous pouvez utiliser (à personnaliser) :

Bonjour *[Prénom]*,

Mon nom est *[Votre Nom]* et je vous envoie cet email, car je viens juste de finir mon nouveau produit et il peut sûrement vous intéresser.

Voici le lien pour le télécharger :

[Lien de téléchargement](#)

N'hésitez pas à me donner votre opinion et toute critique constructive et la bienvenue pour que je puisse améliorer mon produit avant de le mettre en vente.

Vous pouvez aussi, si vous avez apprécié mon produit, écrire un témoignage que j'ajouterai sur la page de

*vente avec votre nom ainsi qu'un lien pointant vers l'un de vos sites.*

*Merci d'avoir pris le temps de lire cet email.*

*Cordialement,*

*[Votre Nom]*

Bien sûr, c'est juste un exemple pour vous montrer ce qui doit être dit.

Par exemple, il serait peut-être judicieux, dans le premier paragraphe, de vous présenter.

En effet, si vous débutez sur internet, la personne ne vous connaîtra pas et si vous indiquez simplement votre nom, cela ne va pas changer grand-chose pour elle.

Sinon pour résumer ce premier email, tout ce que vous devez faire est de demander une opinion sincère et un éventuel témoignage, si la personne a aimé votre produit.

Je tiens à préciser, à ce stade, obtenir le témoignage n'est pas le plus important. Par contre, obtenir de l'aide pour améliorer votre produit est indispensable.

En effet, il est difficile de juger la qualité de notre propre produit. En général, les personnes extérieures au projet peuvent voir des choses que vous avez oubliées ou mal expliquées.

Vous ne devez pas envoyer votre travail à n'importe qui, mais aux personnes influentes de votre marché.

## **Pourquoi Les Contacter ?**

- ✓ **Elles connaissent le besoin de vos futurs clients** : chaque produit cible une catégorie de gens qui recherchent, sur internet, la solution à un problème. Si votre produit est censé répondre à tel problème expliqué, normalement, dans la lettre de vente et qu'au final le client n'a pas obtenu la solution, votre produit n'est pas utile.

Cela peut paraître « bête » de vous dire ça. Cependant, j'ai constaté que de nombreux produits, notamment les ebooks, promettent des solutions miracles, mais ce n'est que du vent.

Parfois c'est fait consciemment, mais cela peut arriver qu'une personne écrive un ebook sans avoir les connaissances nécessaires pour le faire.

Le fait de contacter des personnes déjà en activité dans votre marché, qui connaissent d'autant plus les besoins de vos clients potentiels, vous permettra de connaître les points faibles de votre produit.

Elles pourront même vous dire quels éléments sont à développer ou à ajouter à votre produit pour qu'il soit complet sur le sujet.

- ✓ **Améliorer vos ventes** : les visiteurs de votre site peuvent reconnaître le nom des personnes qui finissent par vous donner des témoignages, ce qui augmente votre crédibilité, surtout si le visiteur apprécie ces personnes.

## **Un email = un témoignage ou un avis**

Non, il ne faut pas rêver. Cependant, je pense que vous allez être surpris du nombre de réponses positives.

En effet, pour mes produits, à chaque fois que j'envoyais des emails pour obtenir de l'aide ou des témoignages, le nombre de réponses était supérieur de 50%.

Plusieurs raisons :

- ✓ À la base, un webmarketer souhaite aider les autres personnes à atteindre leurs objectifs.
- ✓ Un webmarketer est une personne curieuse, donc si vous lui donnez le lien pour télécharger gratuitement votre produit, vous avez plus de chances d'obtenir un avis.
- ✓ Le fait d'écrire un témoignage permettra pour le webmarketer d'obtenir un lien pointant vers l'un de ses sites et donc d'avoir plus de visibilité sur la toile.

# Comment Obtenir Un Flux Constant De Témoignages De Manière Automatique

Une fois que vous avez vos premiers témoignages ajoutés sur votre page de vente, vous devez continuer à en demander de nouveau. Non pas à vos concurrents, mais directement à vos clients.

Il suffit de programmer dans votre autorépondeur, un message que vous enverrez 2-3 jours après l'achat.

Certaines personnes n'auront pas le temps, ni l'envie pour vous donner leur avis. Une petite astuce est d'offrir une contrepartie (un ebook gratuit par exemple) en échange de leur témoignage.

Vous pouvez penser que le fait d'offrir quelque chose en retour va pousser la personne à enjoliver votre produit. Vous n'aurez pas tort.

Mais il est important de préciser une chose : la personne qui n'a pas apprécié votre produit ne répondra pas à votre email (à de rares exceptions). C'est-à-dire que seules les personnes aimant votre travail prendront le temps d'écrire un témoignage.

D'ailleurs, la contrepartie a pour effet d'obtenir des témoignages de meilleures qualités. Les personnes prennent plus de temps et argumentent mieux.

## Voici un exemple d'email

Bonjour *[prénom]*,

Je tiens à vous remercier pour l'achat de *[nom du produit]*, il y a quelques jours.

Si je vous écris aujourd'hui, c'est pour connaître vos premières impressions concernant le livre *[nom du produit]*.

Je suis ouvert à toutes critiques constructives et essayerai de corriger les problèmes le plus rapidement possible.

Si vous avez apprécié mon travail, vous pouvez écrire un témoignage que j'ajouterai sur la page de vente de *[nom du produit]*.

Si vous en écrivez un, n'oubliez pas de m'indiquer un lien vers l'un de vos sites pour que je puisse l'ajouter à la fin de votre témoignage.

Comme je sais que votre temps est compté, je vous enverrai une copie de *[nom du bonus]* en échange de votre témoignage.

*[Indiquez les points forts du produit de sorte que les personnes comprennent la valeur de votre bonus]*

Vous pouvez soit répondre directement à cet email soit utiliser ce formulaire :

<http://www.votre-site.com/temoignage.html>

Merci pour votre temps *[prénom]* et si vous avez des questions, n'hésitez pas à me le faire savoir.

**VOTRE NOM**

# Un Facteur Important

Le bonus qui vous permet d'inciter vos acheteurs à vous écrire un témoignage doit être directement lié au produit qu'ils viennent d'acheter.

En effet, vous savez déjà qu'ils sont prêts à payer pour obtenir de l'information sur ce sujet, donc leur offrir un complément gratuit ne peut qu'attirer leur attention.

Vous ne devez pas donner les mêmes ebooks ou rapports déjà diffusés gratuitement partout sur internet.

Vous devez soit trouver de précieuses informations que l'on ne peut pas trouver gratuitement ailleurs soit créer votre propre bonus.

Un rapport de quelques pages peut faire l'affaire, puisque le plus important est l'information délivrée : **un rapport de 5 pages est aussi utile qu'un autre de 10 pages, mais avec du « bla bla » qui n'apporte aucune valeur à l'ensemble.**

L'élément à retenir est que vous devez dire aux acheteurs, dans l'email que vous enverrez au bout de 2 jours, pourquoi ils doivent absolument posséder votre bonus.

Ils ne peuvent pas reconnaître un produit à forte valeur du premier coup d'œil, vous devez le leur dire.

Par exemple, j'offre parfois un rapport rédigé par un autre marketer, mais je dis à mes acheteurs pourquoi ils doivent l'avoir.

Plus vous donnez de détails sur votre bonus, plus vous avez de chance d'obtenir des témoignages en retour et meilleurs ils seront.

# Créez Votre Bonus Facilement

Comme je l'ai dit précédemment, vous pouvez :

- Soit utiliser un bonus déjà présent sur le marché et distribué par de nombreuses personnes (dont vos concurrents).
- Soit créer un produit unique à forte valeur (à vous de le démontrer).

Bon, lorsqu'on lit ces deux possibilités, normalement on penche plutôt vers la seconde solution.

Cependant, il n'est pas toujours évident de créer un produit : manque de temps, pas d'inspiration...

**La solution existe, ce sont les droits de label privé.**

En quelques minutes (le temps de télécharger le produit) vous aurez à disposition des produits de qualités que vous pourrez modifier comme bon vous semble.

# Comment Améliorez L'impact De Vos Témoignages

Normalement, si vous avez suivi les différentes étapes, vous avez obtenu vos premiers témoignages.

Mais le travail n'est pas encore fini.

En effet, même si vos témoignages sont bons, vous pouvez encore les améliorer à l'aide de quelques astuces que je vais vous donner à travers ce chapitre.

Améliorer vos témoignages est primordial, car il y a un élément déterminant dans votre réussite sur internet : **la confiance**.

Si les visiteurs n'ont pas confiance en vous, alors ils quitteront votre site sans acheter votre produit.

Pendant que j'y suis, il est peut-être important de vous rappeler que chaque action que vous faites sur internet doit être réfléchie, car si une personne n'a pas apprécié, par exemple, un de vos propos tenus sur un forum, la sauce peut monter, et en quelques heures, vous pouvez être traité d'arnaqueur ou autre.

Vous devez tout mettre en œuvre pour que vos clients potentiels aient confiance en vous.

Utiliser les témoignages est une solution, surtout lorsqu'ils sont bien utilisés.

Parenthèse fermée.

Voici maintenant les différentes astuces qui vous permettront d'améliorer l'impact de vos témoignages.

## **Demandez une photo de la personne**

Je devrais dire qu'une photo permet de lever le doute sur l'authenticité du témoignage.

Ce n'est pas toujours vrai (vous le découvrirez à la fin de cet ebook).

Cependant, c'est un plus, car le visiteur peut s'identifier plus facilement à ces personnes.

Le but, vous l'aurez compris, est que le visiteur se dise : *si une personne qui débute sur internet, comme c'est mon cas, arrive grâce à ce produit, alors je peux aussi le faire.*

La photo permet d'atteindre ce résultat, mais ce n'est pas tout.

## **Utilisez l'audio pour vos témoignages**

L'audio a un effet bénéfique, pour vous, sur le visiteur.

Lorsqu'il entend votre voix ou celle des personnes qui témoignent, il sait que cette personne existe et donc, il a plus confiance en votre produit.

Si vous décidez d'utiliser l'audio, vous devez ajouter la transcription à côté du lecteur permettant d'écouter l'enregistrement.

En effet, certaines personnes n'écouteront pas l'audio, mais préféreront seulement lire le témoignage.

## **Ajoutez une signature manuscrite**

En général, on peut trouver ce type de signature dans les emails ou directement sur les sites des personnes qui témoignent. Cela donnera encore plus de crédibilité à vos témoignages.

Mais, c'est optionnel, car en général la signature n'est pas toujours de bonne qualité est le rendu final fait plutôt amateur (je l'ai constaté sur quelques témoignages).

À choisir, préférez ajouter la photo qui aura plus d'impact que la signature.

## Attention au lien

Normalement, lorsqu'une personne écrit un témoignage, en contrepartie, elle obtient un lien pointant vers son site.

Si vous utilisez cette méthode, vous avez deux possibilités :

- Soit vous indiquez le nom du site, mais sans mettre de lien. Cela peut donner « *www.site-internet.com* ».
- Soit vous mettez un lien, dans ce cas, n'oubliez pas d'ouvrir la page dans une nouvelle fenêtre.

Je tenais à vous le préciser, car j'ai constaté plusieurs fois qu'en cliquant sur le lien, j'ai été redirigé directement (sans passer par une nouvelle fenêtre) vers le site de la personne.

Ce n'est pas évident d'obtenir des visiteurs, il serait dommage de les perdre avant qu'ils finissent de lire votre page de vente et achètent votre produit.

## Pour conclure

En fait, il faut un peu de créativité pour améliorer l'effet de vos témoignages.

Grâce à ces quelques conseils, vos témoignages seront plus efficaces, mais vous trouverez sûrement d'autres astuces.

**Un petit conseil de dernière minute : un petit tour sur les sites de vos concurrents peut vous aider à trouver l'inspiration.**

# Comment Intégrer Votre Témoignage Sur Votre Site

Comme je vous l'ai dit, obtenir un témoignage n'est pas toujours évident, alors autant tout mettre en œuvre pour que le visiteur soit obligé de le lire.

Lorsque je dis « obligé », je parle de manière inconsciente évidemment.

Vous devez donc utiliser quelques astuces pour faire ressortir votre ou vos témoignages afin attirer l'attention du visiteur.

## Premier élément

Voici un exemple réel :

### **"Ce livre est une véritable mine d'or"**

Un bel ouvrage !

Ce livre est une véritable mine d'or en ce qui concerne les ruses du marketing en ligne.

Dans cet ebook, Kevin nous informe des moyens astucieux et ingénieux que peuvent utiliser toutes personnes pour mener à bien un projet.

Les exemples illustrés m'ont beaucoup plu et montre qu'on ne sait pas toujours tout du marketing internet.

**Jimmy Elloualidi**  
[Avenir-financier.fr](http://Avenir-financier.fr)

J'ai pris cet exemple, car il y a deux éléments qui me semblent importants :

- Le fond de la page de vente est blanc donc ce témoignage est visible au premier coup d'œil.
- Pour encore plus attirer l'attention, vous pouvez utiliser cette astuce : prendre le passage le plus marquant et l'ajouter comme titre. Dans ce témoignage c'est « ***Ce livre est une véritable mine d'or*** »

Grâce à ces deux astuces simples à mettre en place, vos témoignages seront visibles et attireront l'attention du visiteur.

## **Second élément**

Le second point que je souhaite développer à travers ce chapitre correspond à l'emplacement des témoignages.

Il n'y a rien d'officiel.

Mais, en général, les témoignages sont regroupés vers la fin, autour du bouton d'achat.

### **Pourquoi ?**

Normalement, la première partie de votre page de vente :

- Définit le problème rencontré par les personnes,
- Présente la solution (votre produit),
- Donne le plan du produit ou les points forts.

Dans la plupart des cas, le bouton d'achat suit ces différents éléments.

Cependant, si le visiteur hésite, il n'y a plus rien pour lui donner envie de sortir sa carte de crédit.

Alors que si vous ajoutez des témoignages avant le bouton d'achat, vous pourrez faire pencher la balance en votre faveur.

Les personnes encore hésitantes, grâce aux différents avis d'anciens acheteurs, pourront se décider à acheter votre produit.

Voici un exemple réel qui peut vous inspirer pour votre page de vente :

**"Tout y est parfaitement expliqué et démontré"**

Je vous adresse toutes mes félicitations pour cet ebook qui montre parfaitement et décrit bien les principales techniques à utiliser pour construire un site ou une lettre de vente.

Tout y est parfaitement expliqué et démontré.

Je vais l'utiliser comme check-list pour la rédaction de chacune de mes prochaines lettres et pages de ventes.

Jean-Louis Duzès  
vendromatic.com

**"Ce livre est une véritable mine d'or"**

Un bel ouvrage !

Ce livre est une véritable mine d'or en ce qui concerne les ruses du marketing en ligne.

Dans cet ebook, Kevin nous informe des moyens astucieux et ingénieux que peuvent utiliser toutes personnes pour mener à bien un projet.

Les exemples illustrés m'ont beaucoup plu et montre qu'on ne sait pas toujours tout du marketing internet.

Jimmy Eloualidi  
Avenir-financier.fr

**"Le guide de Kevin peut vous aider à gonfler le nombre de vos ventes sur Internet"**

La psychologie humaine est à la fois fascinante et complexe, mais lorsque l'on comprend précisément ce qui bousse un individu à passer à l'acte d'achat, il n'y a plus aucune limite, vous pourriez presque vendre un piano à une personne sourde!

Que vous soyez débutant ou un vendeur chevronné, comprenez bien ceci : Les motifs qui poussent une personne à passer à l'acte d'achat n'est rien de « logique » : Les gens achètent sur l'émotion et justifient par la suite leur geste par la « raison ».

Des preuves ?

J'utilise personnellement quasiment chacune des techniques exposées dans le livre de Kevin : « Les meilleurs coups tordus en marketing internet » et concrètement, mes produits et ceux de mes clients ont généré cette année près d'un MILLION D'EUROS EN VENTE.

J'ai la certitude que le guide de Kevin peut vous aider à gonfler le nombre de vos ventes sur Internet en tant qu'affilié ou comme vendeur.

Tommy B  
Fortuneinternet101.com

Je sais que si vous appliquez chacune de ces 20 techniques, vos revenus en ligne pourront doubler au bout d'un ou deux mois.

Si ce n'est pas le cas, je tiens à vous rassurer, cet ebook est garanti "satisfait ou remboursé":

 Essayez les 20 techniques présentes dans cet ebook. Si vous ne gagnez pas d'argent dans les 30 jours, je rembourse entièrement votre achat !

Souhaitez-vous connaître le prix pour obtenir ces 20 techniques qui vous permettront de doubler vos revenus ?

Si vous achetez l'ebook "les meilleurs coups tordus en marketing internet" aujourd'hui, vous paierez...

**Seulement 97€ 67€ 47€ 27€**

**OUI ! Je Souhaite Avoir Accès à Ces 20 Techniques Aujourd'hui !**

 Cliquez Ici Pour Télécharger Cet Ebook



Concernant la livraison de votre produit :

Une fois votre transaction traitée, vous serez redirigé vers notre espace de téléchargement sécurisé. Pas d'attente, pas de retards - Vous obtenez un accès instantané à ce produit - 24 heures sur 24 -

# Les Témoignages

# La Garantie

# Le Bouton D'achat

Comme vous pouvez le constater, il y a un élément supplémentaire entre les témoignages et le bouton d'achat : **la garantie**.

## **La garantie**

Ce n'est pas le sujet de cet ebook, mais comme c'est un élément très important (plus important que les témoignages ?) je dois vous en parler.

### **Pourquoi utiliser une garantie ?**

Votre client se sentira plus sécurisé s'il sait que vous le soutenez dans une bonne partie de son risque et que vous lui rendrez son argent s'il n'est pas entièrement satisfait par votre produit.

Cette technique vous aide non seulement à réaliser un nombre plus important de ventes, elle a également l'avantage de consolider votre crédibilité en démontrant que vous croyez en votre produit et que vous êtes prêt à subir une perte si vos acheteurs ne sont pas convaincus par ses qualités.

# **PARTIE 3**

# **Conclusion**

**Mise En Garde**

**Conclusion**

# Mise En Garde

Certaines personnes connaissent la puissance des témoignages, mais comme elles sont peu scrupuleuses, elles les inventent de toutes pièces.

On peut le constater notamment sur les pages de vente des produits « miracles ».

Vous savez, ces produits qui nous promettent de gagner plusieurs milliers d'euros par mois assez facilement.

Comme le produit peut-être qualifié d'arnaque, il est presque normal de retrouver de faux témoignages sur la page de vente.

Voici un exemple probable :

**Témoignage**



"Quelle histoire bidon celle de super Euro Man! C'est ce que je me disais au début! J'ai quand même pris le temps d'analyser son site web et j'ai compris que c'était sérieux! Je me suis procuré la trousse d'Euro Man et j'ai mis en pratique ce qui y est enseigné! Je gagne maintenant un revenu résiduel d'environ 3,750€ par mois!"

Pierre L., France



**Pierre L.**

Je suis presque sûr de ce que j'avance, car il y a un élément qui ne trompe personne : **la photo.**

Je vous ai indiqué qu'une image améliore l'impact de votre témoignage, mais dans cet exemple, cette photo vient d'un site spécialisé qui vend des images libres de droit.

Par contre, vous pouvez vous inspirer de ce témoignage, car il y a tous les éléments pour attirer l'attention du visiteur : le fond bleu en contraste avec le fond blanc de la page de vente, la photo, le texte « témoignage », les graphiques...

## **Pourquoi avoir écrit ce chapitre ?**

Et bien si l'idée de créer de faux témoignages vous a effleuré l'esprit, je tiens à vous mettre en garde.

Si votre produit est de mauvaise qualité, même avec les meilleurs témoignages, vous ne pourrez pas gagner de l'argent.

Car sur internet, les nouvelles vont vite et les acheteurs déçus n'hésitent pas à donner leur avis sur les forums, les blogs...

Mais normalement, si vous avez acheté cet ebook je n'ai pas à m'en faire.

Et puis, c'est tellement difficile de faire en sorte que les gens aient confiance en nous, qu'il serait dommage de tout détruire à cause de simples témoignages.

# Conclusion

Je pourrais résumer cet outil de marketing en deux mots : **simple et efficace**.

Simple, car à l'aide des différents exemples d'emails ainsi qu'avec les captures d'écran, vous pourrez trouver rapidement des personnes à contacter et vous saurez quoi leur dire.

Efficace, car les témoignages vous permettront d'améliorer votre crédibilité et seront un gage de qualité pour votre produit.

Maintenant, il ne vous reste plus qu'à mettre en application tous les conseils que vous venez de lire en vous aidant de la partie « pratique ».

À votre succès,

Michel Morin