

La Méthode Marketing Exponentiel™

Une explosion de vos ventes en 90 jours !

Table des matières

Chapitre 1

Introduction

Qu'est-ce que la Méthode Marketing Exponentiel ?	10
9 étapes vers le Succès	11
Comment utiliser ce manuel	15
Pourquoi devriez-vous me faire confiance ?	16
Résumé du chapitre	25

Chapitre 2

Ce que vous devez savoir avant de commencer

Mise en garde	27
Une nouvelle façon de voir les choses	29
Résumé du chapitre	31

Chapitre 3

Un concept gagnant	32
La psychologie de l'acheteur	35
Je suis le client qui ne revient jamais	37
Résumé du chapitre	38

Chapitre 4

Étape no 1 : Écrire votre vision de l'entreprise idéale

Une vision précise	40
L'entreprise de vos rêves vous attend	41
Une cible à atteindre	43
Résumé du chapitre	48

Chapitre 5

Technicien vs entrepreneur	49
Résumé du chapitre	54

Chapitre 6

Étape no 2 : Connaître les chiffres qui vous enrichissent

Pourquoi est-ce important de connaître vos chiffres ?	56
Quel est votre point mort ?	60

Quel est votre panier moyen et profit brut ?	61
Résumé du chapitre	63
Chapitre 7	
3 façons uniques d'augmenter votre chiffre d'affaires	64
Comment déterminer le nombre de nouveaux prospects ?	65
Quel est votre taux de conversion ?	65
Augmenter la valeur du client	67
Quels sont les ratios importants à comprendre	69
Le pouvoir de la Méthode Marketing Exponentiel™	70
Comment évaluer votre progression.....	73
Résumé du chapitre	74
Chapitre 8	
Étape no 3 : Démarquez-vous de la compétition	
Développez votre Avantage Concurrentiel Unique (ACU).....	76
Exprimez ce qui vous rend différent des autres.....	77
Devoir se battre	78
Comment devenir un leader	79
Résumé du chapitre	84
Chapitre 9	
Deux questions super importantes	85
Comment analyser les résultats ?.....	86
4 façons de vous démarquer	88
7 caractéristiques d'un ACU efficace.....	90
Résumé du chapitre	93
Chapitre 10	
Enlevez le risque au client.....	94
Garantir ce qui n'a pas de garantie.....	95
Inclure votre garantie dans votre ACU	96
types de garanties	98
Résumé du chapitre	100
Chapitre 11	
Étape no 4 : Rentabilisez votre base de données Clients	
Découvrez la fortune cachée dans votre liste	102
La nouvelle façon de faire des affaires	104
2 bases de données	105
Les secrets pour obtenir facilement les coordonnées du client.....	108
Résumé du chapitre	112
Chapitre 12	
Comment réveiller vos anciens clients	113
Comment segmenter votre clientèle	117
Découvrez votre client idéal	118

Comment trouver des données essentielles à votre succès	122
Un filtre très utile	123
Résumé du chapitre	126
Chapitre 13	
Que va faire le client avec votre enveloppe ?	127
5 secrets pour faire ouvrir votre enveloppe.....	129
Une enveloppe qui a du « punch »	130
Une lettre gagnante en 7 étapes	131
Résumé du chapitre	134
Chapitre 14	
Comment dégourdir vos clients actuels	135
Comment faire votre invitation	138
Gardez le contact !	140
À quoi vous attendre ?	141
Les secrets pour augmenter la répétition d'achat	142
Comment calculer le coût d'acquisition d'un nouveau client ?	143
Un programme de fidélisation de la clientèle	145
Stratégies gagnantes pour séduire vos clients actuels	148
Une lettre efficace pour faire revenir un nouveau client	153
Résumé du chapitre	154
Chapitre 15	
Les secrets pour augmenter votre panier moyen	155
Qu'est-ce que le « Upselling » ?	157
Autres Stratégies	159
Une phrase magique qui vous fait gagner plus d'argent	160
Résumé du chapitre	163
Chapitre 16	
Comment convertir vos prospects en clients réguliers	164
Un petit truc de gestion du personnel	166
Résumé du chapitre	169
Chapitre 17	
Étape no 5 : Créez des alliances stratégiques gagnantes	
Ce qu'il faut comprendre	171
Les bénéfices d'une alliance stratégique.....	173
3 façons de jouer	174
Travailler avec votre compétiteur ?.....	177
Comment approcher vos partenaires	180
Résumé du chapitre.....	187
Chapitre 18	
Étape no 6 : Découvrez les secrets d'une publicité efficace	
2 types de publicité, l'une coûteuse, l'autre efficace	190

Ce que les représentants publicitaires ne vous disent pas.....	192
Est-ce que votre publicité est rentable ?.....	193
Comment évaluer votre impact publicitaire ?	198
Testing...1,2, Testing, testing	199
Comment suivre vos retombées.....	201
Résumé du chapitre	202
Chapitre 19	
3 facteurs qui déterminent l'efficacité de votre publicité.....	203
La recette d'une annonce gagnante	204
Retour sur le coût d'acquisition d'un nouveau client	206
La valeur à vie d'un client.....	207
Quel média choisir ?.....	210
Résumé du chapitre	215
Chapitre 20	
Étape no 7 : Automatisez vos profits grâce à Internet	
La puissance de Internet	217
Votre actif le plus important.....	218
Un vendeur virtuel qui travaille pour vous 24h/7 jours.....	220
Comment construire rapidement une base de données avec Internet.....	221
Beaucoup de clients à la caisse ?	224
Stratégies de capture	226
Comment créer votre page web.....	227
Quoi offrir à votre client ?.....	228
Comment rentabiliser vos offres ?	230
Résumé du chapitre	233
Chapitre 21	
Les secrets pour trouver de nouveaux clients avec Internet.....	234
Avez-vous besoin d'un site web ?.....	235
3 façons de capturer votre prospect sur votre site existant.....	238
Pourquoi je vous donnerais mes informations ?	238
Comment publiciser votre site Internet ?	242
Résumé du chapitre	244
Chapitre 22	
Étape no 8 : Utilisez le marketing direct pour vous enrichir	
Qu'est-ce que le marketing direct ?	246
Un vendeur sur papier	248
Comment développer une offre irrésistible.....	250
Test, test, test	252
Où vais-je trouver de nouveaux clients ?	254
Où trouver des listes de prospects ciblés	255
Un petit calcul de rentabilité	257
Comment générer des « leads »	259
Résumé du chapitre	261

Chapitre 23

Étape no 9 : Bravo ! Célébrez votre nouvelle prospérité !

Beau travail !.....	263
Résumé de la méthode et application	264
Apprendre à déléguer	268
La route vers le succès	270
Résumé du chapitre	272

Vous trouverez d'autres ressources pour vous aider à développer
une entreprise encore plus prospère sur : www.MonEntrepriseProspere.com

