



LE GUIDE DE L'AUTORÉPONDEUR

*Tout savoir
sur cet outil
puissant*





LE GUIDE DE L'AUTO-RÉPONDEUR

TOUT SAVOIR SUR CET OUTIL PUISSANT

Ce livret PDF a été réalisé par [SG auto-répondeur](#).

Ce rapport vous est offert par :

<https://tala-formation.com>

Merci d'avoir téléchargé ce livret PDF !

Vous pouvez :

-  L'ajouter en bonus dans vos produits ou services dans son intégralité.
-  L'offrir ou diffuser sur vos rapports de communication sans modifier son contenu.
-  Respecter la propriété intellectuelle et la législation en vigueur.

Vous NE pouvez PAS :

-  L'envoyer en pratiquant le SPAM (courrier électronique non sollicité par le destinataire).
-  Le vendre, le dupliquer ou le modifier.
-  L'intégrer dans une chaîne d'argent.
-  Vous faire considérer comme l'auteur.

Le non respect de ces conditions annule automatiquement vos droits sur ce guide et nous serons susceptibles de pouvoir vous demander des dédommagements.





SOMMAIRE

Licence	p. 02
Les 5 piliers d'une entreprise prometteuse	p. 04
Les faits sont là !	p. 05
Mon activité est-elle concernée ?	p. 06
Récolter les adresses emails	p.07
Les 4 raisons suffisantes	p.07
Les 4 erreurs à proscrire	p.08
Votre plan d'action général	p. 09
Exemple avec... ..	p. 10
un professeur de danse	p.10
un restaurant	p.11
un blogueur sur la mémoire	p.12
Aller plus loin :	p. 13
Les statistiques de vos envois	p.13
Des outils puissants de segmentation	p.14
Témoignage	p. 15
Les objectifs de votre entreprise	p. 16
Vos avantages dès votre inscription	p. 17



LES 5 PILIERS D'UNE ENTREPRISE PROMETTEUSE

Une entreprise ne réussit pas par hasard, surtout si elle est présente sur Internet. Pour réussir elle doit remplir au minimum 5 critères essentiels :

-  Des stratégies marketing solides
-  Du trafic et des visiteurs
-  Un auto-répondeur professionnel
-  Un site internet ou un blog
-  Un bon produit ou service

Simple court, concis.

**Juste ce qu'il faut pour
nous rappeler ce que nous
ne devons pas oublier.**

*Commentaire de Danièle Galicia sur
strategiegagnante.com*



LES FAITS SONT LÀ !

-  60% des utilisateurs d'un auto-répondeur depuis plus de 6 mois, constatent une augmentation de leur clientèle.
-  Un auto-répondeur permet en moyenne de multiplier son chiffre d'affaire par 2.
-  **Le temps c'est de l'argent** : 76% des utilisateurs d'un auto-répondeur estiment économiser en moyenne 5 heures par semaine.

“ Pour développer rapidement et sans tracas sa petite entreprise sur internet, un autorépondeur est un outil indispensable. Comme tout produit indispensable, il en existe de toute marque. Du bas de gamme au haut gamme. A mes yeux, et pour en avoir utilisé d'autres, je situerais SG dans le haut de gamme car il est très bien structuré, facile à comprendre, et le service après vente très professionnel.

P.S. n'augmentez pas vos prix SVP !

*Commentaire de Catherine sur
strategieagnante.com*



MON ACTIVITÉ EST-ELLE CONCERNÉE ?

Pour les web-entrepreneurs et les web-marketeurs, la nécessité d'utiliser un auto-répondeur n'est plus à démontrer.

Dès lors que vous avez un produit ou un service à vendre, l'usage d'un auto-répondeur s'avère indispensable pour votre activité, excepté si vous êtes artisan en bâtiment ou dépanneur.

Tourisme	Agriculture	Commerce	Artisanat	Autre
Camping	Paysagiste	Magasin bio	Coiffure	Tout type d'association
Restaurants	Producteur bio	Boucher, Pâtissier	Esthétique	Commercial
Hôtels, chambres d'hôte.	Apiculteur	Traiteur	Massage	Distributeur indépendant en marketing de réseau
Associations	Maraicher	Cosmétiques	Entretien chauffage et climatisation	Assureur
Zoo, parc	Éleveur	Vêtements	Jardinage	Gestion de patrimoine
Centres équestre	Fromager	Parfumerie	Peinture	Écoles de danse
Activités de montagne, d'eaux vives, etc	Viticulteur	Objets d'art	Sculpture	Salles de sport
Discothèques	Ostréiculteur	Marketing	Poterie	Mairies et collectivités
Agences de voyage	Pépiniériste	Blogging		
		Grossistes		
		Formation		
		Enseignement		



RÉCOLTER LES ADRESSES MAILS : LES 4 RAISONS SUFFISANTES

Le coût du site
web, blog ou
point de vente
(en temps et/ou
en argent)

Le coût du
référencement
et de la publicité
(en temps et/ou
en argent)

Le faible taux
de conversion
des visiteurs
(1,1% pour la
France)

Posséder
un fichier client
rehausse la
valeur financière
de rachat
de l'entreprise

Autres données :

- ★ Sans auto-répondeur, vous perdez plus de **98% de vos ventes** potentielles.
- ★ L'offre doit être renouvelée 3 fois pour que l'on y prête seulement attention.
- ★ La décision d'achat intervient en moyenne après **7 répétitions** espacées de l'offre.
- ★ Un auto-répondeur permet **le suivi et la fidélisation** de vos prospects et clients.



RÉCOLTER LES ADRESSES MAILS : LES 3 ERREURS À PROSCRIRE



Se contenter d'un formulaire pour recevoir la newsletter ou les dernières nouveautés et être déçu du faible nombre d'inscription.



Ne pas envoyer de mails suite à l'inscription des visiteurs sur le formulaire.



Ne pas faire apparaître le formulaire en EVIDENCE sur la page d'accueil et TOUTES les autres pages du site.

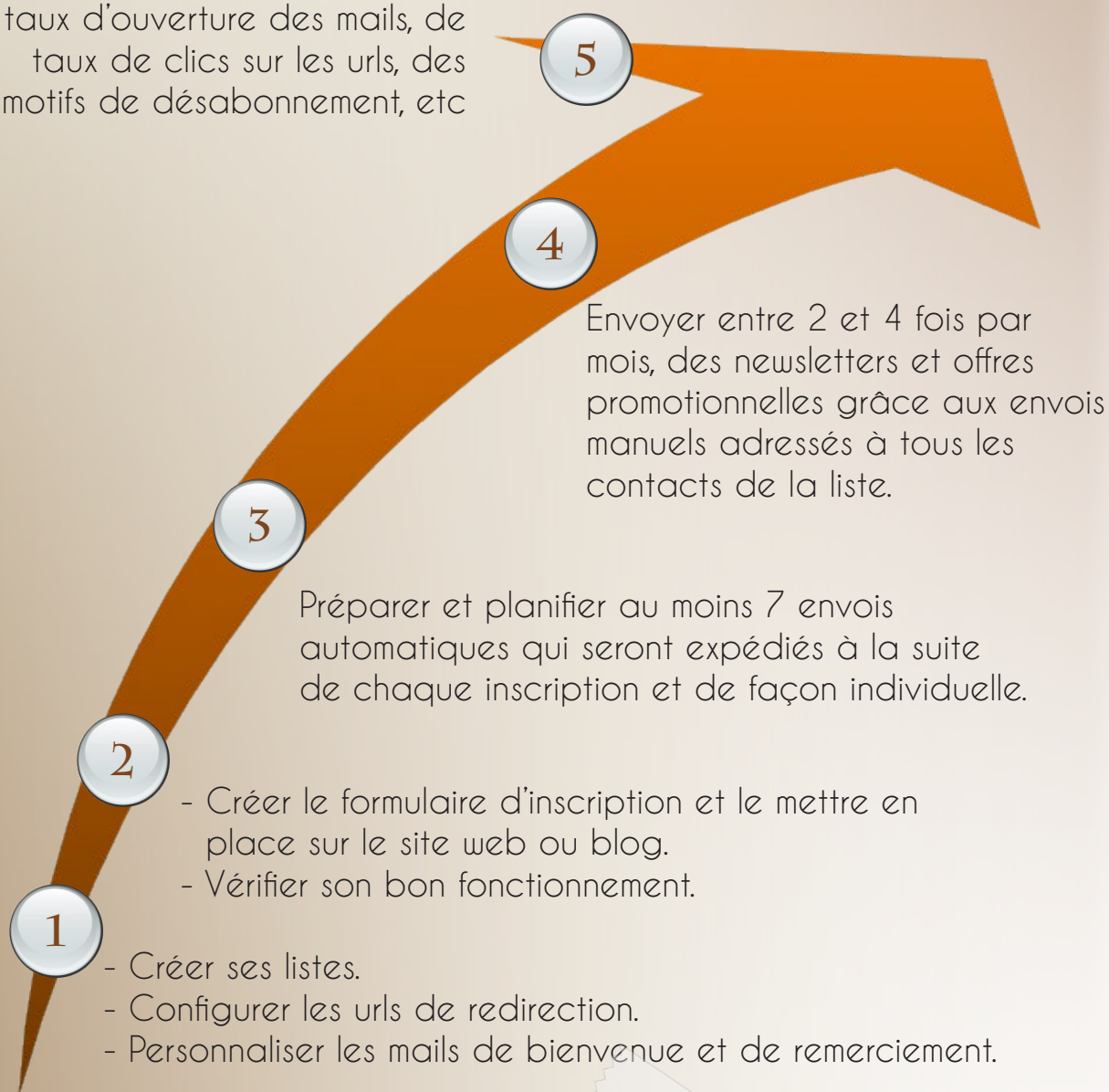
“ J’ai lancé le groupe mondialjob en avril 2011 et je dois avouer que je gagne un temps fou avec cet autorépondeur. De plus, j’ai multiplié le nombre d’adhérents en seulement quelques semaines.

*Commentaire de Christine Sionniere
sur strategieagnante.com*



VOTRE PLAN D'ACTION GÉNÉRAL

Analyser les statistiques de taux d'ouverture des mails, de taux de clics sur les urls, des motifs de désabonnement, etc



Des chapîtres de formation sont à votre disposition sur votre compte SG



EXEMPLE CONCRET AVEC UN PROFESSEUR DE DANSE

Trafic

Claudine trouve un prospectus dans une boulangerie.

Elle est invitée à télécharger un bon pour un cours gratuit via le site web.

Audience

Claudine remarque un formulaire «recevez par email un bon pour votre premier cours gratuit» avec les champs «votre prénom», «votre adresse mail» et «votre nombre de mois de pratique».

Elle décide de s'inscrire car un cours gratuit ne se refuse pas !

Clientèle

Elle reçoit un 1^{er} message de remerciement avec le bon gratuit dès son inscription.

2 jours plus tard, Claudine reçoit par mail, une vidéo d'un cours précédent.

Elle reçoit au bout d'une semaine des témoignages d'élèves satisfaits et elle s'inscrit pour toute l'année.

Fidélité

Le professeur lui envoie de temps en temps via l'auto-répondeur, des vidéos récapitulatives, des illustrations et des conseils supplémentaires sur la posture, le guidage, etc

Claudine est également informée des événements et soirées à venir.



EXEMPLE CONCRET AVEC UN RESTAURANT

Trafic

Georges cherche une crêperie car il s'apprête à venir en vacances dans un camping à Cannes.

Après une recherche sur Google il trouve 4 sites internet qui correspondent à sa demande.

Audience

Sur l'un des sites un formulaire apparaît «recevez par email un code promo pour une crêpe au miel offerte valable pour toute commande d'au moins 15€» avec les champs «votre prénom», «votre email».

Il finit par fermer les autres sites et s'inscrit à celui ci.

Clientèle

Georges reçoit un 1^{er} message de remerciement avec le code promo dès son inscription.

Le lendemain, il reçoit par mail, une information expliquant que la farine utilisée est issue de l'agriculture bio.

A son arrivée à Cannes, il réserve sa table.

Fidélité

Le restaurant envoie une seconde offre 10 jours plus tard, proposant à Georges un bol de cidre gratuit par personne s'il réserve pour la semaine qui vient.

Ravi de son premier repas et de ce cadeau, il invite d'autres personnes à sa table.



EXEMPLE CONCRET AVEC UN BLOGGUEUR SUR LA MÉMOIRE

Trafic

A l'approche des examens Marion cherche des exercices sur le web pour stimuler sa mémoire.

Elle tombe par hasard sur le site de René.

Audience

Dans la colonne de droite elle aperçoit un formulaire «recevez par email les 7 meilleurs stimulants naturels et 9 techniques pour décupler votre mémoire.» avec les champs «prénom» et «email».

Elle s'inscrit car c'est pertinent selon son besoin.

Clientèle

Marion reçoit immédiatement un 1er message de remerciement avec le livret PDF.

Après 3 jours, on lui demande son avis par email.

Après 5 jours on lui propose une formation vidéo.

Après 7 jours, ayant reçu d'autres détails, elle achète la formation.

Fidélité

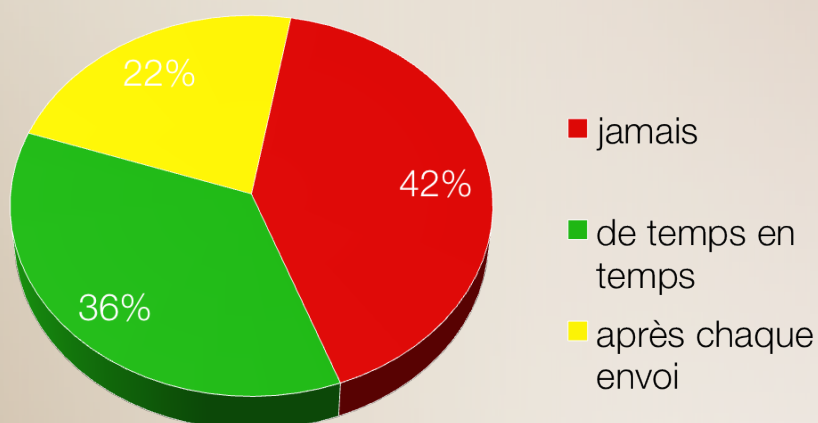
En remerciement pour son achat, Marion a la surprise de recevoir 4 exercices à réaliser pendant la toilette du matin.

Impressionnée et satisfaite, elle partage ce site à ses camarades de classe qui préparent également leurs examens de fin d'année.



ALLER PLUS LOIN : LES STATISTIQUES DE VOS ENVOIS

Nos clients analysent
leurs statistiques d'envois.



- ★ Les statistiques sont indispensables pour améliorer votre communication par email.
- ★ Elles permettent de renvoyer un mail aux personnes n'ayant pas ouvert votre message ou cliqué sur votre lien.
- ★ Vous pouvez segmenter vos listes en fonctions des résultats obtenus par les statistiques.
- ★ Les statistiques permettent d'évaluer vos emails les plus performants et vos listes les plus réactives.



ALLER PLUS LOIN : DES OUTILS PUISSANTS DE SEGMENTATION

- ★ La segmentation classique permet de s'adresser de façon personnelle à vos abonnés selon de nombreux critères.
- ★ Vous pouvez envoyer des séries de mails différents et automatiquement en fonction des réponses au formulaire ou lors d'un sondage.
- ★ La segmentation comportementale est une de nos fonctionnalités exclusives : vous proposez plusieurs choix de réponses dans un mail. Lorsque votre abonné clique sur la réponse de son choix, il est automatiquement pris en charge dans une autre liste de votre choix SANS inscription supplémentaire depuis un formulaire.
- ★ Le split testing form ou le split testing list sont deux outils puissants de segmentation pour tester l'efficacité de différentes pages de ventes ou de différentes séquences de messages automatiques pour un même produit.





TÉMOIGNAGE

“ Sans autorépondeur le business sur internet est IMPOSSIBLE.

Mais il y a un mais...

Depuis plus de 10 ans sur le web j'en ai consommé des autorépondeurs... Toujours déçu.

Perte de temps et surtout perte d'adresses. Enfin bref...

Je suis sur SG depuis le début et dire que j'en suis satisfait serait... disons... superflu.

Il a évolué à la vitesse éclair et toujours avec de bons scripts.

A chaque fois que j'ai demandé une amélioration, je la découvrais quelques jours plus tard, même lorsque l'on me répondait que ce n'était pas réalisable

*Commentaire de René Gauteron sur
strategiegagnante.com*



LES OBJECTIFS DE VOTRE ENTREPRISE

- ★ Gagner du temps.
- ★ Le respect de la législation en marketing par email.
- ★ Obtenir plus de clients.
- ★ Augmenter votre chiffre d'affaire.
- ★ Se simplifier la vie !
- ★ Rentabiliser le coût d'acquisition des visiteurs sur votre site internet.
- ★ Développer votre crédibilité et votre image professionnelle.
- ★ Accroître l'efficacité de votre marketing par email.

**Vous aussi, maximisez les
résultats de votre entreprise !**

**[Activez maintenant
votre espace membre !](#)**



Vos AVANTAGES DÈS VOTRE INSCRIPTION

- ★ Un auto-répondeur professionnel en français.
- ★ Atteindre efficacement vos objectifs.
- ★ Période d'essai offerte
- ★ Un accompagnement inclu grâce au programme d'apprentissage
- ★ Un nombre de listes illimité.
- ★ Un nombre de contacts illimité*.
- ★ Des outils d'optimisation de vos campagnes (conseils sur la rédaction des mails et statistiques de notre base de données).

**Vous aussi, maximisez les
résultats de votre entreprise !**

**[Activez maintenant
votre espace membre !](#)**

* par tranche et en fonction de votre [formule d'abonnement](#)