

SOMMAIRE

Première partie : introduction

Une stratégie simple pour accroître votre profit par transaction

- Modèle n°1 : le service "fait à votre place"
- Modèle n°2 : le Coaching
- Modèle n°3 : la version de luxe

Où placer vos offres ? Autres voies possibles.

Observations finales

Deuxième partie : aspects psychologiques du marketing

Le b-a-ba

- Point 1 : proposez plus, faites mieux
- Point 2 : Apportez une vision
- Point 3 : Options et ventes croisées
- Point 4 : Tester
- Point 5 : Inciter le bouche à oreille avec un système de récompense
- Point 6 : Etendez votre réseau professionnel
- Point 7 : le mot magique
- Point 8 : comment mettre en œuvre le mot magique

Promouvoir et vendre sur internet

- La réciprocité : allons plus loin
- La dissonance cognitive
- Rareté et urgence
- L'autorité et l'appréciation
- La preuve sociale
- Les neurosciences donnent le ton : l'essentiel est dans ce chapitre