

L'ARNAQUE POTENTIELLE DU WEB

Hyperclics fait de la création de sites Internet et du référencement de sites Internet depuis 15 ans.

Voici un résumé des arnaques ce que nous avons souvent constaté au sujet de ces 2 sortes de joueurs du Web :

- 1) LES ENTREPRENEURS, dans le rôle des victimes consentantes ou ignorantes et
- 2) DES CRÉATEURS DE SITES dans le rôle des rêveurs innocents ou incompetents :

1) LES ENTREPRENEURS	2) DES CRÉATEURS DE SITES
<ul style="list-style-type: none">- Il y a peu d'entrepreneurs qui savent vendre par les moteurs de recherche, tel Google, sur le web.- Ils continuent d'embaucher des créateurs de sites qui ne sont pas des experts des moteurs de recherche et des mots-clés vendeurs, alors ils continuent d'avoir des sites qui ne vendent pas.- Ces entrepreneurs se font arnaqués par des non vendeurs qui leur vendent des sites non vendeurs, au sujet desquels ils disent qu'ils sont vendeurs.- Les entrepreneurs continuent d'acheter des sites non vendeurs parce qu'ils ne comprennent pas l'Internet et ne savent pas déceler les compétences de ventes Internet, séparément des créateurs de sites. Ils ne savent pas comment exiger des résultats ou placer des commandes pour obtenir des sites vendeurs.- Les directions des ventes et du marketing des entrepreneurs doivent savoir comment placer des commandes de sites vendeurs, aux techniciens qui les créent, sous leurs ordres. Ce qui n'arrive pas souvent.- Demander à des créateurs de sites de créer des sites vendeurs est une impossibilité démontrée des millions de fois, toujours payée cher par les entrepreneurs.	<ul style="list-style-type: none">- Les positions avantageuses des sites des créateurs de sites dans les moteurs de recherche sont habituellement zéro ou tout proche.- Aucune vente ne sont possibles, si personne ne découvre leur site.- Ces créateurs de sites mettent n'importe quoi comme mot-clé et se contentent de promesses de ventes futures, avec des sites qui ne vendent pas et qui ne vendront jamais créés comme ça.- Ces créateurs de sites ne savent pas faire du marketing d'exclusivité, ils ne savent que faire des sites d'informations générales qui ne donnent à personne le goût d'acheter sur de tels sites, pareils à ces centaines d'autres sites, somme toute, médiocres au mieux.- Faire des ventes appartient à des vendeurs, pas à des exécutants html, php ou autres langage de programmation dans les fureteurs Internet.- Dans leurs sites, ces faiseurs de sites ne savent pas vraiment que Google n'est pas un fureteur et ils ne programment jamais leurs sites pour Google.- Dans leurs sites, ils doivent n'être que beaux et les liens doivent fonctionner. Vendre n'est pas leur fonction.

Une AGENCE WEB possède des compétences multiples et des travailleurs spécialisés pour manifester les expertises nécessaires pour produire les résultats exceptionnels attendus des clients.

Les clients payent pour des performances parfaites, faites par des compétences parfaites.

Les clients doivent s'éduquer pour apprendre à reconnaître ceux qui ne connaissent rien aux ventes Web, de ceux qui ne sont que des programmeurs, graphistes et webmasters html

Apprendre à vendre coûte cher, si les entrepreneurs embauchent des incompetents, fois après fois.

COMMENTAIRES DE CLIENTS D'HYPERCLICS:

« Avant de faire affaires avec Hyperclics, une Agence Internet de eVente et de eMarketing spécialisée pour le Web commercial, nous avions toutes sortes de problèmes qui nous empêchaient de vendre, que nous ne connaissions pas.

Ni notre graphiste, ni notre programmeur, ni notre logiciel ne savait pourquoi.

Hyperclics a analysé chaque étape de création de notre site et a recensé beaucoup d'erreurs de contenus, de codes et de stratégies qui nous empêchaient complètement de vendre. Hyperclics a tout réparé et a implanté une stratégie cohérente pour nos ventes Internet.

Aujourd'hui, on a plus de visiteurs, plus de requêtes qualifiées pour vendre... et, plus de ventes, à partir d'un budget raisonnable que l'on a pu étaler même sur un an, sans intérêts.

Vendre sur le Web est beaucoup plus complexe que ce que certains disent ou s'imaginent. Mais c'est payant quand on embauche quelqu'un qui, comme Hyperclics, sait comment.

NOTRE PROMESSE :

HYPERCLICS endosse la GARANTIE SUR LES RÉSULTATS et assure un RETOUR SUR VOTRE INVESTISSEMENT GRÂCE À un coût d'intervention à 0 \$*, À VALEUR RAJOUTÉE*

** voir conditions contractuelles*

« On a fait affaire avec HYPERCLICS pour faire l'élaboration d'un plan de vente pour notre site Internet, qui ne vendait pas avant.

Ça très bien été, ce qui est très bien avec Pierre, le président d'HYPERCLICS, c'est qu'il a une approche très terrain avec notre monde dans l'entreprise. Il a une facilité à parler au monde et à expliquer son point de vue. Tout ça pour arriver, avec ses échanges, à des résultats qui sont très satisfaisants, on a même rapidement triplé nos ventes pour beaucoup de nos produits et services.

« Je recommande Pierre et HYPERCLICS à toute personne qui a besoin d'une personne compétente pour leur site Internet»

«HYPERCLICS a fait le diagnostique de notre site web et assez vite, il a vu qu'il y avait un problème de conception commerciale dans plusieurs endroits.

HYPERCLICS a fait un plan d'amélioration pour faire des changements productifs dans la mise en page du site et à faire d'autres petits changements très simples. Suite à ça, les visites et les ventes ont augmentées de 75%.

Ce qui veut dire qu'aujourd'hui on peut vendre à tous les jours, dans la même journée, et non pas une fois par mois. C'était comme ça avant HYPERCLICS.

Tout ça nous a donné beaucoup plus de visiteurs et plus de ventes à tous les jours. »

« Pour nous, ce qui a été positif avec HYPERCLICS, c'est que de leur côté, ils ont été en mesure de faire des études au niveau de l'image de l'entreprise, autant qu'au niveau des stratégies derrière les mots-clés et les offres commerciales qui vont avec. Chapeau à HYPERCLICS, notre webmaster d'avant ne savait même pas que ça existait.

HYPERCLICS a étudié les forces et les faiblesses de notre site. Ensuite de ça, on était en mesure ensemble d'évaluer et de développer des changements importants pour vendre facilement et beaucoup plus, afin de maximiser les compétences et les forces de l'entreprise et satisfaire plus de clients, à chaque jour.

« On a vu des résultats très rapidement concernant l'efficacité que cela nous a apporté. Merci HYPERCLICS, on continue avec d'autres mots-clés pour obtenir encore plus de ventes avec vous. Là, on comprend ce que notre site doit faire pour vendre. »

Cordialement

Pierre Frigon
Président Hyperclics
(514) 827-1676
(450) 598-1556
SKYPE : hyperclics

