

La Structure En 5 Etapes Pour Rédiger une Page de Vente Qui Vend **A COUP SÛR**

(Sans pour autant passer pour un marchand de tapis)

Imagine t'asseoir à ton bureau, savoir exactement quoi dire, et être capable de rédiger une page de vente en seulement quelques heures ...

Ça serait super, n'est-ce pas ?

Rédiger une page de vente qui marche et qui rapporte des ventes encore et encore, mois après mois. C'est le rêve de tout blogueur.

Oui mais voilà, il y a un hic ...

Réussir à rédiger ce genre de page de vente n'est pas si facile que ça.

En fait, c'est même plutôt compliqué ...

Je me souviens lorsque j'ai du faire face à ma toute première page de vente. J'ai détesté tout le processus :

- Je ne savais pas par où commencer ...
- Je ne savais pas quoi dire pour être sûr de convaincre mes lecteurs d'acheter mon produit ...
- J'avais l'impression que tout ce que j'écrivais était et affreusement chiant ...
- Et le pompon, c'est que je ne savais pas comment structurer ma page de vente : « *Est-ce que mon titre est bien ? Mon introduction accroche-t-elle l'attention ? Quand est-ce que je dois parler de mon produit ? ...* »

Bref, c'était l'enfer.

A la base, je voulais juste rédiger un petit truc vite fait et sympa qui me permette de vendre mon produit.

Au final, je me suis pris la tête pendant des semaines entières avec la rédaction de cette page de vente.

J'apportais sans cesse des modifications, des retouches ...

Et quand je pensais ENFIN en avoir fini cette horrible épreuve ...

Quand je me suis ENFIN décidé à la mettre en ligne pour vendre mon produit ...

Je fus complètement démoralisé de voir que j'avais réalisé deux pauvres ventes - en tout et pour tout.

Heureusement, les temps ont bien changé depuis ...

Comment je suis passé de l'enfer de l'écriture au paradis des ventes

Avant, je détestais écrire des pages de vente. Mais ça, s'était avant. (wow, on se croirait dans une pub Afflelou).

Aujourd'hui, écrire des pages de vente est devenu mon métier.

Cela fait deux ans que je suis copywriter à temps plein. C'est à dire que j'augmente les ventes des web-entrepreneurs et blogueurs en rédigeant leurs pages de vente et leurs emails.

J'ai rédigé des dizaines de pages de vente, dans des dizaines de thématiques différentes.



Eric - ERIC LARET

21/06/18

Le résultat du travail de Théo est bluffant. Je suis passé de la Simca 1000 à la Lamborghini Huracan. J'ai obtenu un magnifique travail d'artisanat d'art pour un prix vraiment très abordable. On hésite toujours à dépenser 1000, mais lorsque ça vous rapporte 30.000 ... par an, ce n'est plus une dépense, c'est un investissement (très) productif. Alors si vous avez démarré votre activité sur internet, que votre produit se vend, mais pas autant que vous le souhaiteriez. Courrez ! Contactez Théo !



Leandro - FORMATEUR PRO

21/06/18

Merci Theo, Tu travail toujours aussi rapidement, avec toujours autant de soin dans ce que tu fais. C'est vraiment top. pour un bon résultat.



Mathias - PARIS GESTION IMMOBILIER

20/06/18

Un grand merci a Théo pour son travail de qualité. Nous le recommandons totalement. D'autres missions lui serons confiés.



Caroline - CAROLINE COSPAIN - CENTRE PARAMÉDICAL LECOURBE

12/06/18

Un vrai travail de pro ! Très bonne communication et une belle réalisation. Pas de doute, Théo connaît son sujet. Je le recommande vivement !



Laetitia Canlers - DÉV-PERSO MAMAN

09/11/2017

Je suis très satisfaite des services de Théo qui m'a aidé à développer mes ventes. Ses pages de vente ainsi que ses emails sont remarquables.



Nicolas Tadjoski - WEBMARKETING TOP

03/11/2017

J'ai fais appel à Théo pour développer les ventes de notre site et je ne le regrette pas. Nous avons une campagne emailing destinée à faire la promotion d'un de nos produits, mais elle ne marchait pas bien. Théo l'a modifiée et depuis, dès que des inscrits rentrent dans notre tunnel de vente, nous vendons. Il est un véritable professionnel dans le domaine du copywriting, et c'est assez rare pour le souligner. Je recommande donc Théo car il possède des connaissances solides sur la vente. Il sait ce qui va pousser ou non les gens à acheter. Je n'hésiterai pas à faire appel à ses services à nouveau.

Quelques témoignages de clients pour qui j'ai rédigé des pages de vente et des emails

L'époque du petit Théo qui avait du mal à écrire une page de vente est révolue. Désormais, je m'assoie à mon bureau, je sais exactement ce que je dois dire, et j'écris.

Mieux : je SAIS que ce que je suis en train d'écrire VA augmenter les ventes de mon client.

Et aujourd'hui, c'est ce que j'aimerais partager avec toi dans ce guide.

Pour que tu puisses augmenter TES ventes, sur TON propre site.

Imagine t'asseoir à ton bureau, savoir exactement quoi dire, et être capable de rédiger une page de vente en seulement quelques heures ...

Une page de vente qui MARCHE, et qui va t'aider à vendre ton produit. Qui va te rapporter des ventes, encore et encore, mois après mois.

Ça te dit ? J'espère bien, car c'est exactement ce que je vais t'apprendre à faire dans ce guide.

Mais avant, laisse-moi juste te dire un petit mot dessus ...

Un mot sur le guide que tu t'apprêtes à lire

Comme tu le sais, je t'ai envoyé ce guide gratuitement. C'est cool.

Mais je tiens à te dire une chose : il y a encore de cela quelques semaines, **ce guide se vendait 297€.**

Non, ce n'est pas une blague.

En fait, les clients pour qui j'ai rédigé des pages de vente revenaient vers moi pour me demander ce genre de chose :



Laurent

13 aout. 2018 13:40

Bonjour Théo,

Comme vous le savez, la page de vente était super et a largement dépassé nos attentes. C'est pourquoi nous aimerions vous demander un petit service :

Pourriez-vous résumer votre méthode de copywriting dans un document où vous nous montreriez comment vous rédigez vos pages de vente - étape par étape ?

Bien sûr, nous vous payerons pour cela.

Cela nous permettrait d'avoir un document concret, à moi et tout et l'équipe, et nous serions ainsi bien équipés pour rédiger nos propres pages de vente et emails à l'avenir.

Ne vous inquiétez pas : comme c'était prévu, nous comptons toujours vous embaucher pour rédiger le copywriting de notre prochain lancement de produit.

Les ventes étaient trop bonnes la dernière fois, et nous ne voudrions pas risquer de passer à côté de ça pour le prochain lancement.

Bien à vous,
Laurent

LAURENT A ACCEPTÉ PAGE DE VENTE

€ 2500.00 € TTC  19 juill. 2018 18:54

J'ai donc décidé de vendre ce guide 297€ à mes anciens clients :



#	Produits	Client	Date	Montant	Référence	Action
1	Guide Structure Copywriting			297.00 €	317581 PayPal	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>
2	Guide Structure Copywriting			297.00 €	317580 PayPal	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>
3	Guide Structure Copywriting			297.00 €	317578 PayPal	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>
4	Guide Structure Copywriting			297.00 €	317574 PayPal	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>
5	Guide Structure Copywriting			297.00 €	317573 PayPal	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>
6	Guide Structure Copywriting			297.00 €	317572 PayPal	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>
7	Guide Structure Copywriting			297.00 €	317566 PayPal	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>
8	Guide Structure Copywriting			297.00 €	317564 PayPal	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>
9	Guide Structure Copywriting			297.00 €	317562 PayPal	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>
10	Guide Structure Copywriting			297.00 €	317554	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>

Ce guide coûte donc 297€ à la base. Mais aujourd'hui, je te le donne gratuitement.

Pourquoi je fais ça ? C'est simple : **je veux te montrer que « Le Copywriter », c'est du solide.**

Mon but avec ce blog n'est pas de te donner 2/3 conseils sympas et de prendre ton argent ensuite avec une formation pourrie que je te vendrai 97 balles (hello les escrocs).

Non.

Mon but, c'est de faire du site « Le Copywriter » le site francophone de référence sur le copywriting.

C'est pour ça que je n'hésite pas à t'offrir ce guide gratuitement alors que je le vendais pour 297€ il y a encore quelques semaines.

Car ce guide est le premier contact qu'il y entre toi et moi, et que je tiens à t'offrir un objet de qualité, qui va vraiment t'aider.

J'espère que tu l'apprécieras. Tout ce que je te demande, c'est de le traiter à sa juste valeur, comme si tu l'avais payé 297€.

BREF, trêve de mondanités.

La structure en 5 étapes que je vais te présenter dans ce guide vaut de l'or.

Dis-toi bien que c'est la structure EXACTE que j'utilise pour rédiger TOUTES mes pages de vente ...

Et que c'est CETTE MÊME structure qui m'a permis de générer des dizaines de milliers d'euros en ventes - pour mes clients et pour moi-même.

Et aujourd'hui, c'est à TOI que je la présente.

Voici comment elle fonctionne ...

La structure de « L'Etoile »

Toutes les grandes choses de ce monde possèdent une structure précise.

Que ce soit un plat exquis (la recette d'un grand chef étoilé) ...

Un morceau de piano qui a traversé les époques (la partition d'un Mozart ou d'un Beethoven) ...

Ou encore un film qui a connu un succès fou (Titanic et Avatar suivent tout deux la même structure en 3 temps : Situation initiale - Element déclencheur - Résolution).

Et tu sais quoi ? **Les pages de vente ne font pas exception à la règle.**

Toute page de vente digne de ce nom (et qui marche) possède une structure précise en 5 étapes :

- 1) Un titre qui accroche l'attention du lecteur (et qui l'hypnotise)
- 2) Une introduction qui lui donne envie de continuer sa lecture (qui donne envie d'en savoir plus)
- 3) Une présentation sexy du produit à vendre (qui donne envie d'acheter)
- 4) Des éléments de crédibilité (qui rassurent le lecteur)
- 5) Une conclusion poignante (qui ne donne d'autre choix au lecteur que de sortir sa carte bleue pour acheter le produit vendu)

Alors oui : ça peut paraitre classique (et ça l'est !)

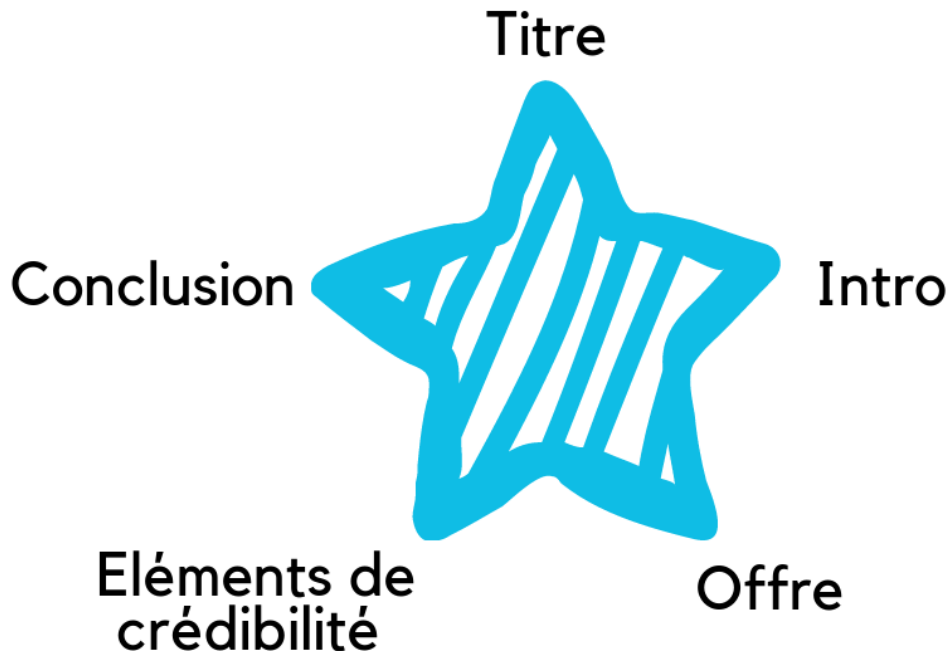
Mais tu sais quoi ? **On est pas là pour réinventer la roue.**

Laissons de côté ceux qui cherchent absolument « les nouveaux hacks à la mode » pour augmenter leurs ventes. Ils se mordront les doigts quand ils verrons leurs ventes.

De notre côté on va se concentrer sur l'essentiel : rédiger une belle page de vente, qui fait des ventes. C'est tout.

Pour ça, rien de compliqué. Il suffit de suivre la fameuse structure en 5 étapes.

C'est ce que j'appelle la structure de « L'Etoile »



Même les pages de vente les plus célèbres possèdent ces 5 étapes (oui, même si elles ont vendu pour des millions d'euros).

Prenons par exemple, Gary Halbert, l'un des meilleurs copywriters qui ait existé.

Gary a amassé des millions de dollars au cours de sa carrière de copywriter.

Pour te faire une idée, le mec a un jour rédigé une page de vente qui a si bien marché qu'il a dû embaucher 40 personnes rien que pour récupérer les chèques reçus et les déposer à la banque.

Pas mal le mec.

Eh bien ce bon vieux Gary utilisait justement cette fameuse structure de l'Etoile étoile dans ses pages de vente.

Comme ici, sur l'une de ses pages de ventes les plus célèbres :

The Amazing Diet Secret Of A Desperate Housewife

My name is Nancy Pryor. I am 35 years old. I am a housewife and mother of three children. I would like to tell you something personal about myself.

One day last September I just broke down and started to cry.

I couldn't help it. I had reached my breaking point. I felt like I was going to have a nervous breakdown.

It happened one Monday morning right after I got on the bathroom scales to weigh myself. I had been on a strict diet for nearly 2 months. I had gone off the diet over the weekend to give myself a break and just to live like a normal housewife for a couple of days. Now the scales said I weighed 188 pounds. I just couldn't believe it! That meant that in one leazy weekend I had more than gained back every single pound I had lost in the last 3 weeks.

Maybe this doesn't sound like a big deal to you, but to me it felt like a tragedy.

I had been trying to lose weight for the last 5 1/2 years. I had tried liquid proteins. I had tried fasting. I had tried hypnosis. I had tried exercise. I had tried sauna belts. For a while I even used dangerous diet drugs. As far as diets go I tried almost every one I heard about. The Atkins diet. The Stillman diet. The grapefruit diet. The Wm. S. Cheats diet. Etc. Etc. You name it—I tried it.

The results were always the same. I would struggle and struggle to lose a few pounds and then the very first time I would give myself a small break the weight would come right back on.

It had happened many times before, but somehow this time it seemed like the last straw. I didn't know where to turn or what else to try. I was about to give up.

Don't get me wrong. I don't want this to sound like a sob story. I'm not telling you all this because I want you to feel sorry for me. There is no need for that anyway. My story has a very happy ending.

My story has a happy ending because the very next day I made a discovery that has changed my entire life. I found an amazing way to lose weight that I never dreamed existed.

I am not going to tell you where I found this secret. However, I will tell you this much: I did not get this information from a diet book. I did not find this information in a magazine. I did not find this information in a newspaper. I did not get this information from any of the so-called "diet experts."

To tell the truth, I stumbled across this information totally by accident when I was looking for something else.

But all that doesn't matter. What does matter is that at least I have found an answer. Let me tell you why I think my diet secret is so fantastic.

MELTS FAT FAST

First of all, this diet works fast. It literally burns off fat by the hour if you go on this diet in the morning you will be losing weight before lunch. You will lose weight faster on this diet than if you ran 7 miles every day. You will be able to measure the difference in your waist line in 24 to 36 hours. I think this is the fastest safe diet in the world. If you can find a diet that works faster I will buy it from you and gladly pay you good money for it.

NO HUNGER

I'll tell you a secret. You will never lose weight and keep it off on any diet that leaves you hungry. Hunger is an irresistible foe. Sooner or later, willpower always gives in to hunger.

This diet brings hunger to a dead full stop. You will never be hungry. As a matter of fact, one of the unique features of this diet makes it metabolically impossible for you to experience hunger. In fact, it's like heaven.

70% MORE ENERGY

This diet converts body fat to body fuel. Starting on the 1st day of this diet your energy will begin to increase dramatically. It will increase every day until the 10th day when it begins to level off. After that your energy level will stay about the same. This new energy level will probably be about 70% higher than your level is now.

"... You will lose weight faster on this diet than if you ran 7 miles every day. You will be able to measure the difference in your waist line in 24 to 36 hours. I think this is the fastest safe diet in the world. If you can find a diet that works faster I will buy it from you and gladly pay you good money for it..."

SIMPLE AND EASY

This diet is very simple. It is easy to follow even if you eat in restaurants all the time. You do not count calories. You do not measure portions. The only thing you keep track of is how much you eat.

HEALTHY AND SAFE

This is not just a weight loss diet. It is a health diet also. It is safe. It is probably much safer than the way you eat right now.

Don't ever take a chance with your health. It's not worth it. Besides it is not necessary. You can lose weight fast with my diet plus get healthier every day you eat right now.

NO EXERCISE

You do not have to exercise to lose weight with this diet. However, since after the first few days you will have a lot more energy you will probably become more active. But you will lose weight very rapidly whether you become more active or not.

AUTOMATIC WEIGHT LOSS

Right after you go on this diet you start to lose weight automatically. You don't have to think about it all the time. Since you are never hungry you would probably forget you were on a diet if you weren't losing weight so fast.

As you can tell by now, I have come up with something pretty good. I think my diet is the best way to lose weight I have ever heard about. You will lose weight very fast and you will never be hungry. You will not have to count calories or measure portions. You can eat out as often as you like. Your health will improve and your energy will increase. Except for when you weigh yourself you will probably forget you are on a diet.

In short, this diet is fast, safe and simple. There are four reasons this diet works so well. These four reasons make this diet different from any other. Here are those reasons.

Reason #1 This diet makes liberal use of a natural food substance that eliminates hunger. This food substance is widely used in Europe but almost unheard of in the United States. It looks and tastes exactly like table sugar. You use it the same way. You can mix it in your coffee or sprinkle it on cereals or use it in recipes as a substitute for table sugar. This substance is perfectly safe. Remember— it is a food not a drug! It is much better for you than ordinary table sugar (sucrose) because it does not provoke an insulin response. When eaten regularly throughout the day this substance very dramatically reduces hunger. It also has a soothing effect on jangled nerves.

Reason #2 This diet has a different plan of attack. This diet forces you to form a very new habit. This new habit is pleasurable and fun. This habit makes it possible to stay on any diet for life without ever feeling deprived. This new habit makes everything easy. It is so simple you will wonder why you never thought of it yourself!

Reason #3 This diet contains 5 delicious foods that may very well be new to you. I am going to ask you to eat at least one of these 5

"... I have lost 75 pounds. My friends say I look 15 years younger. I enjoy a piece of mind I have never before experienced. I feel good all the time. Best of all, my husband has fallen in love with me all over again."

foods every day. All of them are what I call "natural food tranquilizers." At exactly the same time these foods are releasing new energy into your system they also work to release all tension from your nerves and muscles and give you an emotional lift. Believe me it is very hard to diet if you are upset and in a bad mood all the time!

Reason #4 This diet contains yet another unique food substance that releases the natural fat burning power of your system. This substance increases the amount of calories your body burns each day thereby allowing you to lose more without weight gain.

A SPARKLING NEW BODY

This diet has been a Godsend to me. I have a sparkling new body. I have lost 75 pounds. I now weigh 113 and I wear a size 6 dress. I used to wear a size 12. I have more energy now than I had when I was a teenager. I am in better health than I can ever remember. My friends say I look 15 years younger. I enjoy a piece of mind I have never before experienced. I feel good all the time. Best of all, my husband has fallen in love with me all over again.

Will this amazing little diet work for you? I am sure it will. All I ask is that you be open-minded enough to give me a chance to prove it even though I am an everyday housewife and not a diet doctor or anything like that.

I have written a book that tells you about my secret diet. It is easy-to-read. It tells you exactly what to do step-by-step. You can read my book in one evening. Then the very next day you can start losing weight so fast you just won't believe it.

NO RISK

Here's how you can read my book and try my diet without any financial risk at all. Go ahead and order my book by mail. Keep it 30 days and read it and check it out. Then if you are unhappy with it, send it back and I will return your payment to you quickly and without question.

If you are extra skeptical I suggest you purchase your check or money order by 30 days. I promise and guarantee I will not deposit it for at least that amount of time. Then if you decide to return my book I will send back your uncancelled check or money order with no questions asked.

To order, write your name and address and the words "DIET SECRET" on a piece of paper and send it with \$10.00 to me — Nancy Pryor, Dept. 489, 261 Maplewood Ave., P.O. Box 177, Maplewood, New Jersey 07061. I will send your book promptly by return mail. If you have any questions you can call me. My number is (201) 744-3777. Checks and money orders should be made payable to me — Nancy Pryor. It is not a good idea to mail cash.

Je t'ai fais le découpage pour que tu vois bien les différents sections :

- 1) En rouge : le titre
- 2) En bleu : l'intro
- 3) En vert : l'offre
- 4) En violet : les éléments de crédibilité
- 5) Et en orange : la conclusion

Bim bam boum, les 5 étapes y sont. La page de vente marche, et rapporte des millions.

Si un copywriter aussi balèze que Gary suit ces 5 étapes à la lettre, ça peut valoir le coup de s'y intéresser.

Mais ce qui est encore plus intéressant, c'est que même les meilleurs copywriters de notre époque (qui exercent aujourd'hui) utilisent AUCUNE de ces structures !

Regarde par exemple. Ça, c'est Ramit Sethi :



En plus d'avoir des sourcils monstrueux, Ramit est le gars derrière I Will Teach You To Be Rich (littéralement : « Je vais t'apprendre à devenir riche »).

Alors oui, le gars est l'auteur d'un site au nom un peu naze. Mais ça n'empêche que son business génère des dizaines millions d'euros chaque année, et qu'il sait vendre comme personne.

Et devine quoi ? Même un entrepreneur (et copywriter) aussi expérimenté que Ramit utilise la structure de l'Etoile dans ses pages de vente.

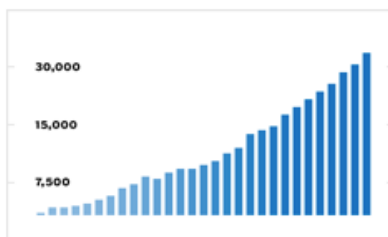
Comme pour la page de vente de son produit phare Zero To Launch par exemple :

BREAK THE SHACKLES OF YOUR JOB, YOUR CALENDAR, AND YOUR 9-TO-5 INCOME

What if you could build an online business that **PAYS YOU**
to live the life you've always wanted?

The flexibility to control your own hours. The confidence to share your passion with the world. And the freedom to choose how you want to live your life — now and tomorrow.

Introducing Zero to Launch 2.0, the only online business course proven
over 10 years, in 50 industries, with 25,000+ paying customers.



Over 30,000 customers



Orders from 1 month



Sales continue rolling in on the weekend

Je ne vais pas te faire et te découper la page de vente en 5 étapes ici (tout simplement parce qu'elle fait plus de 50 pages).

Mais pour l'avoir étudié des dizaines de fois, je peux t'assurer que :

- Ramit commence bien sa page de vente en **accrochant l'attention de son lecteur par un titre**
- Qu'il rédige ensuite **son introduction**
- Qu'il présente ensuite **son produit**
- Qu'il **rassure son lecteur**
- Et qu'il finit sa page de vente par **une conclusion qui donne envie d'acheter son produit**

Ramit utilise donc lui aussi la structure de l'Etoile ... et ça lui réussit plutôt bien.

Pourquoi ? Car lors du lancement de son produit, Ramit a généré pas moins de cinq millions d'euros grâce à sa page de vente, en une semaine.

CINQ MILLIONS D'EUROS EN UNE PUTAIN DE SEMAINE.

C'est gargantuesque.

Et encore aujourd'hui, cette page de vente génère plusieurs millions d'euros chaque année.

Bref, tu l'auras compris : **la structure de l'Etoile est puissante.**

C'est parce qu'elle est aussi puissante que j'ai décidé de te la présenter aujourd'hui - dans les moindres détails.

Et pour que ce guide te serve vraiment (et que tu puisses vraiment augmenter tes ventes à la fin de celui-ci), je vais te montrer comment chaque étape de la structure s'applique dans la vie réelle.

Je vais te montrer comment chaque étape se présente sur une page de vente que j'ai moi-même rédigé pour un client.

Cette page de vente a fait passer mon client (Laurent) de 2500 à 4000€ par mois :



Laurent Micot - PRIVÉ

09/08/2017

Je vais faire court : si vous vous souhaitez générer plus de ventes, engagez Théo. Point. Je ne dis pas ça pour être gentil avec lui ou pour lui faire plaisir. Si je le dis, c'est parce que Théo (contrairement à bon nombre d'autres free-lances) m'a permis d'obtenir des résultats réels. Tangibles. Concrets. Pour être précis, je suis passé de 2500€ par mois à (minimum) 4000€ par mois ... rien qu'avec la nouvelle page de vente qu'il a rédigé pour moi ! Et ce n'est pas tout : non seulement Théo m'a permis de décupler mes ventes et de générer bien plus de profits ... mais il m'a aussi permis de faire grossir ma mailing-list ! (il m'a donné des conseils que je n'avais jamais entendu ... et surtout ... des conseils très concrets.) Bref : si vous souhaitez générer plus de ventes et de profits ? Vous avez besoin d'une nouvelle page de vente ? Engagez Théo. Vous ne le regretterez pas.

Et bien évidemment, cette page de vente suit la structure de l'Etoile.

Prêt pour voir comment ça marche et exploser tes ventes ?

Alors voici la première étape ...

Note : *Juste pour te dire qu'en plus de cette structure, j'ai un autre petit cadeau pour toi à la fin de ce guide, en guise de bonus. On se retrouve à la fin ...*

1) Comment rédiger un titre hypnotique

Tu as sûrement déjà entendu des blogueurs te dire que le « titre est l'élément le plus important de ta page de vente ».

Eh bien je vais te dire une chose : **c'est totalement vrai.**

On peut trouver beaucoup de conneries en ligne, mais pour le coup, cette info est vraie.

Et pour une raison toute simple : si tu n'accroches pas l'attention de ton lecteur DÈS le début de ta page de vente, tout ce que tu pourras écrire ensuite ne servira à rien.

Car ton texte ne sera jamais lu.

C'est pour ça que tu dois rédiger un titre en béton, qui stoppe ton lecteur dans ce qu'il est en train de faire, et qui lui donne envie de découvrir ta page de vente.

En fait, ton titre ne possède qu'un seul et unique but ...

Pousser ton lecteur à lire ta deuxième phrase.

Tu dois voir ta page de vente tout entière comme un toboggan glissant : ta première ligne doit donner envie de lire la seconde ... la seconde doit donner envie de lire la troisième ... et ainsi de suite.

Jusqu'à ce que ton lecteur se retrouve au bout de ta page de vente, avec l'envie d'acheter ton produit, sans même s'en rendre compte.



Ton lecteur en train de lire ta page de vente

Comme ton titre est THE ELEMENT de ta page de vente, je ne vais pas te donner une vulgaire liste de conseils du genre « 17 tactiques pour écrire un super titre ». LOL.

A la place, je vais te donner **une méthode précise pour rédiger un titre qui hypnotisera ton lecteur.**

C'est la méthode que j'utilise pour rédiger les titres de toutes mes pages de vente - peu importe la thématique où je me trouve.

Cette méthode se déroule en 3 étapes.

Voici la première d'entre elles ...

Etape 1 : Trouver l'obsession de ton lecteur

Tu veux que ton lecteur stoppe tout ce qu'il est en train de faire pour lire ta page de vente lorsqu'il découvre ton titre.

Et pour ça, il n'y a pas 36 solution : **tu dois t'adresser à ses obsessions.**

« *C'est quoi l'obsession de mon lecteur ?* » demande Lucas en au fond de la classe.

L'obsession de ton lecteur Lucas, c'est ce qui est dans sa tête à 2 heures du matin, lorsqu'il n'arrive pas à trouver le sommeil.

Par un exemple, pour un homme célibataire, son obsession est de se trouver une copine. Pour ne plus être seul, pur partager ses nuits avec quelqu'un ...

Pour une maman, c'est son enfant. Sa sécurité, son bien-être ...

Ton lecteur a aussi une obsession : tu dois simplement la trouver.

« *Et comment on la trouve cette obsession ?* » demande cette fois-ci Béatrice bien sagement en levant la main.

Eh bien pour trouver l'obsession de ton lecteur Béatrice, c'est très simple : tu te poses ces deux questions ...

- 1) Quels sont les trois plus grand rêves de mon lecteur ?
- 2) Quelles sont les trois plus grandes peurs de lecteur ?

C'est tout.

Ensuite, tu prends les trois réponses qui te paraissent être les plus importantes.

Voici comment je m'y suis pris pour la page de vente de mon client Laurent :

(Cette page de vente était destinée à vendre un régime pour les hommes qui veulent perdre du poids. Mon lecteur type est donc un homme d'environ 30 ans en surpoids, qui cherche à maigrir.)

Quand je me pose ces deux questions, j'obtiens :

- « Je veux perdre du poids pour être bien dans ma peau, me sentir de nouveau viril. »
- « Je ne veux plus avoir honte de mon corps.

- « Je ne veux plus être gêné quand je parle à des femmes. Je veux plaire à nouveau. »

Ce sont les trois grandes obsessions de mon lecteur.

Une fois que tu as trouvé les trois grandes obsessions de TON lecteur, tu peux passer à l'étape suivante.

Note Importante : Tu n'arrives pas à trouver les obsessions de ton lecteur ? Cela veut dire que tu ne le connais pas assez bien.

Avant de rédiger ta page de vente, tu veux connaître ton lecteur sur le bout des doigts. Pour savoir exactement quoi dire afin de le convaincre d'acheter ton produit.

Pour ça, il y a plusieurs solutions. Voici les meilleures :

- 1) **Tu envoies un sondage**
- 2) **Tu échanges par email** (réponds aux questions que tu reçois / pose une question à la fin de tes emails pour en savoir plus sur tes lecteurs)
- 3) **Tu parles directement au téléphone** (tu proposes à quelques lecteurs de passer 15/20 min au téléphone avec toi, en leur disant que tu vas les aider gratuitement sur un certain sujet. De là, tu en profites pour leur poser des questions sur leurs problèmes, sur leurs désirs. Tu prends des notes).

Le succès de ta page de vente dépend directement de la connaissance de ton lecteur. Plus tu connais ton lecteur, plus tu peux écrire des choses *vraies* dans ta page de vente, qui vont résonner avec lui.

Et plus tu fais de ventes.

Si tu as du mal à savoir quoi dire dans ta page de vente, tu n'as plus d'excuses avec ces trois stratégies concrètes désormais.

Etape 2 : Détailer chaque obsession

Le principe est simple : tu prends les trois obsession que tu viens de trouver à l'étape 1, et tu les détailles pour trouver de nouvelles obsessions.

Ça peut paraître abstrait dit comme ça, donc voici ce que ça donne en direct :

PREMIÈRE OBSESSION

« Je veux perdre du poids pour être bien dans ma peau et me sentir de nouveau viril »

- Quand je me compare aux autres hommes, je ne me sens pas aussi viril qu'eux à cause de mon poids actuel
- Je veux avoir un corps plus athlétique pour me sentir bien dans ma peau, me sentir plus « homme »
- Je veux retrouver la forme au niveau santé

DEUXIÈME OBSESSION

« Je ne veux plus avoir honte de mon corps »

- Je ne me sens pas bien dans mon corps, ça joue sur ma confiance en moi
- J'ai l'impression qu'on me juge quand je marche dans la rue par exemple

TROISIÈME OBSESSION

« Je ne veux plus être gêné quand je parle à des femmes. Je veux plaire à nouveau. »

- J'ai peur d'aller parler aux femmes à cause de mon poids. Je me dis toujours qu'elle doivent me trouver gros, et pas séduisant
- J'aimerais plaire de nouveau et voir que je plais. Voir le regard des gens et des femmes qui changent sur moi

Tu vois ? Tu vas simplement détailler les pensées qu'as ton lecteur pour chacune de ses obsessions.

Le but est d'avoir 2/3 nouvelles obsessions, pour chaque obsession trouvée à l'étape 1 (ça fait beaucoup de fois obsession dis-donc ...)

Encore une fois, tu n'inventes rien : tu retranscris simplement ce que tu sais de ton lecteur, ce qu'il t'as dis.

D'où l'importance de connaître ton lecteur comme ta propre mère.

Une fois que tu as détaillé ces obsessions, il ne te reste plus qu'à mélanger le tout, et la magie va opérer ...

Etape 3 : Mélanger pour créer un titre hypnotique

J'ADORE CETTE ETAPE.

C'est là qu'on voit que de simples idées, une fois assemblées, peuvent former un titre puissant.

Il n'y a pas de formule magique : c'est à toi de mélanger le tout et de voir ce qui ressort le mieux.

C'est comme en cuisine : c'est toi le chef, et c'est TOI qui décide des ingrédients qui vont aller dans ta soupe. A toi de faire en sorte qu'elle soit délicieuse.

Par exemple, tu peux mettre en avant dans ton titre les obsessions de ton lecteur par rapport à ses rêves ... puis mettre en dessous en tant que sous-titre les obsessions qu'il a par rapport à ses peurs et ses frustrations.

Ou l'inverse.

C'est toi qui vois.

Voici le rendu final pour la page de vente que j'ai rédigée pour Laurent :



Ça claque avec l'image, non ?

Quand un homme qui veut perdre du poids lit ce titre, il se dit instantanément
« *Wow, c'est ce que je veux. C'est pour moi.* »

C'est exactement le genre de réaction que tu veux que ton lecteur ait en lisant ton titre.

Car en ressentant ça, il va arrêter tout ce qu'il fait, et il va vouloir continuer à lire ta page de vente.

De con côté, tu n'auras qu'à lui montrer le chemin en rédigeant une introduction plaisante, qui donne envie d'en savoir plus.

Voici comment faire ...

2) Comment rédiger une introduction qui oblige ton lecteur à dévorer ta page de vente

Tu vois ces articles si bons et ces pages de vente si intéressantes que tu ne peux t'empêcher de les lire jusqu'au bout ?

Du premier mot jusqu'à la dernière phrase, ils te happent par leur mots.

Ils t'entraînent toujours plus profond dans ta lecture, encore et encore.

Ils te racontent une superbe histoire.

Ils te font te sentir bien.

Toi aussi tu peux faire ça sur ta page de vente. Il te suffit juste de rédiger une bonne introduction.

Tu dois donner envie à ton lecteur de lire ta page de vente dès le début. Et de ne plus jamais s'arrêter ensuite.

Comment faire ça ? **C'est simple : tu dois montrer à ton lecteur que tu le comprends.**

Si ton lecteur voit que tu lui parles directement et que tu comprends ce qu'il ressent ... alors il va lire ta page de vente jusqu'au bout.

Je vois parfois des blogueurs détailler directement leur produit dans leur page de vente ... c'est la pire chose à faire !

Avant de dire un seul mot sur ton produit, tu veux montrer à ton lecteur que tu le comprends. Que tu sais ce qu'il ressent.

Une fois que tu auras créé cette « connexion émotionnelle » avec ton lecteur, LÀ tu pourras présenter ton produit.

Et à ce moment-là, ton lecteur n'aura qu'une envie en tête : sortir sa carte bleue pour te donner son argent - car il désire absolument ce que tu vends.

Maintenant, la question est : « *Comment rédiger ce genre d'introduction* » ?

C'est simple : **il suffit de suivre deux techniques bien précises.**

Avant de connaître ces deux techniques, rédiger une page de vente était un enfer pour moi.

Comme l'introduction est la première chose qu'on rédige dans sa page de vente (et aussi la plus compliquée), je me retrouvais bloqué dès le début.

Je stressais, je m'énervais, et je ne savais pas quoi dire.

Aujourd'hui, je rédige toutes mes pages de vente en quelques heures, sans jamais bloquer sur le début de ma rédaction.

Tout ça grâce à deux techniques précises. Voici la première d'entre elles ...

1) Remuer le couteau dans la plaie

Le principe de cette technique est simple : comme tu le sais, ton lecteur a des frustrations. Des problèmes. Des peurs.

Tu veux t'en servir dans ton introduction. Tu veux montrer à ton lecteur que tu comprends ce qu'il ressent. Que tu sais ce qu'il vit.

Mais attention : tu ne dois JAMAIS manipuler ton lecteur. Manipuler ton lecteur en espérant lui faire peur pour vendre est très mauvais.

Non seulement tu vas perdre des ventes en faisant ça, mais tu vas en plus perdre sa. Car ton lecteur va le sentir (et il ne va pas aimer ça).

Je vais te raconter ce qu'il ne faut ABSOLUMENT pas faire ...

C'était il y a environ deux ans. Je venais d'acheter une formation sur le copywriting, car je voulais progresser dans ce domaine.

Dans cette formation, le formateur nous conseillait de décrire les peurs et les frustrations de nos lecteurs dans notre page de vente. Rien d'anormal jusque-là donc. C'est d'ailleurs ce que je te conseille de faire en ce moment-même.

Le problème ? **Ce formateur en faisait beaucoup trop.**

Lorsqu'il parlait des problèmes de ses lecteurs, il le faisait d'une façon virulente, manipulatrice. C'en était presque malsain ...

Quand j'ai lu le genre de copywriting qu'il nous conseillait d'écrire, je me souviens m'être dit :

« C'est mort. Jamais je n'écrierai ce genre de choses sur mon blog pour mes lecteurs ».

Je suis allé retrouver la formation en question pour que tu vois de tes propres yeux.

Voici ce qu'il disait - mot pour mot - dans l'introduction de sa page de vente (c'était aussi une page de vente rédigée dans le but de vendre un produit sur la perte de poids) :

Et que se passe-t-il si vous ne faites rien ? Si vous continuez à faire ce que vous faites ?

Vous continuez à grossir, encore et encore. A devenir toujours plus gras, plus malade, plus misérable ...

Jusqu'à ce qu'un jour, on vienne votre corps froid et mort chez vous, qu'on viendra chercher avec une grue, et qu'on enterrera enterrer dans une caisse à piano - car aucun cercueil n'est assez grand pour contenir votre carcasse d'éléphant. »

Quand j'ai lu ça, j'ai fait deux choses :

1. J'ai vomi
2. J'ai envoyé un email pour me faire rembourser sur le champ

Un mec qui écrit ce genre de conneries, je n'ai rien à faire avec lui.

Je n'ai pas changé un seul mot, je te le jure. Le mec écrivait vraiment ça dans sa page de vente.

Et le pire, c'est qu'il le montrait fièrement à ses clients en tant qu'exemple !

Du grand n'importe quoi.

Je sais que (malheureusement) ce genre de copy manipulateur peut marcher. C'est triste.

Mais je sais aussi qu'il est tout à fait possible d'avoir un copywriting authentique, qui respecte ses clients, et qui fait ENCORE PLUS de ventes.

Et si je le sais, c'est parce que je l'ai testé !

Regarde : voici ce que j'ai écrit comme introduction « Remuer le couteau dans la plaie » pour la page de vente de Laurent.

C'est cool car les deux pages de vente vendent toutes les deux un programme sur la perte de poids - donc tu peux facilement comparer :

Comment tout a commencé ...

Quand est-ce que j'ai eu ce déclic de perdre du poids ? Je ne me souviens pas exactement. Je crois que c'était ce jour là où je prenais un café. J'étais assis en terrasse en train de boire tranquillement mon espresso. Il faisait beau, les rayons du soleil me caressaient le visage, et je me sentais bien.

Quand tout à coup, je l'ai aperçu.

Elle était là, si belle, si élégante. Brune, les cheveux lisses et les yeux noisettes. Elle buvait un thé tout en lisant un livre si je ne dis pas de bêtises. Si je m'en souviens, c'est parce que la première fois que je l'ai vu, ça m'a fait « choc ».

Plus je la regardais, et plus je la trouvais belle. Je ressentais un besoin irrésistible d'aller lui parler, d'apprendre à la connaître.

Je ne suis pas un grand dragueur. En fait, je suis même plutôt timide. Alors aborder de parfaites inconnues autour d'un café n'est pas dans mon habitude.

Mais là, il faisait beau, j'étais bien habillé, et j'avais confiance en moi. Je me suis dit que j'allais l'aborder. Après tout, je ne risquais rien, et comme on dit : qui ne tente rien n'a rien. Je m'apprêtais à me lever, un peu stressé mais plein de confiance en moi, quand tout à coup, je me suis posé cette question.

« Et si elle me trouvait gros ? »

Ça m'a frappé comme un grand coup de marteau en pleine face. Je me suis immédiatement rassis sur ma chaise, me sentant déprimé. Au final, je ne suis pas allé parlé à cette fille juste à cause de mes kilos en trop. Et je suis peut-être passé à côté d'une belle histoire. Juste à cause du fait que je ne me sentais pas bien dans ma peau.

Rien qu'à y repenser, je me sens frustré, et en colère. Pour être honnête, ce n'est pas la première fois que mon problème de poids me gâche la vie. Et pas seulement avec les filles, mais dans la vie de tous les jours.

Je n'ai plus confiance en moi. Quand je marche dans la rue, j'ai l'impression que tout le monde me regarde. Qu'on me dévisage et qu'on me juge. Je me sens moins viril aussi. Et quand je me compare aux autres mecs, je me trouve moins « homme ».

C'est terrible. Si vous êtes un homme, vous savez que ressentir ce sentiment est affreux.

Et puis même au niveau de la forme, je sens qu'il y a quelque chose qui ne va pas. Quand on est essoufflé à 35 ans parce qu'on a monté 3 étages, il y a quelque chose qui cloche. Et ça fout les boules.

Je suis sûr que tu vois la différence avec l'exemple de copywriting que je t'ai donné plus haut.

A l'inverse de l'autre tocard (désolé, mais c'est le premier mot qui me vient en tête pour le décrire), je ne manipule pas dans ma page de vente.

Je me contente de raconter une histoire qui parle à mon lecteur.

Je parle des problèmes qu'il connaît et auxquels ils n'arrête pas de penser :

- La virilité ...
- La peur de ne pas plaire aux femmes ...
- La perte de confiance en soi ...

Mais je ne manipule pas. Je ne le fait pas se sentir mal. Et très important : je n'invente RIEN.

Toutes les choses que j'écris, mon client les a réellement vécues. Il me les a racontées au téléphone, et moi, je retranscris simplement ce que j'ai entendu.

Tu peux rédiger une page de vente qui vend sans manipuler ton lecteur.

La preuve : cette page de vente a fait passer mon client de 2500€ à 4000€ par mois.

C'est la puissance de la technique « Remuer le couteau dans la plaie », appliquée avec éthique.

Une fois que tu as parlé des peurs et des frustrations de ton lecteur, tu n'as plus qu'à appliquer la deuxième technique pour terminer ton introduction ...

2) Peindre le rêve

C'est tout l'inverse de « Remuer le couteau dans la plaie ».

Ici, tu ne vas pas parler des problèmes et des frustrations de ton lecteur, mais de ses rêves et ses désirs.

En fait, tu vas faire imaginer à ton lecteur la vie qu'il aurait s'il avait résolu son problème.

Et tu vas lui donner *envie* de vivre cette vie (tout en restant honnête au authentique dans ton histoire).

Par exemple, sur la page de vente de Laurent, j'ai raconté les sensations de bien-être et de joie qu'il avait ressenties après avoir perdu du poids.

Car je savais que cela allait toucher ses lecteurs, et qu'ils voudraient avoir envie de vivre ça eux aussi.

Voici comment je m'y suis pris :

Perdre du poids a été révélateur pour moi. Non seulement je me sens ben au niveau de ma santé, mais j'ai également repris confiance en moi. Chaque jour, je me sens mieux dans ma peau. Et petit à petit, je réapprends à m'aimer - chose que je n'avais plus faite depuis longtemps.

Je vous ai raconté plus haut cette histoire où j'étais au café et où je n'ai pas osé approcher cette belle demoiselle brune que j'avais remarqué, de peur qu'elle me trouve gros. Eh bien je pense que si c'était à refaire, aujourd'hui, j'irais lui parler.

Car désormais, **je me sens bien dans ma peau.**

Alors attention : je ne dis pas que je suis devenu dragueur invétéré maintenant que j'ai perdu du poids. Je ne vais pas aborder toutes les filles du monde, car je suis plutôt timide, et que c'est dans ma nature. Mais ce que je peux vous assurer, c'est qu'avoir perdu du poids me fait me sentir bien mieux dans ma peau.

Et c'est vrai que maintenant, je peux taquiner voire flirter avec certaines filles, en totale confiance.

Ça fait du bien, car pendant toutes ces années, je n'ai pas été à l'aise avec mon corps. Et aujourd'hui, je me sens revivre.

Je pense que c'est important pour un homme. J'ai retrouvé ma virilité ainsi que ma joie de vivre, et j'ai l'impression de débiter une nouvelle vie, pleine d'opportunités.

Tu vois ? Rédiger une introduction qui donne envie à ton lecteur de lire ta page de vente n'est pas si compliqué.

En suivant les deux techniques que je viens de te donner, tu sauras instantanément quoi écrire pour débiter ta page de vente. Et surtout : tu écrieras des choses qui intéresseront ton lecteur.

Qui l'obligera à lire tes mots, encore et encore ... jusqu'à ce qu'il arrive à la partie où tu présentes ton produit.

Et c'est exactement de cette partie que j'aimerais te parler maintenant ...

3) Comment faire une offre que ton lecteur ne peut pas refuser

Les blogueurs se prennent en général bien trop la tête lorsqu'ils doivent décrire leur produit dans leur page de vente.

La vérité, c'est que tu n'as besoin que de deux choses :

- 1) Dire en quoi consiste ton produit
- 2) Montrer à ton lecteur comment il va lui rendre la vie meilleure.

C'est tout.

Il existe 10 000 façons de faire cela. Mais aujourd'hui, **j'aimerais partager avec toi celle que je considère la meilleure ...**

Le générateur d'offre sexy instantanée

Je vais te donner un template déjà tout prêt pour présenter ton produit. Tu n'auras plus qu'à copier-coller et remplir les trous pour sur ta propre page de vente.

Je tiens à le dire : je ne suis pas adepte des template à la base.

Chaque page de vente est unique et doit s'écrire pour SES lecteurs. C'est pour ça que vouloir copier-coller des structure de page de vente est stupide et ne marche pas.

Mais pour une offre, c'est différent.

Présenter ton produit ne doit pas te prendre des plombes : tu dois juste dire en quoi il consiste + montrer à ton lecteur qu'il lui rend la vie meilleure. Basta.

C'est pour ça que consens aujourd'hui à te filer mon « **Générateur d'offre sexy instantanée** ».

Je l'utilise sur toutes les pages de vente que je rédige. C'est un excellent moyen pour présenter ton produit à ton lecteur en moins de 5 minutes.

Voici comment ça fonctionne ...

Laissez-moi vous présenter [NOM DU PRODUIT], le [RESUME DU PRODUIT] pour [CLIENTS CIBLES] qui veulent [PROMESSE PRINCIPALE].

Achetez maintenant et obtenez :

- [CARACTERISTIQUE PRINCIPALE N°1]
- [CARACTERISTIQUE PRINCIPALE N°2]
- [CARACTERISTIQUE PRINCIPALE N°3]

Et voici comment j'ai utilisé ce template sur la page de vente de Laurent pour présenter son produit :

J'ai décidé d'appeler ce régime « Le régime de l'homme bien dans sa peau ». [NOM DU PRODUIT]

C'est un régime concret qui permet aux hommes qui veulent changer de vraiment perdre du poids [RESUME DU PRODUIT] + [CLIENTS CIBLES], pour être mieux dans leur peau, retrouver leur virilité, et se sentir plus en forme. [PROMESSE PRINCIPALE]

Voici ce que vous obtenez en achetant « Le régime de l'homme bien dans sa peau »

- Le programme en 13 modules qui vous dit exactement quoi faire **pour perdre du poids durant les 7 semaines à venir**, que ce soit au niveau du sport et de votre alimentation [CARACTERISTIQUE PRINCIPALE N°1]
- Votre programme d'entraînement **pour savoir immédiatement ce que vous devez faire à la salle de sport afin de maigrir** – même si vous n'y connaissez rien en musculation et en sport [CARACTERISTIQUE PRINCIPALE N°2]
- Un guide complet et pratique sur l'alimentation **avec plus de 75 recettes faciles à préparer, qui vont littéralement changer votre corps** (et petit à petit, votre vie) [CARACTERISTIQUE PRINCIPALE N°3]

La plupart des blogueurs pensent qu'ils doivent en faire des tonnes lorsqu'ils décrivent leur produit ... c'est une erreur.

Ce template te donne tout ce dont tu as besoin pour décrire comme il faut ton produit.

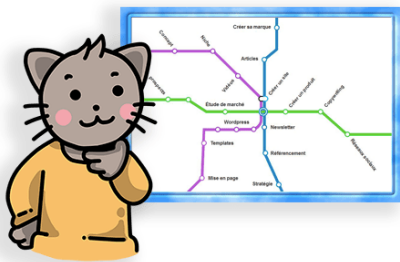
Tout ce que tu à as faire ensuite, c'est de rédiger tes bullet points ...

Les bullet points (ou comment faire saliver ton lecteur devant ton produit)

Les bullet points, ce sont ces fameuses puces promesses qu'on retrouve sur TOUTES les pages de vente.

Ça par exemple, ce sont les bullet points sur la page de vente de Blogonomia, une formation qui apprend aux blogueurs à vivre de leur blog de A à Z :

QU'APPRENDREZ-VOUS DANS CETTE STRATÉGIE ?



- ✓ **Le secret** des thématiques qui intéressent réellement les gens.
- ✓ Comment créer **un concept original**, qui vous passionnera vraiment.
- ✓ La méthode détaillée pour **créer un blog**, installer un thème et tous les plugins facilement.
- ✓ Comment attirer du **trafic ciblé**, et gagner des inscrits à vos newsletters.
- ✓ Comment captiver vos lecteurs et **trouver un style** d'écriture personnel et percutant.
- ✓ Comment **créer un produit** en partant de zéro, et le vendre sur votre blog.



Les bullet points sont fondamentales, car elles jouent avec la curiosité de ton lecteur et le pousse à acheter ton produit.

Avoir de bonnes bullet points est ce qui peut faire la différence entre 100 et 1000 ventes sur ta page de vente.

Si tu veux apprendre à rédiger de superbes bullet points qui feront saliver ton prospect devant ton produit (et qui ne lui donneront envie de rien d'autre à part sortir sa carte bleue pour acheter ce que tu vends), sache que **j'ai une petite surprise pour toi à la fin de ce guide.**

Mais pour l'instant, laisse-moi te présenter l'avant dernière étape de la rédaction de ta page de vente.

C'est une souvent oubliée des blogueurs (et c'est bien dommage, car cela leur fait perdre de précieuses ventes) ...

J'ai nommé, la mise en confiance.

4) Comment rassurer ton lecteur (et être sûr qu'il achète ton produit)

A ce stade de la page de vente, ton lecteur a deux possibilités :

- 1) **Il quitte ta page de vente sans acheter** : il l'a lu, a vu ton produit, mais a décidé que ce n'était pas pour lui. Pas grave, ça fait partie du jeu. On ne peut pas vendre à tout le monde.
- 2) **Il achète ton produit** : tout ce que tu as dit a résonné en lui, il apprécie ton produit, alors il appuie sur le bouton de commande.

Le truc, c'est qu'il existe également **une troisième possibilité.**

Et en fait, c'est celle qui arrive le plus souvent : ton lecteur va rester sur ta page de vente, sans rien acheter.

Pourquoi ? **C'est simple : acheter lui fait peur.**

Ton lecteur va avoir peur de passer à l'action et d'acheter ton produit à cause de blocages. Des blocages comme :

- *J'ai peur de me faire arnaquer ...*
- *Est-ce que ce produit est vraiment fait pour moi ... ?*
- *Est-ce que ça marche vraiment ... ?*
- *Est-ce que j'en ai vraiment besoin ... ?*

C'est pour ça que tu dois RASSURER ton lecteur.

Cette quatrième étape de ta page de vente ne sert qu'à une seule chose : rassurer ton lecteur.

Et pour ça, il n'y a pas 36 solutions. **Il y en a deux :**

1) Des témoignages, des témoignages, des témoignages

C'est simple : plus tu as de témoignages, plus tu vends. Point.

Je pourrais terminer là-dessus et te laisser en galère ... mais je ne suis pas comme ça.

Je sais qu'une question revient souvent, et c'est la suivante : « *COMMENT obtenir des témoignages ?* »

Réponse : tout dépend de ta situation. Regarde ...

Situation n°1 : Tu vends déjà un produit sur ton site

Tu as *déjà* un produit qui se vend sur ton site ? Alors tu vas tout faire pour récupérer les témoignages de tes clients.

Désormais, plus question de laisser un seul témoignage à la trappe : **tu vas faire le maximum pour que chaque client te laisse un témoignage.**

Voici 3 conseils concrets pour récupérer plus de témoignages :

- 1) Demande un témoignage **juste après avoir acheté ton produit** (« *Qu'est-ce qui vous a convaincu d'acheter ce programme ?* »)

- 2) Demande un témoignage **pendant l'utilisation de ton produit** (« *Quelle est la leçon n°1 que vous avez retenu lors de ce module ?* »)
- 3) Demande un témoignage **à la fin de ton produit** (« *Que diriez-vous à un ami pour le convaincre de rejoindre ce programme ?* »)

Si tu vends déjà un produit sur ton site, je ne saurais assez te recommander d'utiliser ces 3 conseils.

- Car plus tu vas avoir de témoignages, plus tu vas avoir de ventes ...
- Plus tu vas avoir de ventes, plus tu vas avoir de clients ...
- Et plus tu vas avoir de clients, plus tu vas avoir de témoignages ...

Et ainsi de suite. **C'est un cercle vertueux.**

Mais qu'en est-il si tu ne vends pas encore de produit ?

Situation n°2 : Tu t'apprêtes à vendre ton premier produit

Tu t'apprêtes à vendre ton premier produit, mais tu sens que ta page de vente n'est pas assez convaincante ? Qu'elle manque de preuve sociale ?

Alors fais un bêta-test.

Un bêta-test, c'est quand tu vas ouvrir ton programme pour un nombre restreint de personnes, recueillir leurs avis, et ouvrir ensuite ce programme au grand public.

C'est ce que j'ai fait avec un client pour qui j'ai récemment rédigé une page de vente.

C'était son premier produit, et même si la page de vente était bonne, je sentais qu'elle manquait d'éléments rassurants, de témoignages.

Alors je lui ai dit d'ouvrir son programme pour *seulement* 10 personnes.

Puis je lui ai dit de jouer le coach : de téléphoner à ces 10 personnes toutes les semaines pour vérifier leur avancée, et de les motiver à avancer dans le programme.

Résultat de l'expérience : sur les 10 personnes, 7 sont allées au bout de la formation, et 5 ont obtenu des superbes résultats.

Mon client a proposé sa formation au reste de sa liste deux mois plus tard :

- Sa page de vente affichait fièrement 5 témoignages
- Ses ventes ont explosé
- La boucle était bouclée

Utilise des témoignages pour rassurer tes lecteurs sur ta page de vente. Et n'oublie jamais d'incorporer l'élément suivant ...

2) Une garantie en béton

Je ne vais pas m'étendre là-dessus : propose une garantie sur ta page de vente. Point.

C'est un gage de qualité et de crédibilité.

En proposant une garantie, ton lecteur se sent rassuré. Il sait que si le produit ne lui correspond pas, il pourra toujours se faire rembourser.

C'est pour ça que je propose TOUJOURS une garantie satisfait 100% ou remboursé sur les pages de vente que je rédige.

Que ce soit 30, 60, ou 90 jours.

Je sais que certaines personnes ont peur de proposer une garantie, car elles ont peur d'avoir trop de remboursements. J'ai eu un client comme ça un jour.

Ce que je lui ai proposé ? « *Faisons un test* ».

Alors je lui ai fais tester sa page de vente *avec* et *sans* garantie.

Résultat ? (lors du lancement de son produit sur une semaine) :

- **Sans garantie** : 47 ventes
- **Avec garantie** : 64 ventes

17 ventes supplémentaires. Un seul remboursement.

Et pour une formation à 497€, ça veut dire **7952€ de plus dans sa poche (en comptant le remboursement)**.

Même page de vente. Même produit. Juste avec une petite garantie ajoutée en plus.

Ça vaut le coup non ?

Ce teste a démontré une chose à mon client : **ajouter une garantie augmente TOUJOURS les ventes - même s'il peut y avoir quelques remboursements.**

Du moment que le produit que tu vends est de qualité (et s'il ne l'est pas, laisse-moi te demander pourquoi tu le vends ?), tu n'as aucune raison de ne PAS proposer de garantie.

*** **

BIEN. Une fois que tu as :

1. **Un titre** qui accroche l'attention de ton lecteur ...
2. **Une introduction** qui lui donne envie d'en savoir plus et de découvrir ton produit ...
3. **Une offre** qui décrit de façon sexy ton produit ...
4. **Et des éléments de crédibilité** qui rassurent ton lecteur ...

Il ne reste plus qu'une seule étape à rajouter dans ta page de vente pour être SÛR de vendre.

Et cette étape, c'est la suivante ...

5) Comment rédiger une conclusion qui rapporte un max de ventes

Je ne vais pas m'attarder sur ce sujet. A ce stade de ta page de vente, tu as une seule mission :

Montrer à ton lecteur que ton produit est exactement ce qu'il lui faut.

Encore une fois, il y a plusieurs moyens de faire ça. Mais le plus efficace (à mon sens), c'est d'utiliser une conclusion binaire.

Le principe est simple :

- 1) **Tu demandes à ton lecteur d'imaginer sa vie avec son problème qui continue** (généralement, il n'aime pas cette vision)
- 2) **Tu demandes à ton lecteur d'imaginer sa vie avec son problème réglé**, grâce à ton produit (généralement, il aime bien, et il l'achète)

Voici comment je m'y suis pris sur la page de vente de notre ami Lolo :

Le choix vous appartient

Ecoutez, je sais que perdre du poids est quelque chose qui vous tient à coeur. Si ce n'était pas le cas, vous ne viendrez pas de vous enfilez une page de vente de 4500 mots sur le sujet.

Je sais ce que c'est que de vouloir perdre du poids. Quand j'étais à votre place, j'y pensais tout le temps. Cela m'obsédait, et je lisais tout ce que je pouvais dessus.

Mais le paradoxe, c'est que plus je lisais, plus je ne faisais rien. Je ne passais pas à l'action. Pourquoi ? Je ne sais pas ...

J'avais sûrement peur d'un nouveau régime raté, de perdre du poids et d'en reprendre ... alors je ne faisais rien. Et comme je ne disais rien, je restais avec mon problème de poids, mal dans ma peau.

Je ne veux pas ça pour vous.

Réfléchissez : est-ce que vous voulez continuer comme ça pendant encore un an, trois ans, voire plus ?

Est-ce que vous voulez continuer à penser 15 fois par jour comme je le faisais à perdre du poids, sans jamais rien faire de concret ? Sans jamais perdre de kilos ?

Ou bien alors vous préférez prendre action, et **commencer à maigrir POUR DE BON ?**

A voir votre reflet changer dans le miroir. A apprécier votre nouveau vous. Votre nouvelle vie.

Le regard des gens changera, et vous serez fier de ça. Fier de vous. Car vous aurez eu un objectif, et que vous l'aurez atteint. A force de travail et de persévérance.

Le choix vous appartient ... soyez sûr de faire le bon. Celui qui vous tient à coeur.

Oui ! Je veux maigrir et commencer ma nouvelle vie !

Tu vois ? C'est tout simple.

En gros, tu montres à ton lecteur sa vie nulle VS sa vie bien. Tout ça grâce à ton produit.

Une fois que tu as fais ça ? Eh bien mon ami : **j'ai le plaisir de t'annoncer que ta page de vente est terminée (et qu'elle est fin prête à vendre).**

Un dernier mot

Yihaaa ! C'est bon, tu sais désormais comment rédiger une page de vente qui VEND. (genre vraiment)

Attention : je ne dis pas que cette structure va te rapporter des millions.

Mais ce qui est sûr, c'est que si tu l'utilises, elle va augmenter tes ventes.

Maintenant, j'ai un autre cadeau pour toi (Oui, encore un ! Qu'on ne vienne pas me dire que je ne suis pas généreux ...)

Tu te souviens quand je t'ai parlé des bullet points plus haut ? Eh bien regarde ...

Au cours de ces deux dernières années où j'ai exercé en tant que copywriter professionnel, j'ai pu rédiger des dizaines de pages de vente, dans des dizaines de thématiques différents.

Et je me suis rendu compte d'une chose ...

TOUTES les pages de vente qui ont le mieux marché (c'est à dire celles qui ont généré le plus de thunes) possédaient des bullet points qui donnaient ENVIE au lecteur d'acheter le produit (genre *vraiment envie*).

Pour être tout à fait précis, elles possédaient 7 types de bullet points.

Et c'est ce que j'aimerais partager avec toi maintenant que tu as fini ce guide (et que tu à prouvé que tu étais sérieux à propos d'augmenter tes ventes) :

« **Les 7 Formules de Bullet Points Qui Vont Décupler Tes Ventes** »

Pour découvrir ces bullet points, tout ce que tu as à faire, c'est de partager ce guide avec 5 personnes de ton entourage par email (en leur envoyant ce lien : <http://lecopywriter.fr/bonus>)

Tu m'envoie ensuite la preuve que tu as bien envoyé ce guide à ces 5 personnes (à theo@lecopywriter.fr), et je t'enverrai le document sur les bullet points.

OU ALORS ...

Si tu n'as pas envie d'envoyer ce guide à 5 personnes ...

Tu peux tout simplement le partager sur le réseau social de ton choix, en cliquant ici.

Tu seras alors redirigé vers une page où tu pourras partager le guide que tu viens de terminer sur Facebook ou Twitter (c'est toi qui choisis).

Une fois que ce sera fait, tu auras accès à ton nouveau guide bonus : « **Les 7 Formules de Bullet Points Qui Vont Décupler Tes Vent**es »

C'est un document très court (car tu as déjà assez lu comme ça), qui va te donner de façon directe les 7 bullet points.

Avec la structure que tu viens de découvrir, c'est le combo ultime du copywriting.

Et grâce à ces deux bonus, tu vas pouvoir réellement décupler tes ventes.

Après voilà : tu n'es en aucun cas obligé de lire ce guide bonus.

Ce que tu viens de lire, la structure en 5 étapes que je viens de te donner ... **c'est déjà un excellent début dans le monde du copywriting.**

Et tu vas (grave) pouvoir augmenter tes ventes, rien qu'avec ça.

Mais si tu veux être sûr de faire des ventes importantes, c'est clair que savoir rédiger de *bonnes* bullet points est primordial.

Encore une fois, de bonnes bullet points est ce qui va faire la différence entre 100 ventes (bien) et 1000 ventes pour toi. (excellent)

Tu peux accéder à ce document en moins de 30 secondes. Tout ce qu'il te suffit pour ça, c'est de partager le guide que tu viens de terminer sur le réseau social de ton choix.

Comme ça, ton entourage et tes abonnés) peuvent rédiger de meilleures pages de vente grâce à toi.

Moi j'aide plus de monde.

Et toi, **tu reçois les fameuses 7 formules de bullet points.**

Et tout le monde est content ! (et puis ça compte comme un gentil geste en échange de ce guide que je t'ai offert gratuitement alors que je le vendais 297€ à la base ;)

Partage ce guide et découvre « Les 7 Formules de Bullet Points Qui Vont Décupler Tes Ventes » en cliquant ici.