

Les 21 points copywriting

(Récapitulatif)

Note : Tu n'es pas obligé de suivre à la lettre ces 21 points lors de la rédaction de ta page de vente.

Moi-même : je ne suis généralement pas TOUS ces points lorsque j'écris. C'est juste que sur cette page, il se trouve que les 21 sont présents.

Tu peux regarder du côté du Pitch en 15 étapes dans Le Testament™ (ou bien sûr, de la formule que je t'ai donnée dans Le Sortilège™) pour avoir quelque chose de concret, de précis, et que tu peux utiliser à tous les coups.

Maintenant que c'est dit ...

En avant pour les 21 points de [CETTE](#) page de vente ...

— — — — —

1. **Titre qui allie curiosité + bénéfice**
2. Sous titre qui donne encore plus envie en remettant le bénéfice (plus en mettant en avant crédibilité)
3. **Effet boule de cristal : je décris le problème précis qu'ils ont**
4. Rassurer : je montre qu'ils ne sont pas les seuls à avoir ces problèmes
5. **Raison de l'échec : j'introduis le concept qui fait que ça ne marche pas (et je vais leur apprendre à le résoudre)**
6. Nommer les les émotions
7. **Fausses solutions**
8. Toutes les questions qu'on se pose : très puissant
9. **Identification en 2 temps : D'abord je montre que je m'en suis sorti et cela donne espoir ... ensuite je montre qu'avant ce n'était pas comme ça (ce qui rassure et montre que c'est possible pour eux aussi)**
10. Remise en avant de la raison de l'échec : « si je n'y arrivais pas moi aussi, c'est comme je vous l'ai dit avant »

11. **Raison du succès : je montre qu'il y a un Avant / Après ... j'introduis ma Grande Idée pour montrer que quelque chose de précis m'a permis de passer d'avant à après**
12. Vous pouvez aussi le faire : bonus sympathie / marrant avec Spiderman ... rassure les gens en leur montrant que ce n'est pas compliqué, et que s'ils travaillent et se forment selon les bonnes méthodes, ils pourront EUX AUSSI réussir
13. **Crédibilité rapide**
14. Transition vers l'offre avec bénéfice (et rareté subtile)
15. **Transition vers la visualisation (Peindre le rêve)**

16.

17.

18.

19.

20.

21.