

# Les 7 Formules de Bullet Points Qui Vont Décupler Tes Ventes

**Les bullet points sont ce qui peut faire la différence entre 100 et 1000 ventes pour toi.**

Je l'ai vu avec mes clients.

Au début de mon activité de copywriter, mes pages de vente augmentaient les ventes de mes clients ... mais pas de ouf.

Quand je me suis penché sur la question, j'ai remarqué que mes bullet points étaient trop faibles. Qu'elles ne donnaient pas assez envie d'acheter le produit vendu.

Aujourd'hui, c'est tout l'inverse : mes pages de vente vendent plus que jamais pour mes clients. Car j'ai rédigé de nombreuses pages de vente et que je me suis fait la main ...

Car j'ai appris et maîtrisé de nombreux concepts de copywriting ...

**Mais aussi parce que j'ai appris à rédiger de superbes bullet points.**

Qui frappent la vision de mes lecteurs, qui piquent leur curiosité à fond, et qui ne leur laisse qu'un seul choix ...

Ouvrir leur portefeuille, sortir leur carte bleue, et taper un à un les chiffres de leur Visa (ou MasterCard hein, aucune discrimination) pour acheter le produit en question.

C'est pour ça que désormais, une fois que j'ai fini de rédiger ma page de vente grâce à la méthode en 6 étapes que tu as dans cette formation, je reviens toujours sur mes bullet points.

**Pour vérifier qu'elles soient vraiment bonnes.**

Et pour ça, j'utilise le document que je m'appête à partager avec toi. En fait, je l'ai même imprimé pour le mettre sur mon bureau, juste à côté de mon mac.

Comme ça, dès que je dois rédiger des bullet points pour un client, je vais vite. Et je sais que ce que je rédige va lui rapporter des milliers (si ce n'est des dizaines de milliers) d'euros.

Pour bien que tu vois chacune des 7 bullet points en action réelle, je vais te montrer comment elles s'appliquent sur la page de vente « Zero To Launch » de Ramit Sethi.

C'est une page de vente qui a généré 5 millions de dollars en une seule semaine. Rien que ça (et si Ramit est l'un des meilleurs copywriters au monde, c'est LE meilleur rédacteur de bullet points).

C'est donc un bon sujet d'étude. Et c'est pour ça que je le prends en exemple ici.

C'est parti pour la première formule de bullet point

## Première Formule de Bullet Point : La Numérotée

**Bullet point** : The 3 most important things to keep in mind when you're getting started (hint: They change over time)

**Traduction** : Les 3 choses les plus importantes que vous devez garder en tête lorsque vous démarrez un business (indice : Elles changent au cours du temps)

## Deuxième Formule de Bullet Point : La « Comment + Résultat »

**Bullet point** : How to discover what you're actually good at — and more importantly, how to know which of those things people will actually pay you for! Testing BEFORE you spend thousands of dollars and months of work is one of IWT's “secret sauces”

**Traduction** : Comment découvrir ce à quoi vous êtes vraiment bon - et plus important encore, comment savoir quelles sont les choses que les gens voudront vraiment vous payer pour ! Testez cela AVANT de dépenser des milliers d'euros et des mois de travail is l'un des « sauces secrètes » de IWT (Note : le nom du site)

**Note** : Comme tu peux le voir Ramit n'hésite pas à y aller sur ses bullet. Je te conseille de faire pareil.

Lorsque tu rédige tes bullet points, tu veux vraiment augmenter ton niveau d'énergie à 110% et réussir à captiver l'attention de tes lecteurs, à piquer leur curiosité.

Tu dois leur donner une envie irrésistible de découvrir ce qui se cache derrière tes bullet points.

Après, attention. Il y a une règle d'or lorsqu'on rédige des bullet points :

**Tu dois toujours (je dis bien TOUJOURS) pouvoir prouver ce que tu avances.**

Si tu dis à ton lecteur dans un bullet point que « tu vas lui faire perdre 10 kilos en une semaine », super. Génial.

Mais tu DOIS pouvoir le prouver, et ensuite l'aider à perdre véritablement ces 10 kilos en une semaine dans ta formation.

Donc voilà. Juste faire attention à toujours être honnête dans ses bullet points (même si on s'emporte un peu parfois).

Maintenant que c'est dit, passons à la troisième formule de bullet point qui va t'aider à décupler tes ventes ...

## Troisième Formule de Bullet Point : L'erreur

**Bullet point** : The #1 mistake people make that virtually guarantees they'll never make a dime online (and how to avoid it)

**Traduction** : L'erreur N°1 que les gens font et qui garanti quasiment qu'ils ne gagneront jamais un seul centime en ligne (et comment l'éviter)

## Quatrième Formule de Bullet Point : La pourquoi ?

**Bullet point** : Why you don't need a big list to be successful (and why many businesses that have big lists don't make big money)

**Traduction** : Pourquoi vous n'avez pas besoin d'une grosse mailing-list pour avoir du succès en ligne (et pourquoi la plupart des business qui ont une grosse liste ne font pas d'argent)

## Cinquième Formule de Bullet Point : La « Tout Ce Dont Vous Avez Besoin »

**Bullet point** : Everything your first website needs — and more importantly, everything you have permission NOT to worry about

**Traduction** : Tout ce dont votre premier blog a besoin - et plus important encore, tout ce dont vous avez la permission de ne PAS vous inquiéter à propos

**Ou autre exemple** : Tout ce dont vous avez besoin pour gagner votre première compétition de tennis

## Sixième Formule de Bullet Point : La Personnalisée

**Bullet point** : The Blue Sky Brainstorming technique I use every year to come up with new, profitable product ideas

**Traduction** : Le technique du brainstorming « Ciel Bleu » que j'utilise tous les ans pour avoir de nouvelles idées de produits qui se vendront comme des petits pains

**Note** : Si vous pouvez donner un nom à une méthode ou une technique que vous donnez dans votre formation, c'est super pour piquer la curiosité de vos lecteurs.

Je ne vous conseille pas d'en faire plus de 3 comme ça car après, c'est un peu surfait. Mais si vous pouvez en faire 2/3, c'est top.

## Septième Formule de Bullet Point : La « Contraste »

**Bullet point** : The incredible copywriting secret (used by Mother Theresa) to sell even your coldest, most "sales resistant" prospects.

**Traduction** : L'incroyable secret de copywriting (utilisé par Mère Theresa) pour vendre même à vos plus froids et plus « résistants » prospects

C'est une bullet point qui marche très bien.

Encore une fois, il ne faut pas en abuser. Mais parsemer votre page de vente de quelques bullet points « contraste » par-ci par-là peut vraiment donner un coup de fouet à vos ventes.