

Comment se fait-il qu'une lettre de vente joue un rôle fondamental dans la vente

Comment se fait-il qu'une lettre de vente joue un rôle fondamental dans la vente!

Quel est exactement le rôle d'une lettre de vente ?

Il faut bien garder à l'esprit : Votre lettre de vente est là pour vendre.

Lorsque vous écrivez votre lettre de vente, vous ne devez absolument pas rechercher le profit immédiatement. Loin de là. Recherché plutôt à créer une liste de contacts, à bâtir votre marque, votre service client, à créer des affiliés et générer des joint-ventures. Mais le rôle principal de votre lettre de vente ne se résume qu'à une chose : évidemment vendre.

Quels sont les rôles secondaires de votre lettre de vente ?

Les rôles sont les parties spécifiques de la lettre elle-même, telles que la relation de confiance, la preuve de votre connaissance, la façon de vous marquer dans l'esprit de vos clients.

Quels sont les oublies les plus évidents que vous pourriez faire lors de la rédaction de votre lettre de vente ?

Vous débutez votre lettre avec le but de vendre, puis vous oubliez votre but en cours de route, vous allez sur toutes sortes de tangentes, et lorsque vous avez fini, tous ceux qui visitent votre site aiment le contenu qui s'attache et les informations utiles qu'ils auront obtenues.

Ils peuvent même être très impressionnés par les preuves et les bénéfices communiqués par l'écrivain, mais... ils quittent quand même la page sans avoir même fait l'achat d'un seul produit et sans voir laisser leurs coordonnées.

N'oubliez pas le but de la lettre de vente : C'est de vendre

Ils peuvent peut-être se souvenir de vous pendant quelque temps ou retomber sur votre site plus tard. Mais le fait reste : qu'ils sont repartis sans rien acheter.

Si vous souhaitez leur vendre un produit ou bien obtenir leurs coordonnées, cela va vous obliger de payer à nouveau pour les faire revenir sur votre site.

Donc, votre lettre de vente à mal fait son travail, et vous venez de perdre des ventes, car n'oubliez pas que votre principal but était de vendre.

Même si cela vous paraît simple et évident, dorénavant, vous devez le garder à l'esprit.

About the Author

Quelle est l'importance du copywriting selon vous ? Éviter certaines erreurs pourrait transformer un désastre en une vente ! Mario Lebrun Éditeur Internet [Les Secrets du Copywriting](#)

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept, droits de revente](#)