

## "Comment le copywriting peut vous aider à améliorer l'efficacité de vos pages de vente"

Aujourd'hui, avec l'évolution que connaît le commerce sur Internet, nombreux sont les vendeurs qui cherchent des astuces et des techniques pour être plus efficaces.

Parmi ces techniques figurent ce qu'on appelle : **le copywriting**.

Le **copywriting** est une manière d'écrire qui a pour but de rendre un texte plus convaincant pour amener les lecteurs à agir. Il est donc naturellement conseillé si vous désirez **créer une page de vente**.

\*\*\*\*\*

### Qu'est-ce qu'une page de vente ?

\*\*\*\*\*

Contrairement à une boutique qui présente bien souvent de multiples produits, la **page de vente**, elle, se concentre généralement à mettre en valeur un seul et unique produit.

La **page de vente** est donc une page web qui a pour but, comme son nom l'indique, « de vendre ».

Sa particularité est de concentrer tout son argumentaire sur un produit unique, et ce, dans l'intention d'éviter que le lecteur s'éparpille avec tous les produits qui lui sont présentés et n'arrive finalement pas à se décider.

Bien que la **page de vente** soit aujourd'hui utilisée par de nombreux vendeurs sur Internet, on peut s'apercevoir en consultant les forums sur le marketing, que tout le monde n'arrive pas forcément à réaliser ce qu'on pourrait appeler :

### « Une bonne page de vente »

En effet, de nombreuses personnes demandent de l'aide sur les forums car elles n'obtiennent pas de résultat et ne savent pas quoi faire. Ce qui montre bien que pour réaliser une page de vente efficace, cela demande certaines compétences.

Aussi, après avoir effectué certaines recherches, j'ai trouvé des petits trucs simples qui peuvent vous permettre d'améliorer vos **pages de ventes**. Voici donc quelques conseils.

\*\*\*\*\*

### Conseils pour améliorer vos pages de ventes

\*\*\*\*\*

#### - Conseil N°1

Les internautes n'aiment pas attendre devant une page longue à télécharger.

Votre **page de vente** doit donc s'afficher rapidement, ce qui veut dire qu'il ne vous faut garder que l'essentiel, ne pas surcharger votre page avec des éléments superflus.

#### - Conseil N°2

Adressez-vous à votre lecteur, utilisez-le « vous ».

Ainsi vous montrez bien à votre lecteur que vous vous intéressez à lui.

#### - Conseil N°3

Mettez vos arguments forts en valeur.

Utilisez les guillemets ou les caractères gras.

Vous pouvez également isoler une phrase si vous pensez que cela lui donne plus d'impact.

Bonnes ventes.

## About the Author

Sébastien Laude Webmaster et Rédacteur du blog « Vendre par Internet » <http://vendre.wordpress.com> **D'autres ressources complémentaires :**

[Recevez des conseils gratuits pour améliorer votre copywriting et votre page de vente en cliquant ici...](#)

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