

Comment tester une lettre de vente ?

Quelles sont les parties de votre lettre que vous pouvez suivre et tester ? La réponse est : vous pouvez tester toutes les parties. Chaque couleur, chaque image, chaque mot, phrase et présentation.

Voyez-vous, chaque fois que vous prenez une décision lors de la rédaction de votre lettre de vente, il y a un raisonnement derrière cela. Et derrière chaque raison se cache une théorie. Donc, vous ne pouvez pas faire un seul trait sur une page blanche sans raison. Il faut à du moins connaître le produit que vous désirez vendre.

Une chose est sûre, vous ne pouvez pas être au courant que cette théorie est un fait avant même que votre lettre de vente ne soit rédigée, suivie et testée. Si vous ne prenez pas le temps de faire le suivi, ainsi que le test, alors, les choses n'iront pas très bien. Il est impossible de réussir sans avoir aucune donnée précise sur quoi vous appuyez.

Par exemple, commencez, par votre titre, c'est-à-dire votre meilleur "accroche". Ce ne sont que les 4 premières lignes de votre lettre de vente. Savez-vous que 80 % des ventes sont le résultat de vos accroches ? Donc, il est très important de s'y attarder, c'est à ce niveau que se détermineront soit votre succès ou votre échec ! Avant même de rédiger, votre lettre de vente faite au moins 30 accroche en se basant sur des accroches à succès. Donc, si jamais vous n'avez plus rien à tester, c'est que quelque chose ne va pas.

Il y a toujours quelque chose à tester, quelque chose de nouveau à essayer. Il se trouve qu'il y a toujours de nouvelles approches, ainsi que de nouvelles méthodes que vous pouvez adapter à votre lettre de vente. Enfin, il est vraiment impossible de se retrouver sans rien à tester dans ce domaine.

About the Author

Mario Lebrun Éditeur Internet: L'importance de tester votre lettre de vente [Les Secrets du Copywriting](#)

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