

L'importance du titre dans une lettre de vente

Une lettre de vente puissante et efficace est **essentielle** pour le net entrepreneur qui veut réussir : elle va travailler 24h sur 24, elle ne sera jamais malade et ne se mettra jamais en grève. Elle est donc primordiale dans la **réussite** de votre activité.

Il est bien sûr possible de sous-traiter la rédaction de celle-ci, mais ces services, s'ils sont de qualité, peuvent être très **couteux** d'une part, et d'autre part, votre rédacteur aura-t-il le temps et l'envie de s'intéresser à votre produit pour le rendre irrésistible ? Je pense qu'il est préférable de développer ses propres **compétences** quitte à perdre un peu de temps car cela finira toujours par payer.

Par où commencer ? Tout simplement en **étudiant** les pages de vente de vos concurrents qui ont du succès et en vous en inspirant. Cela vous permettra de faire votre **apprentissage** en les lisant, en les assimilant et en essayant de déterminer quels sont les mots-clés que l'auteur a utilisés.

L'élément primordial dans votre lettre de vente va être le **titre** : c'est la première chose que votre visiteur va voir. Vous n'avez que quelques secondes pour l'accrocher et si votre titre n'est pas fort, il quittera votre site immédiatement. Il faut impérativement **capter** son attention en suggérant une révélation de quelque chose d'important et de grandiose. Trouver les mots qui vont retenir et captiver votre prospect est votre premier travail. Il est très important de **susciter** son intérêt personnel et de **piquer** sa curiosité immédiatement.

N'oubliez pas que la seule préoccupation de votre prospect est de trouver une **solution** facile et rapide à un de ses problèmes. La seule chose qui le préoccupe, c'est lui-même, donc il faut que le titre soit centré sur lui. Il faut que le titre réussisse à le convaincre qu'il est au bon endroit pour **satisfaire** ses désirs et ses envies.

Le titre d'une page de vente n'est pas limité en termes de paragraphes : 1, 2 ou 3, qu'importe pourvu qu'il vous paraisse attirant.

De la même façon, ne vous contentez d'écrire un seul titre, au contraire, faites en plusieurs différents et amusez-vous à les **tester** auprès de vos amis et proches.

C'est le titre qui fera naître le plus **d'émotion**, qui suscitera le plus d'envie, de désir et d'intérêt qui sera celui que vous devrez mettre en point de mire. Et c'est celui-ci qui réussira à faire en sorte de retenir votre prospect et l'inciter à continuer sa lecture, il aura grandement joué son rôle.

About the Author

Michel Seaume

Infopreneur

<http://snipurl.com/lettre>

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