

Comment captiver l'intérêt du lecteur : le premier paragraphe

Maintenant que vous avez piqué la curiosité de votre lecteur avec votre titre, vous avez un peu plus de temps et d'espace pour amener celui-ci à lire la totalité du texte.

Plusieurs **techniques** sont à votre disposition pour cela.

Vous pouvez commencer à **toucher** le lecteur avec des termes comme "si" ou "alors" qui sont de très bons moyens de persuasion :

exemple : Si vous voulez améliorer votre swing, alors cette vidéo est faite pour vous...

Il faut toucher le lecteur en lui faisant prendre conscience d'un problème ou d'un manque et lui assurer l'apport d'une **solution** immédiate. Il est important d'amener des indices pour l'empêcher d'abandonner la lecture et l'obliger à en savoir plus.

Poser une question ouverte est également une très bonne technique de vente. Mais il faut que celle-ci puisse d'une part **faciliter** la vente et d'autre part qu'elle soit suffisamment orientée pour captiver son attention.

L'utilisation de phrases choc est aussi une façon de piquer l'intérêt du lecteur. Elles peuvent être plus ou moins agressives mais doivent être utilisées avec un bon escient. Elles permettent de **surprendre** par leur côté un peu plus familier.

Il est important dans cette phase de votre lettre de vente de mettre en avant les **avantages** que le lecteur va retirer de votre produit. Il faut répondre à ses interrogations en attendant ; LA question : en quoi ce truc peut-il m'intéresser ? Une bonne façon d'y répondre est de faire des questions / réponses. Cela permet au prospect de réaliser que ses besoins seront **satisfaits** s'il achète le produit.

Mais toutes ces techniques ne seront pas efficaces si l'écriture et le vocabulaire que vous allez utiliser ne sont pas au diapason. Inutile d'essayer de surprendre votre lecteur avec des tournures de phrases trop pompeuses. Au contraire, le but du jeu est d'essayer d'écrire comme vous parlez au quotidien afin de permettre d'être **compréhensible** par la majorité.

Et n'oubliez pas de mettre vos proches et vos amis à contribution ; pour vous assurer que votre paragraphe répond à vos attentes. ; ;

About the Author

Michel Seaume

Infopreneur

<http://www.snipurl.com/lettre> ; ;

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