

## Présentez vous dans la lettre de vente

Le lecteur qui s'aventure sur les pages du web ne peut pas forcément savoir si elles sont récentes ou totalement périmées. C'est pourquoi, il est très important que votre lettre de vente comporte une **date** la plus proche possible de la date actuelle. Cela permet de **rassurer** votre prospect qui saura ainsi que le produit que vous commercialisez est récent. Sachez qu'il existe des petits scripts qui permettent de faire cela automatiquement : une petite dépense vite rentabilisée.

Une erreur que font souvent les jeunes copywriter est de ne pas se présenter. C'est pourtant une phase primordiale de la lettre qui vend. Comment pouvez-vous espérer qu'une personne vous donne de l'argent sans vous **connaître** un minimum. Le feriez-vous dans la vie réelle ?

Dites :

- qui vous êtes
- d'où vous êtes
- ce que vous faites
- quels sont vos qualifications

Donnez le plus d'informations sur vous car cette phase de découverte est la première étape dans votre **relation** avec votre prospect. Plus il en saura sur vous et plus la **confiance** s'installera.

Une deuxième erreur à ne pas commettre dans votre page de vente concerne votre **expertise** et vos aptitudes. Il est évident que ces acquis que vous allez mettre en avant doivent être en **rapport** avec le produit que vous vanter. Imaginez un boulanger vendant des panneaux solaires ou bien un médecin voulant vous persuader d'acheter sa méthode pour se protéger son ordinateur. Pas très **crédible** et je doute que dans la vraie vie vous alliez chez le boucher en cas de soucis avec votre machine à laver.

Utiliser un média audio ou vidéo peut être un plus mais attention à ce que votre présentation ne soit pas trop longue. &nbsp; &nbsp;

## About the Author

Michel Seaume

Infopreneur

<http://snipurl.com/lettre> &nbsp; &nbsp;

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