

Convaincre dans la lettre de vente

La lettre de vente est faite pour **persuader**. Chaque jour, dans la vraie vie, nous essayons de convaincre nos enfants, nos amis ou nos conjoints. Les uns pour qu'ils mangent un nouveau plat, les autres pour un produit qu'ils souhaitent acheter et notre conjoint pour terminer le lieu de nos prochaines vacances.

Dans une lettre de vente, le processus va être le même. Les mots que vous allez utiliser vont devoir établir une **confiance** avec le lecteur et le guider sans le brusquer vers l'achat de votre produit. Et comme dans la vie réelle, il va falloir utiliser des **arguments** convaincants pour le persuader du bien-fondé de son achat.

Pour cela, dans un premier temps, il sera nécessaire qu'il apprenne à vous **connaître**, qu'il sache que vous êtes compétent dans ce domaine d'activité; et qu'à ce titre, vous êtes en mesure de lui apporter des **conseils**.

Ensuite il faudra lui démontrer que les **avantages** du produit que vous lui proposez vont lui permettre de **résoudre** les problèmes pour lesquels il se trouve sur cette page. Et arrivés à ce stade, il faut que vous le sécurisiez en lui offrant une **garantie** en béton et que vous le poussiez doucement à l'action.

Comme dans la vie non virtuelle, il faut que votre communication soit la plus simple possible et que les arguments utilisés pour vendre votre produit soit fait sans exagération. De la même façon que vous diriez à vos amis qui veulent acheter un téléviseur plasma "tu sais machin ou truc à acheter; le même et il est super content", votre lettre de vente devra mettre en avant des **témoignages** de personnes satisfaites.

Le but ultime de votre page de vente est de maintenir votre lecteur en haleine et de le **convaincre** qu'il a raison de vouloir acheter ce produit.

About the Author

Michel Seaume

Infopreneur

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

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