

Lettre de vente : copywriting et titre.

Et si votre problème de chiffre d'affaire n'est pas votre lettre de vente ?

N'oubliez pas que le simple fait de rassurer, attirer du monde sur votre site n'est qu'un début. Arrive ensuite la phase cruciale de le retenir et surtout d'en faire des **clients**.

C'est ici qu'entre en jeu le copywriting ou l'**art** de rédiger des lettres de vente puissantes.

La première étape est **d'attirer** l'attention de votre lecteur, et ceci est le rôle du titre. C'est lui qui va servir de **publicité** ; votre texte et

il est donc essentiel qu'il soit bien **visible**. Pour cela, n'hésitez pas à augmenter la taille de la police, mettez le en gras ou en surbrillance, vous pouvez également le souligner ou le mettre en italique : l'important est qu'il soit immédiatement vu par votre lecteur et qu'il l'incite à rester sur le site.

Petite astuce : évitez de l'écrire en MAJUSCULE car elles sont beaucoup moins faciles à lire et moins confortables que les minuscules.

Pour que votre titre atteigne sa cible, il faut qu'il **suscite** l'intérêt personnel et **pique** la curiosité de votre prospect. Quelques techniques sont à votre disposition :

- induire une nouveauté : "Révolutionnaire, découvrez un logiciel fantastique qui vous apprend l'anglais en dormant"
- faire une promesse : "Apprenez l'anglais en dormant en quatre semaines"
- piquer la curiosité : "Aimeriez-vous apprendre l'anglais rapidement en dormant ?"
- faire une demande : "Réclamez vous aussi le logiciel fantastique qui vous apprend l'anglais en dormant"
- titre sélectif : "L'anglais vous pose des problèmes, découvrez la solution avec ce logiciel qui vous l'apprend en dormant"

Il est bien évidemment possible et conseillé de **combiner** ces options pour rendre votre titre le plus efficace possible et n'oubliez pas qu'une lettre de vente **sans** titre, c'est un peu comme un match de basket **sans** ballon...

About the Author

Michel Seaume

Infopreneur

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

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