

Anatomie d'une lettre de vente

Beaucoup de personnes ne lisent que le début et la fin d'une lettre de vente, il est donc important de leur transmettre quelque chose qui va les **inciter** à revenir sur le corps de cette lettre.

La meilleure façon pour écrire une page de vente est de terminer le type d'action que vous souhaitez voir prendre par votre lecteur :

- achat
- capture d'email
- etc...

Cela vous servira de **fil conducteur** et vous évitera de vous disperser. Pour bien écrire une lettre qui vend, vous devez imaginer qu'elle est destinée à une personne qui recherche votre produit :

- pourquoi devrait-elle l'acheter chez vous plutôt que chez un concurrent ?
- en quoi va-t-il changer sa vie ?
- que va-t-il lui apporter ?

C'est en répondant à ces questions que vous amènerez le visiteur jusqu'au bon de commande. **Informez-le** mais sans tomber dans l'exercice de technique. **Surprenez-le** avec des révélations inattendues. Parlez lui de lui et de tous les **bénéfices** qu'il va pouvoir retirer de son achat.

Il faut que vous réussissiez à faire savoir votre prospect que vous vous souciez de ses problèmes et que vous avez des **solutions** pour y remédier.

Votre lettre de vente est là pour créer un **besoin**, sa seule finalité est de pousser votre prospect à l'action et plus sûrement à l'achat. L'ultime question qu'il doit se poser à la fin de sa lecture est : "à l'air général, qu'est-ce que je dois faire pour l'avoir ?"

L'utilisation de sous-titre, de phrases courtes et de paragraphe avec une seule idée maitresse vous aidera à rédiger un texte clair, facile à lire et à comprendre.

Mais restez **honnête**, il en va de votre crédibilité. Soyez réaliste, ne faites pas de fausses promesses. Souvenez-vous qu'un client abusé se souvient longtemps d'une mauvaise expérience et qu'il faut des années pour se refaire une **réputation**.

About the Author

Michel Seaume

Infopreneur

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

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