

Rédiger une lettre de vente qui noue un lien

La lettre de vente est la façon la moins **couteuse** et l'un des moyens les plus efficaces pour aboutir à la mise sur le marché; et la **vente** d'un produit.

En effet, le seul besoin que vous ayez, en dehors de **l'envie** de vouloir écrire une belle page de vente, est un logiciel de traitement de texte (quoique certains préfèrent une feuille et un stylo).

Mais vous êtes sur internet, et si vous souhaitez que votre lettre soit la plus **visible** possible pour les personnes recherchant votre produit, il est impératif de prendre en compte les éléments d'optimisation pour les **moteurs de recherches**. La pertinence des mots utilisés, la facilité de lecture associée aux qualités des produits commercialisés permettront de séduire plus facilement ces moteurs de recherche.

Une page de vente doit s'appuyer sur l'idée que la personne qui la lit n'est absolument pas intéressée par le produit. Et toutes les stratégies que vous allez mettre en oeuvre viseront à **convaincre** ces lecteurs à perdre ces sensations négatives pour les amener à penser que cette achat contribuera à leur apporter du **plaisir**.

N'hésitez pas à raconter une histoire dans laquelle votre prospect pourra se retrouver. Créez un **contact**, un lien : vous devez avoir quelque chose de **commun** avec votre lecteur. Racontez leur les problèmes que vous avez eu et qu'eux aussi ont certainement rencontrés (sinon ils ne seraient pas sur cette page) et dites leur comment vous vous en êtes sorti grâce à ce produit, votre produit. Mettez en avant les **avantages** de celui-ci en faisant appel au besoin que toute personne recherche : augmenter le plaisir et réduire la souffrance.

About the Author

Michel Seaume

Infopreneur

<http://snipurl.com/lettre>

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