

Votre lettre de vente irrésistible

Une fois que vous avez réussi à insuffler l'envie de lire le texte de votre lettre de vente grâce à votre titre, il est important maintenant de susciter l'intérêt de votre prospect.

Il faut absolument lui annoncer des choses qui vont le retenir sur votre site. Il va falloir lui faire une liste des avantages de votre produit ou service et lui présenter les bénéfices qu'il va en retirer.

Il est impératif de le faire révéler en lui écrivant que vous allez :

- lui révéler des secrets
- que votre produit va lui permettre de supprimer des contraintes
- que votre service va lui faire gagner de l'argent
- que votre produit va lui permettre d'aller 2 fois plus vite
- que grâce à votre service il va pouvoir réaliser ses rêves
- etc...

Il faut tenir votre lecteur en haleine en vous concentrant sur ce que le produit ou service va lui apporter.

Votre lettre de vente doit susciter l'envie et le désir de posséder et ne pas hésiter à utiliser les ressorts émotionnels pour déclencher l'acte d'achat.

Le but de la lettre de vente est de vendre. Et le meilleur moyen d'y parvenir est de démontrer à votre prospect qu'il a un problème et de lui expliquer comment votre produit ou service va lui permettre de le résoudre.

Il n'est pas nécessaire d'inventer un problème, il suffit de penser à toutes les petites choses qui nous empoisonnent la vie, ou ces petits trucs que l'on aimerait améliorer.

Pensez à vous ou à vos proches pour déterminer lesquels auront le plus d'impact et quelles seraient les solutions les plus incitatives.

Tout le monde veut améliorer un élément de sa vie qu'il soit physique, financier, psychologique ou autre...

A vous d'en profiter...

About the Author

Michel Seaume

Infopreneur

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

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