

LES 4 EMOTIONS POUR DES CONTENUS IMPACTANTS



Par **Olivier Seron**, copywriter sans photo
(pour le moment)

**Il existe 4 émotions persuasives,
que vous pouvez utiliser pour
propulser des contenus qui feront
agir vos prospects et clients.**



Émotion 1 : La nouveauté

3 façons d'**innover** :

- Par la solution proposée
- Par les problèmes que vous résolvez
- Par la présentation de votre solution



Astuce : Soyez le plus spécifique et concret possible dans vos exemples

Émotion 2 : L'empathie

Votre lecteur doit se dire :

cette personne comprend **MON** problème.



Astuce : expliquez que vous êtes également passé par là,
ce que vous avez ressenti

**Si cela ne vous semble pas clair,
dites-le-moi,
je me ferai un plaisir
de tous vous expliquer
pendant un dîner**



Émotion 3 : L'appréciation

Votre lecteur doit se dire :

cette personne est une **bonne** personne



Astuce : montrez qui vous êtes
par la force de votre branding,
racontez votre univers

Émotion 4 : Le rêve

Votre lecteur doit se dire :

je veux faire **ça** !



Astuce : n'oubliez jamais,
que les gens feront tout
pour ceux qui encouragent leurs rêves

Ce **contenu** vous a plu ?

Je vous propose de le submerger sous les :



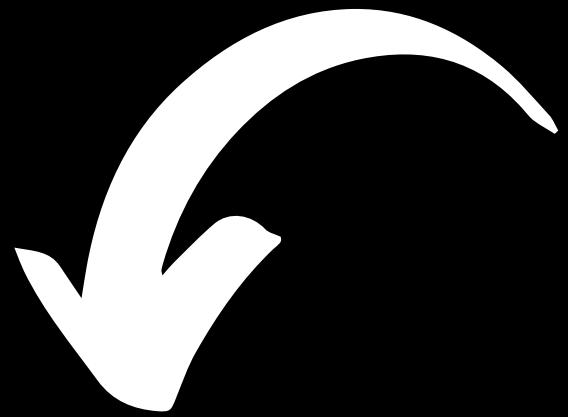
Et de partager vos
opinions en **commentaires**

**Vous pouvez ne rien faire
(ni like, ni commentaire)
pas de problème.**

**Nous en discuterons
pendant une partie de carte
samedi soir**



Et si vous recherchez un copywriter
professionnel, accueillant & bienveillant



contact@les26mousquetaires.com

ou

06 13 692 592

Finalement,
j'ai retrouvé une photo de moi, prise à
l'improviste :



J'avais celle là également :



Ou celle-ci :



Euh non pas la dernière, j'avais abusé de la raclette

**Allez monsieur,
ça suffit
maintenant,
il faut partir**