

LES 9 ACTIONS POUR UN

COPYWRITING

CLAQUE AU SOL

Par moi-même, développeur de vente
et amateur de tarte aux myrtilles



LES 9 ACTIONS POUR UN

COPYWRITING

CLAQUE AU SOL

Par moi-même, développeur de vente
et amateur de tarte tatin



Construire un message qui percut : oui.

Mais encore faut-il l'adresser à la bonne personne et au bon moment.

Et pour t'en assurer, tu dois répondre à cette question :



Quel est le niveau de **sophistication** de mon marché ?

(Ne pas se poser cette question, c'est comme vouloir escalader le Mont-Blanc en tong :

Ça peut passer, mais tu ne pars pas gagnant).



Dans les prochaines slides, je vous présente ces 5 niveaux et vous donne un exemple de message adapté à chaque situation



1

AUCUNE SOPHISTICATION

Vous êtes le premier à proposer ce produit ou service.

Rien de comparable n'existait avant vous.

Vos prospects n'ont reçu aucune information avant vous.



Que faire ?

Le plus simple possible, message court et direct.



Exemple :

Ma méthode pour perdre du poids.



2

DÉBUT DE SOPHISTICATION

Vos prospects ont conscience que des solutions existent, vous n'êtes plus seul sur le marché.

(et cela devait arriver, vous pensiez vraiment rester seul ?)



Que faire ?

Il faut ici augmenter l'intensité de votre proposition de valeur.

La développer.

Vous démarquer.



Exemple :

Comment perdre 20 kg en 3 mois



Non, mais qu'est-ce que c'est que cet usurpateur sur la couv ?

Le vrai agent secret ici, c'est moi



T'inquiètes pas, il fait le malin
avec son carrousel,
mais attends qu'il ait terminé !



3

MARCHÉ SOPHISTIQUÉ

À ce stade, vos prospects ont entendu beaucoup de promesses, toutes plus folles les unes que les autres.



Que faire ?

Expliquer comment cela fonctionne par la mécanisation



Exemple :

Perdez 20 kg avec la méthode “Arnak”
(et vous détaillez le fonctionnement de la
méthode)



4

MARCHÉ TRÈS SOPHISTIQUÉ

Vos concurrents aussi ont également développé leur propre mécanisme, leur propre solution.



Que faire ?

Détaillez votre méthode et ajoutez des bénéfices ou rendez votre mécanisme plus facile, plus sur



Exemple :

La méthode Arnak s'attaque aux graisses profondes et développe l'effet de satiété



5

L'ULTRA SOPHISTICATION

À ce stade, tout a été dit, promis,
démontré

(là, cela devient compliqué.

Tu ne veux pas aller fabriquer du fromage de
chèvre en Ardèche plutôt ?

Bon, comme c'est toi, je te propose quand
même une solution)



Que faire ?

Il faut travailler ici sur celui (ou celle) que l'on va être en achetant votre produit., sur son identité future.



Exemple :

Devenez un homme confiant et séduisant avec notre méthode Arnak



CONCLUSION

Ne complique pas ton message si cela n'est pas nécessaire.

Prouve davantage au fur et à mesure que ton marché se complexifie.

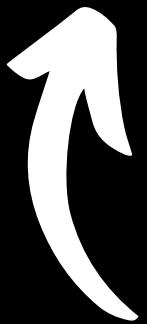


Pour ne pas rater mes prochaines publications :

The screenshot shows a LinkedIn profile for Olivier Seron. The profile picture is a circular photo of a smiling man giving a thumbs up. The background is blue with yellow dots and a red bar at the bottom. The headline reads "IMPACTER LES MOTS ONT UN POUVOIR : ENGAGER VENDRE". Below the headline is a yellow button with the text "ABONNE-TOI!". To the right of the headline is a small icon of a pen inside a circle. At the bottom left, there's a summary of his work: "Je crée des contenus qui vendent" followed by icons for Copywriting, Storytelling, Landing Page, E-mail Marketing, Sites Web, and Tunnel de vente. It also mentions "Montpellier et périphérie" and "Coordonnées". At the bottom left, it says "4 300 abonnés · Plus de 500 relations". On the right side, there are two small thumbnail images: one for "Les 26 mousquetaires" and another for "Google Mobile Academy".

Olivier Seron (Fine lame du copywriting)
Je crée des contenus qui vendent Copywriting Storytelling Landing Page E-mail Marketing Sites Web Tunnel de vente
Montpellier et périphérie · [Coordonnées](#)
4 300 abonnés · [Plus de 500 relations](#)

Les 26 mousquetaires
 Google Mobile Academy



ABONNE-TOI



Bon, je dois vous
laisser, j'ai un gros en
slip qui frappe à la
porte