

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 percute : **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 a 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 SOPHISTIQUE

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 SOPHISTIQUE

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 :



A screenshot of a Facebook profile for Olivier Seron. The profile picture shows a man giving a thumbs up. The cover photo has a blue background with yellow dots and the text 'LES MOTS ONT UN POUVOIR : IMPACTER ENGAGER VENDRE' and a 'POW!' comic-style explosion. A yellow button says 'ABONNE-TOI !'. The bio mentions 'Fine lame du copywriting' and lists services like Copywriting, Storytelling, Landing Page, E-mail Marketing, Sites Web, and Tunnel de vente. It also lists 'Les 26 mousquetaires' and 'Google Mobile Academy' as affiliations. The profile has 4,300 subscribers and over 500 relationships.

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