



# LES 5 ERREURS QUI ASSASSINENT VOTRE PAGE DE VENTE





Une page de vente, c'est comme une mayonnaise :

Cela paraît simple à réaliser, MAIS, vous ne comprenez pas pourquoi elle finit par retomber (tout comme vos ventes).



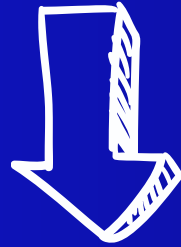
Alors pour vous éviter de rater cet élément essentiel de votre cuisine commerciale, je vous liste aujourd'hui les 5 erreurs principales que vous devez absolument éviter.

1

AUCUNE  
SPÉCIFICITÉ



Votre texte est écrit pour tout le monde.



En rédigeant pour tout le monde, en réalité, vous n'écrivez pour personne.

Vous ne donnez pas le sentiment de comprendre les douleurs et frustrations de vos lecteurs.

Comment peuvent-ils être convaincus que votre solution est LA plus adaptée pour eux ?



# SOLUTION

Tous les ingrédients doivent parler à votre lecteur cible :

- Vos chiffres
- Des détails
- Du storytelling
- Témoignages

A chaque ligne de votre page de vente, votre lecteur doit pouvoir se dire :

IL ÉCRIT POUR MOI



# ABSENCE DE CLARTÉ



Votre page et les mots employés sont aussi simples à comprendre que le code des impôts.



Votre prospect, sursollicité, ne fera pas l'effort de vous comprendre.

Et s'il ne vous comprend pas instantanément, il referme votre contenu et l'oublie en quelques secondes.

Bref, ça sent la loose.





# SOLUTION

Vous devez procéder à une relecture minutieuse de votre contenu en vous posant cette unique question :

EST-CE ÉVIDENT À COMPRENDRE  
POUR MON LECTEUR ?

Attention !

Si vous vous adressez à une personne déjà sensibilisée à votre secteur d'activité, un vocabulaire spécifique peut, au contraire, lui confirmer qu'elle est au bon endroit.



**Qui est cette “Madame  
page de Vente ”que l’on  
vient d’assassiner ?**

**Pas de panique, je vais  
trouver le coupable.**







MONOTONIE



La page de vente est quelque chose que vous prenez au sérieux.

Trop.



Vous écrivez un contenu robotique, sans saveur, énergie et authenticité.

Spoiler :

PERSONNE N'ACHÈTE A UN ROBOT !



# SOLUTION

Utilisez dans vos contenus un ton conversationnel.

Voici quelques indications pour cela :

- Évitez la voix passive
- Utilisez des mots de transition
- Posez des questions
- Utilisez des mots de remplissages
- Alloooooooooooooooooongez vos voyelles



# ABSENCE DE PREUVES



Vous alignez faits et arguments sans rien prouver.

Toujours plus.



Votre contenu perd progressivement en crédibilité.

Et sans confiance : pas de vente.



# SOLUTION

Cela paraît évident pour des cerveaux  
brillants comme vous, mes chers lecteurs,  
mais je vous le confirme :

**PROUVEZ CE QUE VOUS DITES**

En résumé, utilisez tous supports ou  
publications **CREDIBLES** qui viennent  
renforcer vos affirmations.

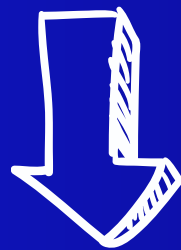


5

IGNORER LES  
SOURCES DE  
TRAFIC



J'énonce une évidence :



Une page de vente, même  
**MAGNIFIQUEMENT** écrite, qui ne  
bénéficie pas de visiteurs ne convertira  
pas.

Et sur le même principe :

l'eau sa mouille  
le feu ça brule.



# SOLUTION


Il est indispensable de prévoir au préalable une réelle stratégie de promotion.

Attention 

Ta page de vente doit prendre en compte la source du trafic.


- Froide : publicité payante par exemple
- Chaude : ta newsletter (par exemple)

Le degré d'exposition à ta solution impacte l'écriture de la page.

A close-up photograph of a middle-aged man with a beard and mustache, wearing a white chef's coat with a red and blue striped collar. He is pointing his right index finger directly at the camera. A large, light gray speech bubble is positioned to his right, containing bold black text. The background is a solid light blue.

**Le gars qui a réalisé ce  
carrousel,  
c'est un vrai chef,  
moi je vous le dis.**



A man with short dark hair and a light beard, wearing a white button-down shirt and dark trousers with a black belt, stands with his hands on his hips against a blue textured wall. A black rounded rectangle is overlaid on the top right of the image, containing white text and a lightbulb icon.

Si tu es du même avis que  
Philou et que tu as besoin  
de travailler ta page de  
vente :

ENVOIE-MOI UN MP

