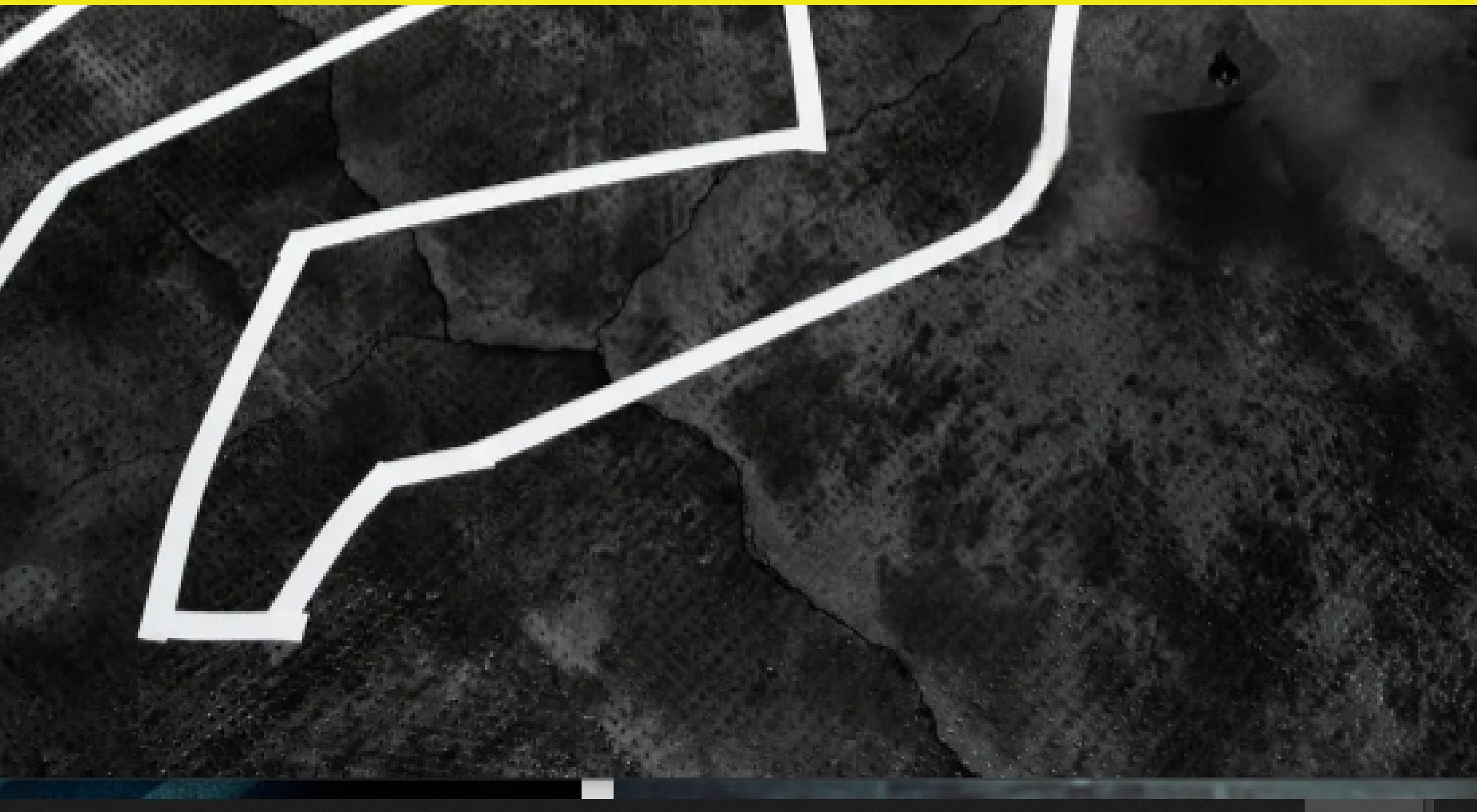




LES 5 ERREURS QUI **ASSASSINENT** VOTRE PAGE DE VENTE





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

2

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, ca sent la loose.



SOLUTION

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

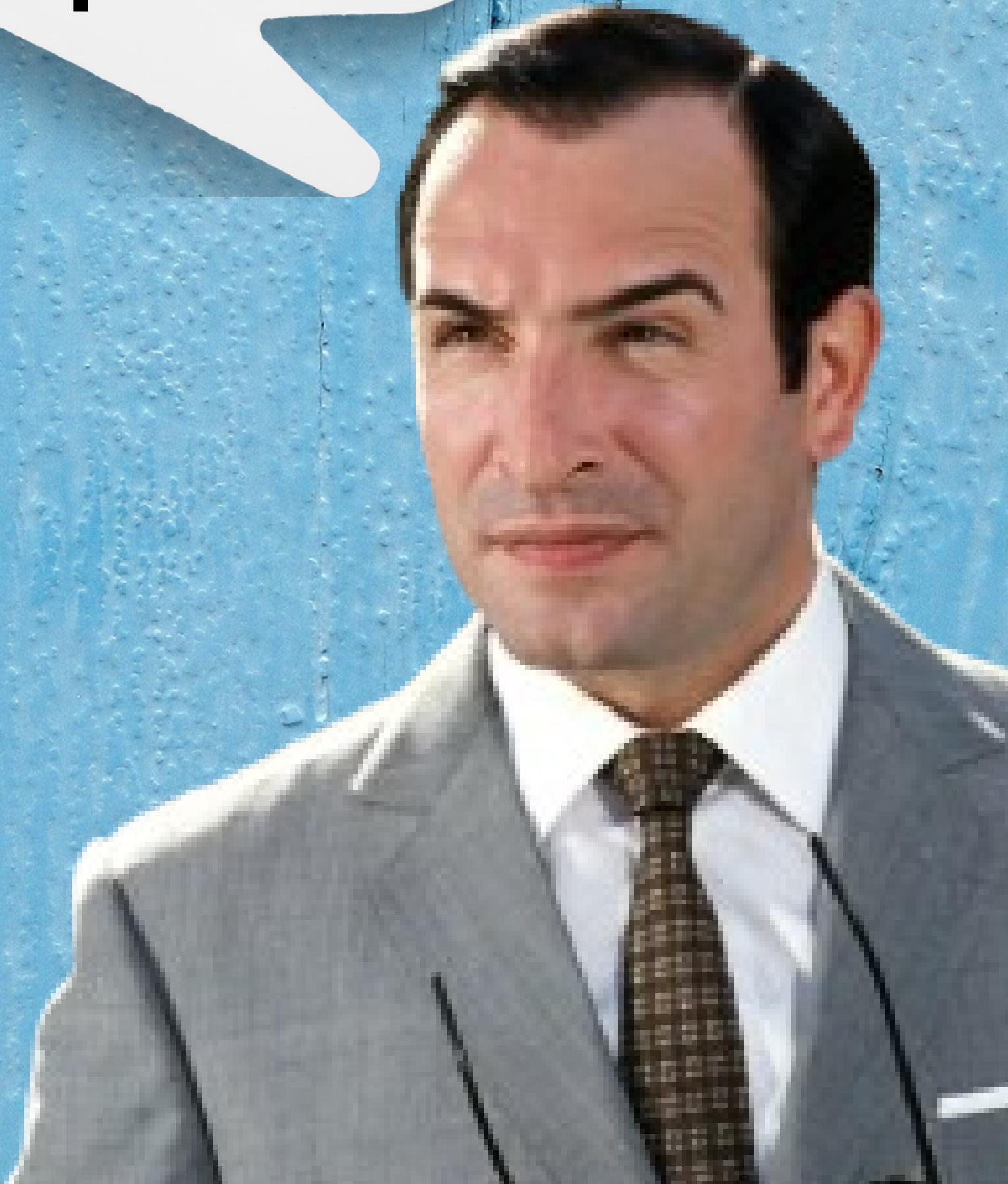
EST-CE ÉVIDENT À COMPRENDRE
POUR MON LECTEUR ?

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.



3

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
- Alloooooooongez vos voyelles

4

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.



IGNORER LES SOURCES DE TRAFIG



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 brûle.



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.



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

A photograph of a middle-aged man with short, dark hair and a slight smile. He is wearing a white button-down shirt with the sleeves rolled up to his forearms and dark trousers with a belt. He is standing in front of a light blue, textured wall.

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

ENVOIE-MOI UN MP

