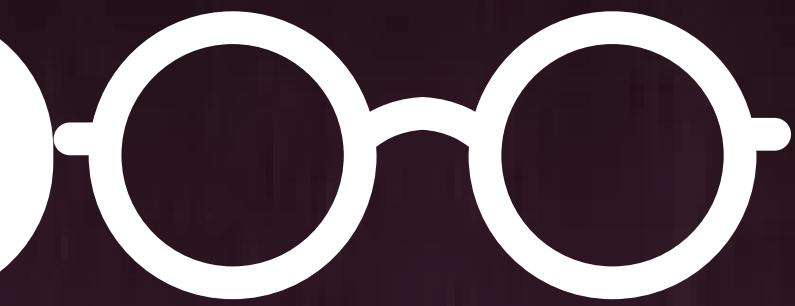


# Comment faire passer tes contenus de vilaine chenille à magnifique papillon

(Et permettre à tes contenus de vendre...enfin)



Ma vision

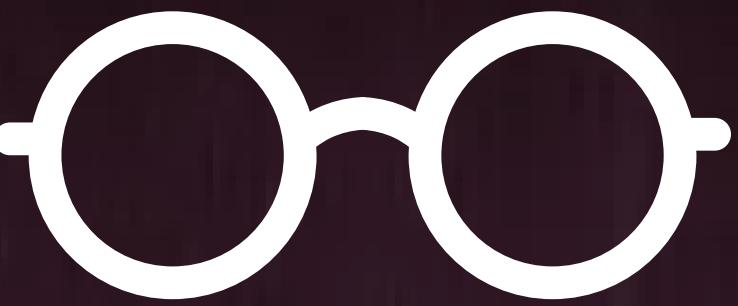


Parfois un petit rien peut radicalement change l'impact de vos contenus.

Parce que même vous pensez avoir écrit quelque chose de propre

“il manque un petit truc pour que vos prospects se relient RÉELLEMENT à ce que vous écrivez”

**Ma vision**

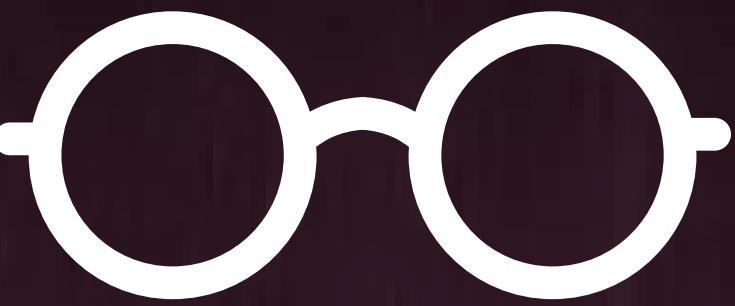


j

S'il ne s'accapare par votre texte, et se  
sent bien plus lecteur que participant...

il n'achètera pas !

Ma vision



Et, sauf si vous souhaitez rentrer à l'Académie française, l'objectif de vos contenus est de :

suspense

suspense

suspense



Vendre

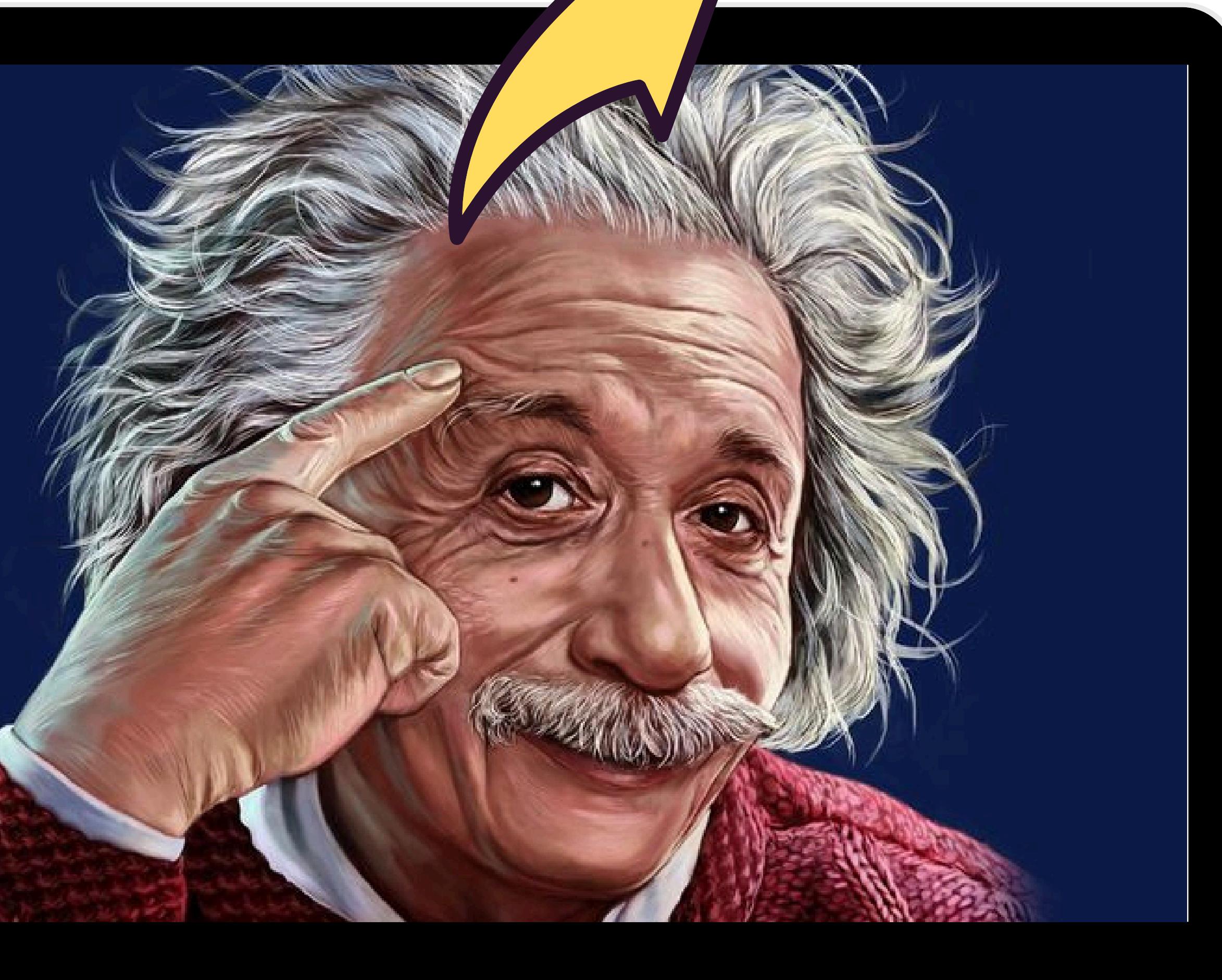
(bon, j'avoue, ce n'était pas l'énigme du siècle)

# Objectif



Alors aujourd'hui, je vous présente ces astuces, qui, à la différence des chocolats de Noëls, sont à consommer sans modération.

*"Et ce n'est pas parce que  
c'est simple  
que ce n'est pas génial"*





# Les 6 expressions à utiliser pour que vos lecteurs s'approprient vos contenus



"Je ne sais pas si  
c'est pour toi, mais..."



# Pourquoi ça marche ?

j

Crée de la curiosité et de la rareté, ce qui implique que l'offre peut ne pas convenir à tout le monde.



# Attention quand même

Je vous recommande un peu de subtilité dans l'approche.

L'idée est de pratiquer le marketing de répulsion, mais avec “je ne sais si c'est pour toi, car tu n'as peut-être pas envie de gagner de l'argent”

C'est de la m.... 😅.



# Exemple :

j

« Je ne sais pas si mon défi de yoga de 8 semaines est fait pour vous, mais si vous êtes quelqu'un qui souhaite gagner en force, en flexibilité, etc. ... »



"Imagine  
seulement..."



# Pourquoi ça marche ?

j

Se projeter dans le futur stimule le prospect et crée une image claire des résultats qu'il obtiendra après l'achat de votre produit/service.

C'est un puissant déclencheur.



# Exemple :

j

"Imaginez simplement vous réveiller chaque matin avec de l'énergie, de la motivation et de l'enthousiasme, etc. ..."



"Deux types  
de personnes"



# Pourquoi ça marche ?

j

Permet aux lecteurs de s'identifier  
dans la catégorie la plus attrayante  
alignée sur votre offre.



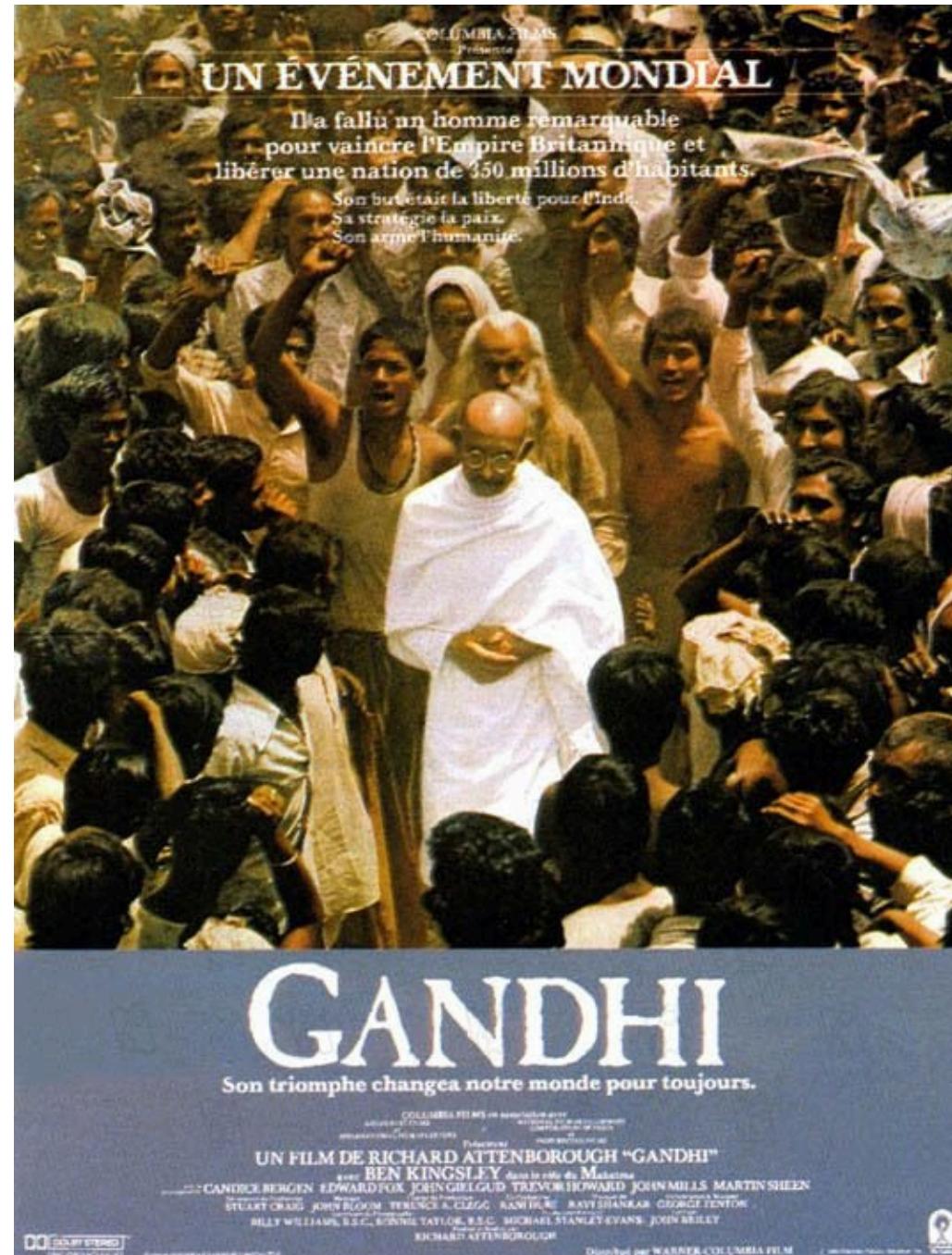
## Exemple :

j

**"Il existe deux types d'entrepreneurs :**

**Ceux qui ont compris à quel point le copywriting est essentiel dans leur stratégie marketing et ceux qui continuent à s'épuiser dans leur communication, sans atteindre leurs objectifs de ventes."**

# La minute cinéma



Le record du plus grand nombre de figurants :  
Gandhi (1982) avec 300 000 figurants pour une **seule** scène



"Je parie que tu es un  
peu comme moi..."



# Pourquoi ça marche ?

j

Aide les lecteurs à s'identifier davantage à vous, ce qui stimule l'engagement émotionnel et la confiance.



# Exemple :

j

"Je parie que vous êtes un peu comme moi :

un entrepreneur occupé le jour et un papa débordé le soir. C'est pourquoi j'ai créé, etc. ..."



"Si...donc..."



# Pourquoi ça marche ?

j

Fait ressortir un public/une lutte/un problème spécifique et le relie à la solution parfaite.



# Exemple :

j

"Si vous souhaitez vendre en B To B en 2024, alors ma masterclass sur la prospection est faite pour vous"



"Encore  
une chose..."



# Pourquoi ça marche ?

j

Cela retient l'attention, car les lecteurs anticipent un dernier aperçu convaincant avant de décider.



# Exemple :

j

« Avant de vous décider, encore une chose à considérer : lorsque vous vous inscrivez aujourd'hui... »

## Conclusion

j

Le simple fait d'utiliser une ou deux de ces expressions dans votre contenu peut représenter une grosse différence.

Mais, comme évoqué, vous pouvez les utiliser pas exactement en employant les mêmes mots, mais la même articulation

# J'allais oublier... de me présenter

Je crée des idées qui vous aident à vendre plus et vendre mieux

Amateur de :  
tartes aux  
myrtilles et de  
basket (ceci  
compense cela ...)

Mes outils :  
Stratégie de  
contenu, pages  
de vente,  
e-mails...

20 ans d'expérience dans la communication,  
la vente, le marketing



Vous souhaitez bénéficier d'un  
contenu qui génère **réellement**  
des ventes ?

Envoyez “**Écriture**” en DM