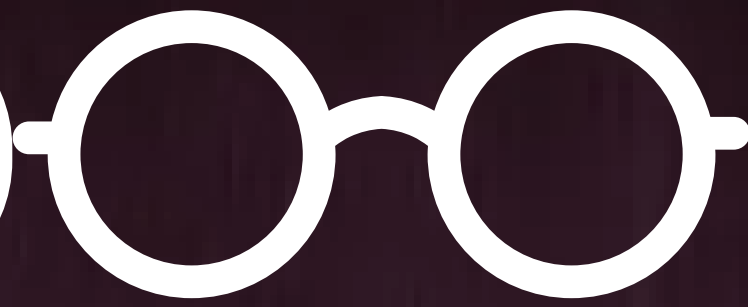


Comment faire passer tes contenus de vilaine chenille à magnifique papillon

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



Ma vision

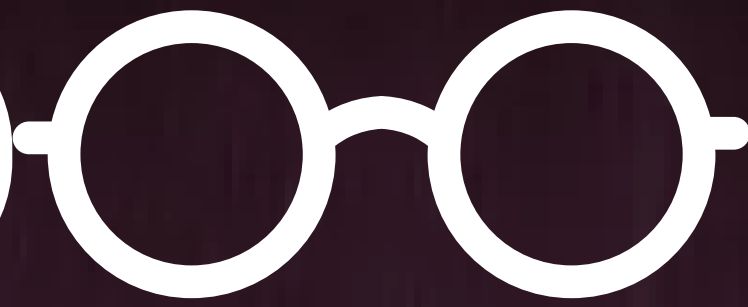


Parfois un petit rien peut radicalement
changer l'impact de vos contenus.

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

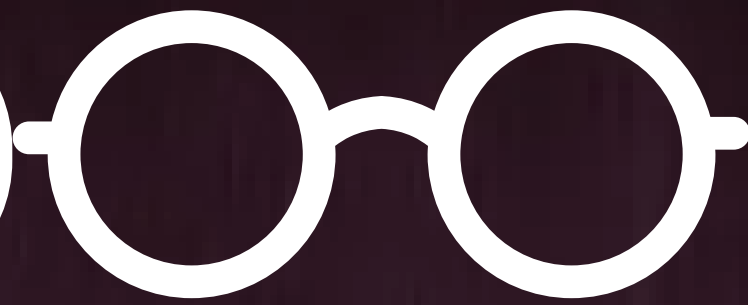


j

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 :

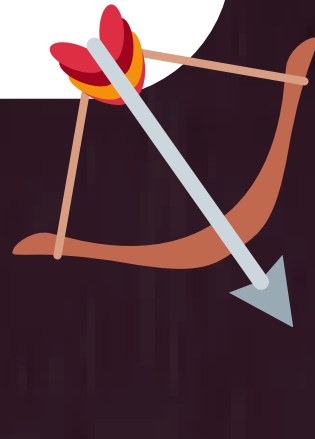
suspense
suspense
suspense



Vendre

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

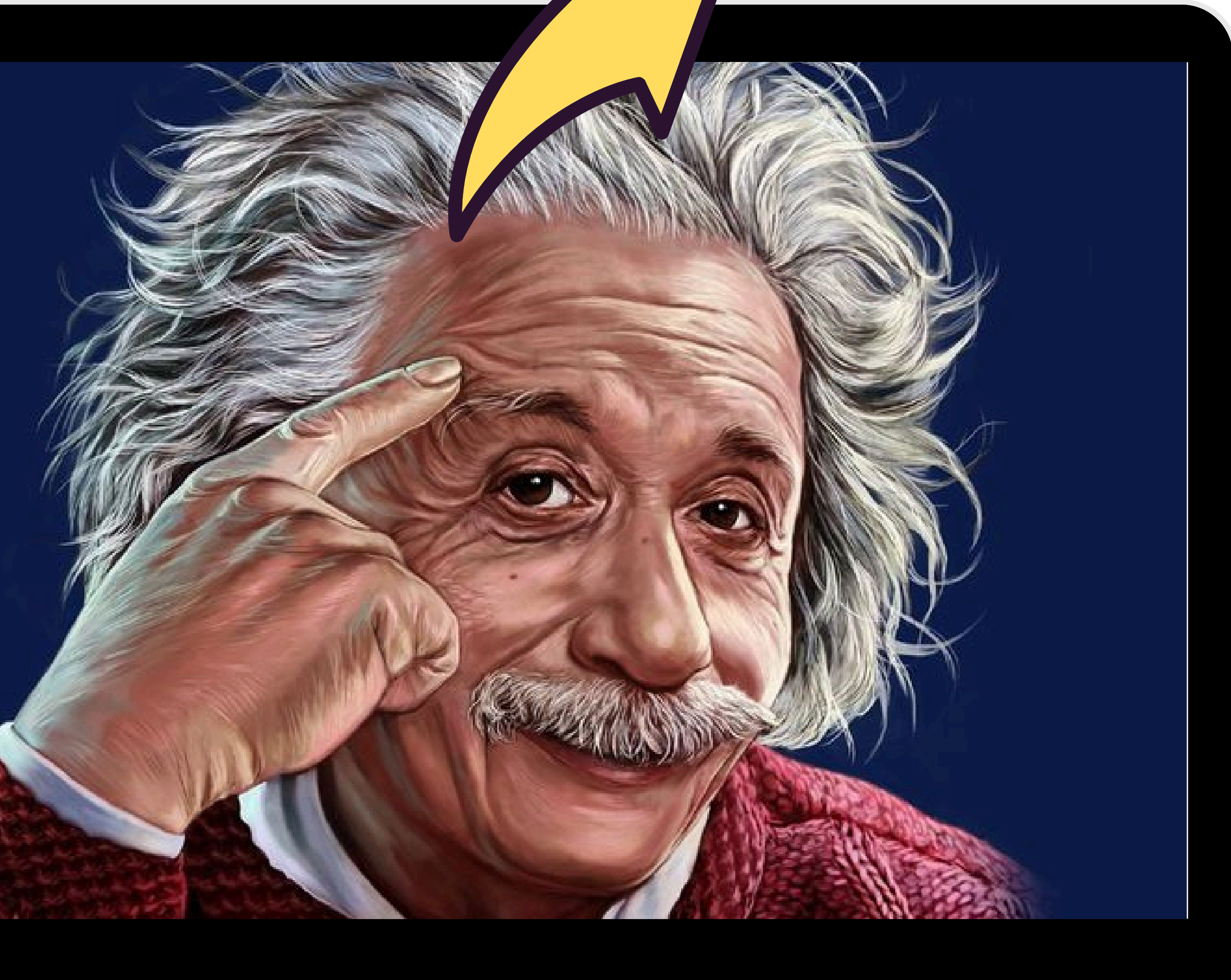
Objectif



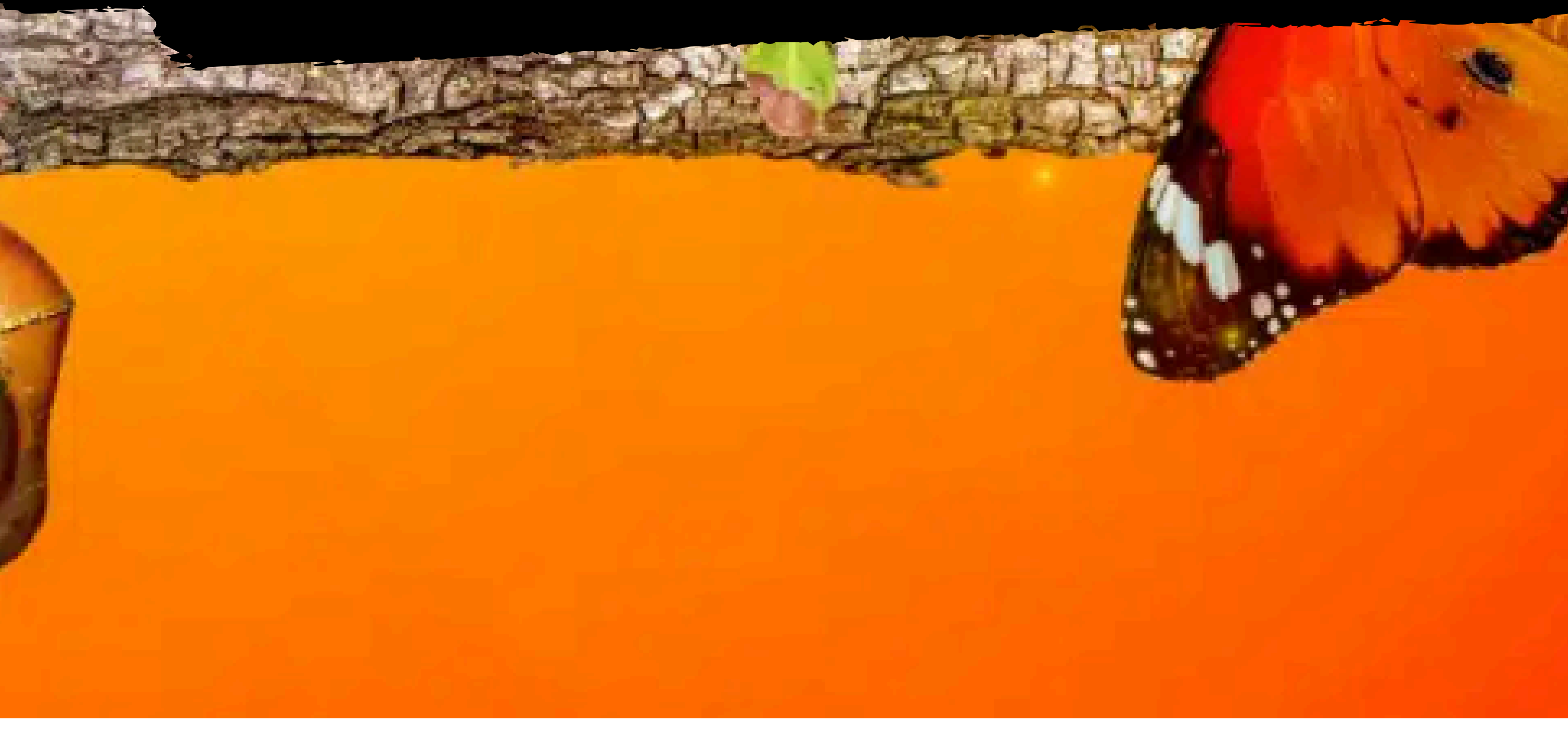
j

Alors aujourd'hui, je vous présente ces astuces, qui, à la différence des chocolats de Noël, 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

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

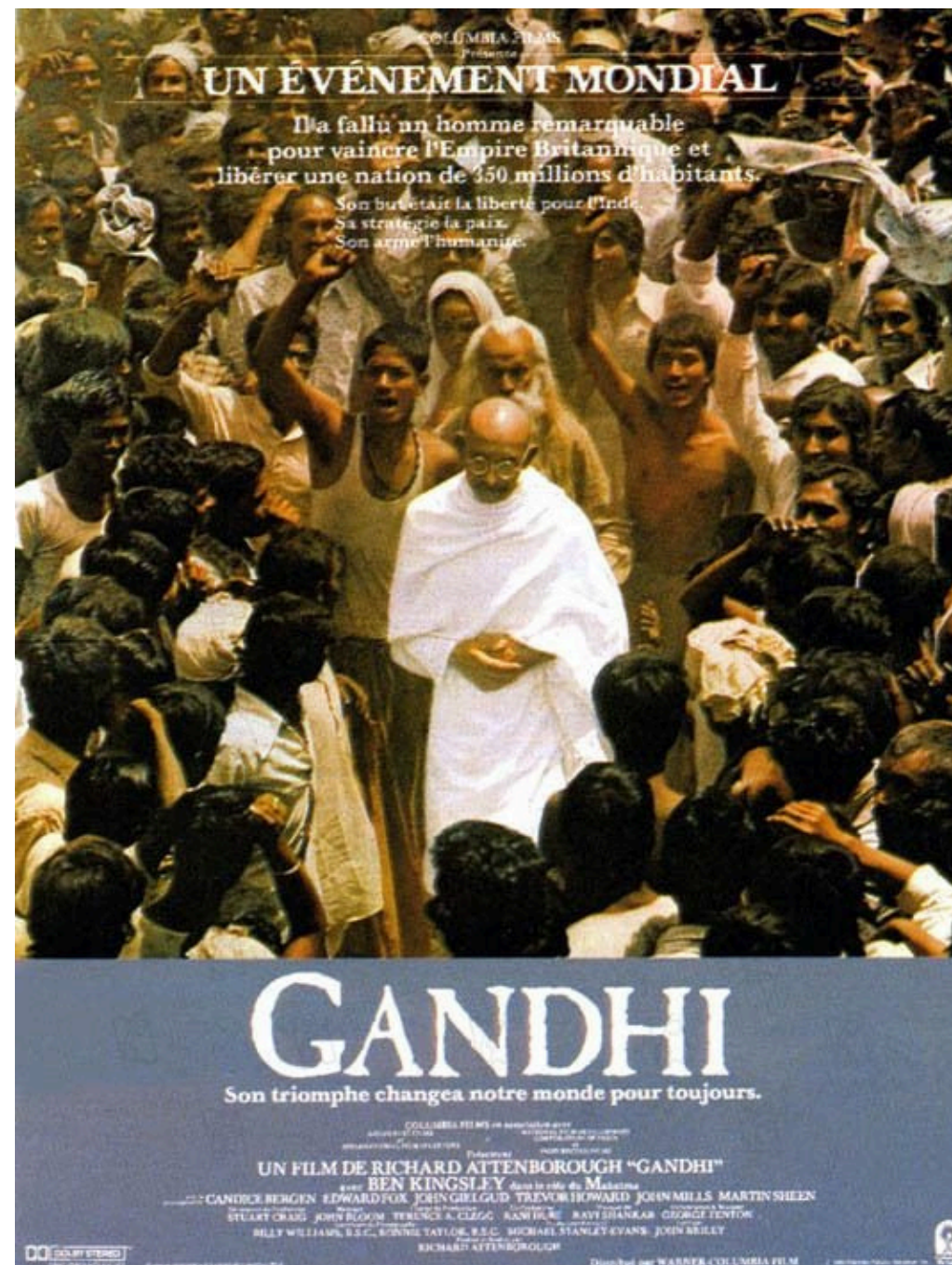


Exemple :

"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