

LES 5 ERREURS QUI ASSASSINENT VOTRE PAGE DE VENTE



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

cela semble simple à réaliser et on ne comprend pas pourquoi elle finit par retomber (tout comme vos ventes).

Alors pour vous éviter de rater cet élément essentiel de votre cuisine (COMMERCIALE),

je liste aujourd’hui les 5 erreurs principales que vous devez absolument éviter.

1

AUCUNE SPÉCIFICITÉ

Vous texte est écrit pour tout le monde.

Conséquence :

**En écrivant 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

Faire en sorte que chaque ingrédient parle à votre lecteur cible :

- Chiffres
- Détails
- Storytelling
- Témoignages

A chaque ligne, on doit pouvoir se dire :

IL ÉCRIT POUR MOI

2

ABSCENCE DE CLARTE

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

Conséquence :

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 attentive de votre page en vous posant cette seule question :

**EST-CE QUE C'EST CLAIR
POUR MON LECTEUR ?**

Attention

!

si vous vous adressez à une personne déjà “éduquée” sur votre marché, un vocabulaire plus spécifique peut, au contraire, lui confirmer qu’elle est au bon endroit.

Qui est cette Madame Page de vente ?

Ne vous inquiétez pas, je suis sur le coup, je vais trouver le coupable



3

MONOTONIE

**La page de vente, c'est quelque chose que
vous prenez au sérieux.
Trop.**

Conséquence :

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

Spoiler :

PERSONNE N'ACHÈTE A UN ROBOT





SOLUTION

Utilisez 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**
- **Alooooooooooooooongez vos voyelles**
-

4

ABSCENCE DE PREUVES

Vous alignez les faits et les arguments sans rien prouver.

Conséquence :

Votre contenu perd progressivement en crédibilité.

Et sans confiance : pas de vente





SOLUTION

C'est simple :

PROUVEZ CE QUE VOUS DITES

Et notamment avec des :

- Témoignages
- Étude de cas
- Études scientifiques

Plus il y en a, mieux on porte
(comme la tarte aux myrtilles en réalité 😊).

5

IGNORER LES SOURCES DE TRAFIC

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



SOLUTION

Prévoir au préalable une réelle stratégie de promotion.

Attention !
Ta page de vente doit considérer la source de trafic :

- **Froide : publicité payante...**
- **Chaud : trafic provenant de ta newsletter**

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

A photograph of a man with a full, grey beard and mustache, smiling broadly. He is wearing a white chef's jacket over a red, white, and blue striped collar. He is pointing his right index finger directly at the viewer. A yellow speech bubble originates from his hand and contains the text.

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

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

**ENVOIE-MOI
UN MP**

