



# 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**
- **Alloooooooooooooooooongez 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...**
- **Chaude : trafic provenant de ta newsletter**

**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**



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

**ENVOIE-MOI  
UN MP**

