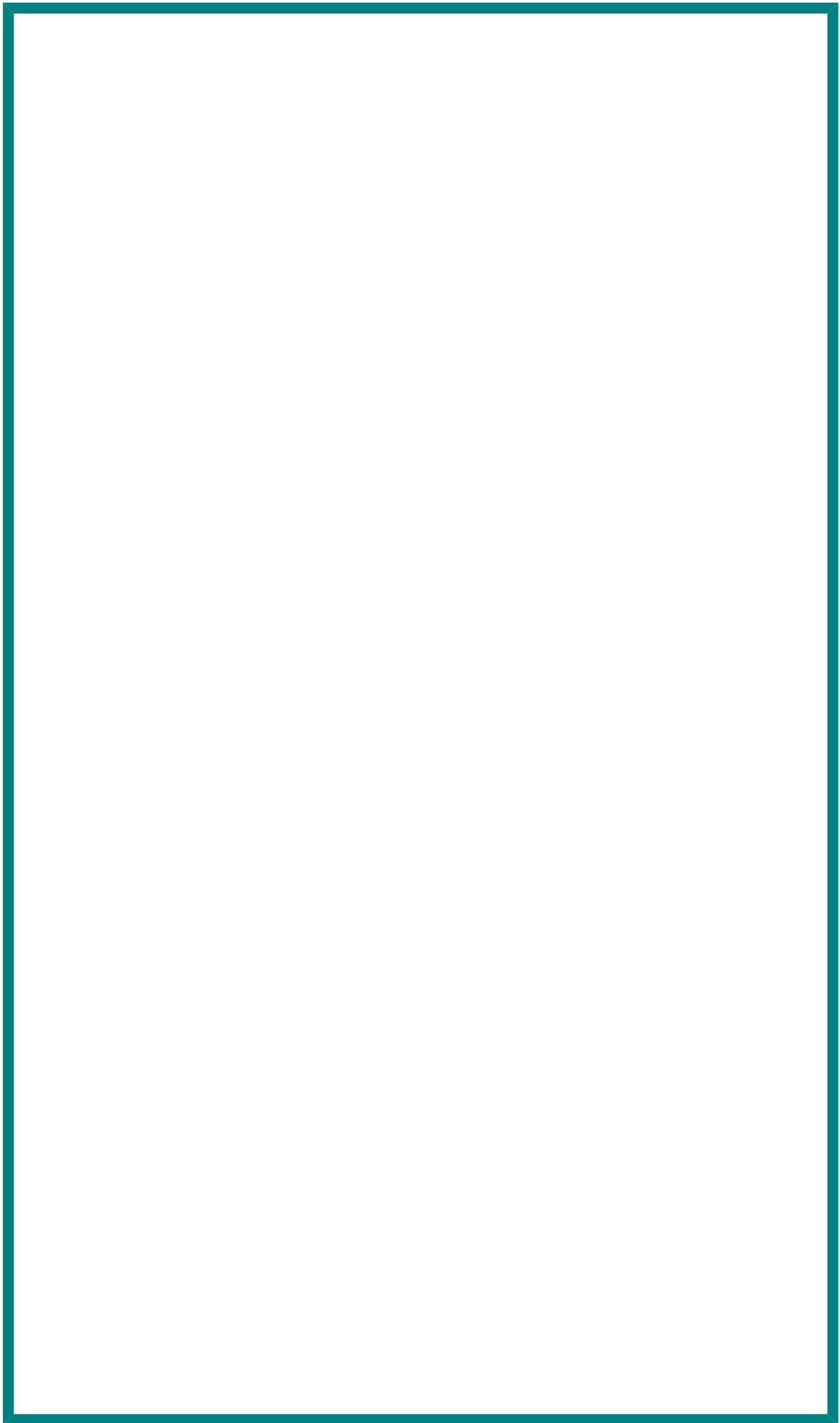
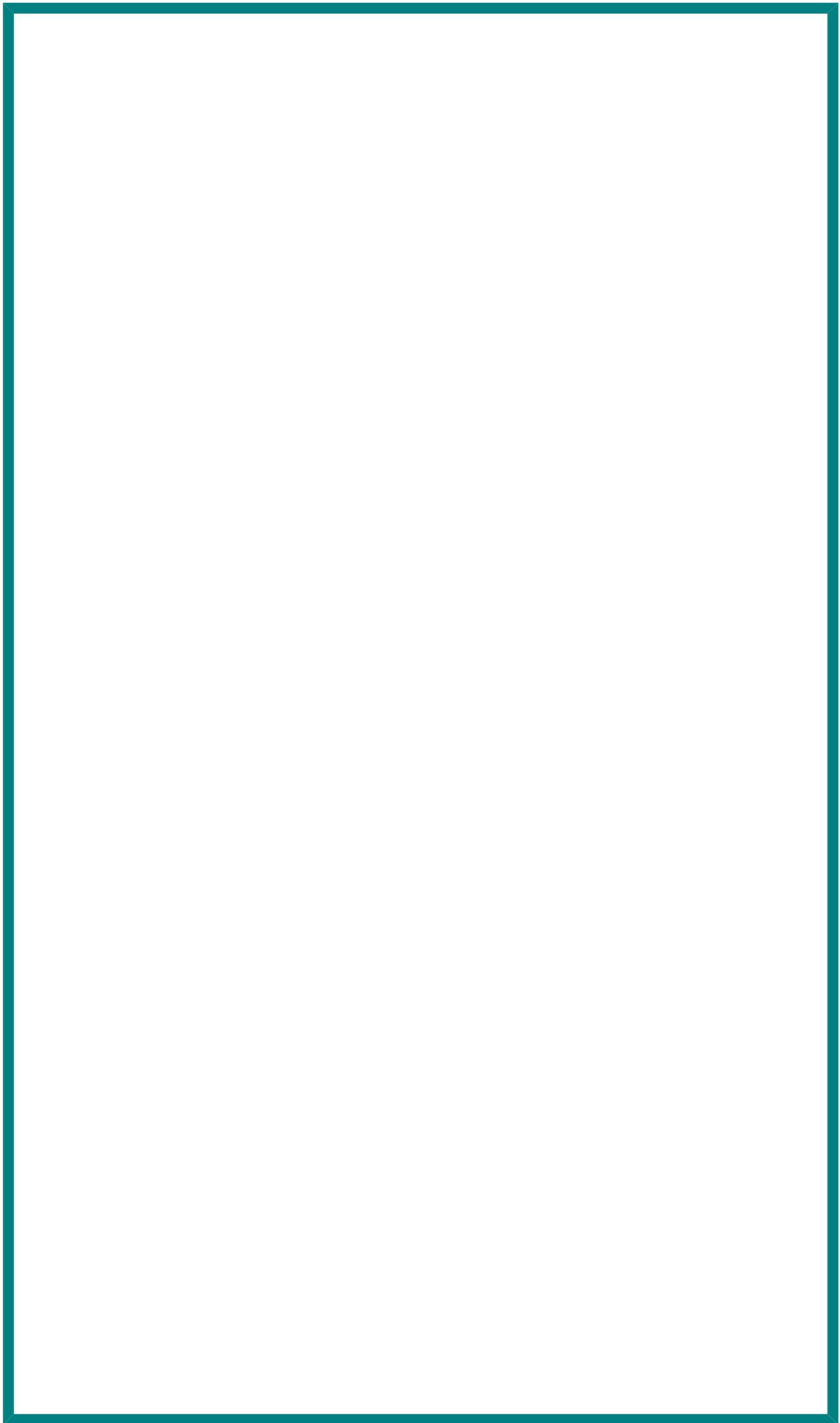


***Les secrets d'une page
de vente efficace
Conseils pratiques -
Stratégie***



Les secrets de la réussite





Important : ce livre numérique, comme toute œuvre de l'esprit, fait l'objet de droits d'auteur. Son contenu a été déposé chez un huissier d'une part et dans un coffre-fort numérique d'autre part. L'antériorité du texte pourra être démontrée officiellement en cas de litige. A ce titre, sauf autorisation écrite et signée de l'auteur, vous ne pouvez copier, diffuser, vendre ou donner tout ou partie de cet ouvrage.

Décharge de responsabilité. Le contenu de ce document a pour unique vocation de vous informer. Toutes les informations contenues dans ce rapport ont été soigneusement vérifiées à l'issue de leur rédaction, mais sans aucune garantie d'exactitude, d'exhaustivité, de précision. Le lecteur (la lectrice) reconnaît et comprend que l'auteur ne s'engage aucunement en matière de conseil légal, financier, professionnel ou autre. Il ne fait notamment aucune promesse en matière de gains financiers ou autres. En lisant ce document, le lecteur (la lectrice) accepte sans réserve et définitivement le fait qu'en aucunes circonstances l'auteur et/ou le vendeur ne pourra (ne pourront) être tenu(s) responsables(s) des pertes, dommages, directs et indirects, qui résulteraient de l'utilisation de l'information contenue dans ce document, incluant et ne se limitant pas aux erreurs, oublis et imprécisions.

Table des matières

Introduction.....	5
1. Comprendre la conversion de vente.....	5
2. La valeur de vos conversions.....	10
3. L'art de vendre.....	11
4. Les bases.....	13
5. Pourquoi vous devez raconter une histoire dans votre page de vente.....	15
6. Les éléments qui comptent dans une page de vente écrite.....	17
7. Trois exemples de lettres de vente.....	23
8. Le "nouveau" processus de vente.....	30
9. Prenez les préférences de votre cible en compte.....	34
10. Visez l'émotion.....	34
11. Tarification : le rôle qu'elle joue dans vos pages de vente.....	35
12. Retour au suivi et aux tests comparatifs.....	36
13. Assurez-vous d'exploiter toutes les sources de vente possibles.....	40
14. Une page de vente conçue comme il faut.....	42
15. De meilleurs résultats avec un meilleur titre ?.....	44
16. Autres astuces.....	46
Écrivez différentes versions de vos pages de vente pour différents segments démographiques de votre cible.....	46
Vérifiez la lisibilité de vos mots-clés.....	47
Évitez les vidéos se lançant automatiquement.....	48
Écrire sur le ton de la conversation.....	48
Traitez votre bouton "Acheter" avec le soin qu'il mérite.....	49
Ne pensez pas vos mécanismes moteurs comme "séparés" de vos pages de vente.....	50
Lisez votre page de vente à haute voix.....	52

Mettez des photos dans vos témoignages.....52

Pour conclure.....52