

HELLO !

FÉLICITATIONS ! SI TU AS
TÉLÉCHARGÉ CE TEMPLATE, C'EST
QUE TU COMPRENDS L'IMPORTANCE
DE SOIGNER TA PAGE DE VENTE.
C'EST UNE DES ÉTAPES
INCONTOURNABLES POUR QUE TON
LANCEMENT SOIT UN SUCCÈS !

J'ESPÈRE QUE CE TEMPLATE
T'AIDERA À ÉCRIRE PLUS
FACILEMENT TES PAGES DE VENTE :)



des bons mots,
au bon moment.

WWW.MARELIECOULON.COM/5-
ETAPES-POUR-ECRIRE-VOTRE-
PAGE-DE-VENTE

CHECKLIST RAPIDE

- ✓ Titre accrocheur
- ✓ Boutons d'appel à l'action
- ✓ Promesse
- ✓ Contenu détaillé de la formation
- ✓ Traitement des objections
- ✓ Témoignages clients
- ✓ Problème du client
- ✓ Situation idéale du client
- ✓ Bonus
- ✓ Mot de la fin

1. ATTIRER LA BONNE PERSONNE

Titre

Un titre accrocheur pour interpeller ton client idéal ! Fais court et va droit au but.

Sous-Titre

Un sous-titre pour véhiculer la promesse de ton produit.

Appel à l'action

Introduction

Continue d'intriguer ton prospect à travers deux ou trois phrases qui s'adressent seulement à lui. Fais du teasing !

Exemple

Titre

Tu as un produit ou un service à vendre en ligne ?

Sous-titre

Découvre comment écrire une page de vente efficace !

Suis ce template qui te guidera pas à pas.

Ce template est fait pour toi si tu as une formation à vendre mais que tu ne sais pas quoi écrire sur ta page de vente. Tu sais que ton produit est bon mais tu ne parviens pas à l'expliquer avec des mots. Tout cela est sur le point de changer avec ce template !

Intro

Qui veut recevoir le template gratuit ?

Moi, moi, moi !

Prénom

Email

**Appel
à l'action**

JE M'INSCRIS !

En t'inscrivant pour recevoir le template gratuit, tu recevras automatiquement du contenu exclusif chaque semaine pour te former au copywriting.

Tes informations ne seront pas communiquées à un tiers et tu pourras te désabonner à tout moment en cliquant sur le bouton "Me désinscrire" en bas de chaque email.

2. STORYTELLING

Problème

Remue le couteau dans la plaie pour montrer à ton prospect que tu le comprends. N'hésite pas à utiliser le storytelling ! Explique-lui que tu peux l'aider à résoudre son problème.

3. OFFRE IRRÉSISTIBLE

Promesse - Bénéfices produits - Transformation

Projette ton prospect dans une situation idéale : demande-lui d'imaginer quelle pourrait être sa situation dans quelques mois, une fois son problème résolu.

4. CRÉDIBILITÉ

Livrables

Montre ton sérieux et détaille ton produit et le contenu de ton offre.

Appel à l'action

Témoignages clients

Ajoute des preuves sociales sous forme de témoignages clients pour asseoir ta crédibilité.

5. OBJECTIONS

Objections

Abats les dernières barrières de ton prospect grâce à une F.A.Q ou à une garantie 100% satisfait ou remboursé.

Bonus

Ajoute deux ou trois bonus irrésistibles et ce sera la cerise sur le gâteau !

Appel à l'action

Mot de la fin

Ne quitte pas ton prospect brusquement ! Encourage-le à être dans l'action, en lui proposant de t'écrire pour te poser des questions sur ton produit par exemple.