

Ecrire une lettre de vente

Pour que votre page de vente atteigne son objectif, il est impératif que celle-ci soit tournée **vers le lecteur**. Il faut lui parler de **lui** encore et encore. Expliquez lui ce qu'il va **obtenir**, recevoir ou recevoir. Vous avez 5 secondes pour le convaincre de poursuivre sa lecture et, sachez que ce ne sont pas les belles images qui lui feront sortir le chèque, mais les mots.

Donner de l'information est primordiale, mais attention à ne pas lasser et **ennuyer** le lecteur avec des arguments trop techniques. Il est important de le tenir en haleine et de trouver les **ressorts** qui motivent et poussent à l'achat. Plus votre lettre de vente sera **personnalisée** en utilisant des pronoms singuliers comme "je"; par exemple, plus la relation qui vous liera au lecteur sera forte. Le style de votre écriture doit être le plus simple possible : imaginez-vous dans un magasin vantant un produit à un client, il faut que vous soyez le plus **naturel** possible.

Il est plus facile de vendre une **solution** que de la prévention : un produit pour perdre du poids rapidement et sans effort se vendra beaucoup mieux qu'un produit qui empêche de prendre des kilos...

L'utilisation du **PS** en fin de lettre est un bon moyen de donner un complément d'information ou pour rappeler les points importants de votre offre. Utiliser un témoignage exceptionnel peut également mettre votre prospect encore plus en confiance. Le PS est aussi le moyen de personnaliser votre lettre de vente en y apposant votre signature qui sera la garante de la **qualité** de votre produit.

L'acte d'achat est un moment de **plaisir**, on se sent bien car on vient de se faire plaisir, de s'octroyer un cadeau. Ecrire une lettre de vente qui profite de ce moment privilégié est une technique très efficace. Pourquoi ne pas proposer un produit complémentaire ou alors ajouter des bonus supplémentaires pour une extension d'achat à un moment où votre client est le plus **réceptif**...

About the Author

Michel Seaume

Infopreneur Pour en savoir plus

<http://www.snipurl.com/lettre>

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept, droits de revente](#)