

# SOMMAIRE

## Introduction

### Une page en 10 étapes : challenge n°1

- Dites "Hé, vous !" à vos prospects
- Du bon usage de l'artillerie lourde
- Créez une vraie démanaison
- Incitez le prospect à lire la suite
- Challenge n°1 : ce que vous devez faire.

### Une page en 10 étapes : challenge n°2

- Faire simple et accessible
- Ciblez les émotions
- Quand l'empathie prend la main
- Challenge n°2 : ce que vous devez faire

### Une page en 10 étapes : challenge n°3

- Présentez votre produit/service comme LA solution
- Espoir, rêve, plaisir, fierté, satisfaction
- Encourager et stimuler
- Challenge n°3 : ce que vous devez faire maintenant

### Une page en 10 étapes : challenge n°4

- Multipliez les types de preuve ou de démonstration
- Sollicitez les avis externes
- Attention à l'effet inverse
- Challenge n°4 : ce que vous devez faire

### Une page en 10 étapes : challenge n°5

- Mettez tout sur les bénéfices et les avantages
- Listez les bénéfices
- Quand la curiosité n'est plus un défaut
- Stimulez l'imagination
- Challenge n°5 : ce que vous devez faire maintenant

### Une page en 10 étapes : challenge n°6

- Créez un sentiment d'urgence
- Adoucir la transaction
- Anticipez et contrez les objections

- Challenge n°6 : ce que vous devez faire maintenant

Une page en 10 étapes : challenge n°7

- Soyez clair
- Inspirez confiance avec une très solide garantie
- Votre garantie doit surprendre le lecteur
- Insistez sur la simplicité
- Challenge n°7 : ce que vous devez faire aujourd'hui

Une page en 10 étapes : challenge n°8

- Assurez la visibilité
- Les boutons d'achat
- Donnez tous les détails indispensables
- Les données légales
- Challenge n°8 : ce que vous devez faire

Une page en 10 étapes : challenge n°9

- Jouez votre plus fort atout
- Surprenez-les avec un bénéfice additionnel
- Supprimez les objections et les hésitations potentielles
- Dites-leur que "tout le monde est en train de le faire"
- Poussez à nouveau à l'action
- Challenge n°9 : ce que vous devez faire

Une page en 10 étapes : challenge n°10

- Utilisez des accroches graphiques pour capter l'attention
- Donnez quelque chose aux "survoleurs"
- Faites ressortir, oui, mais avec modération
- Faites de multiples essais...puis essayez encore.
- C'est le prospect qui décide, pas vous.

Conclusion 63

- Point numéro 1 : la qualité
- Point numéro 2 : le ciblage