

Sommaire

Introduction : conseil et rappels à propos du marketing en ligne.

Vous et la rédaction

- Votre État
 - Méthode de méditation pour passer dans un bon état de concentration
 - Ne pas oublier d'avoir une feuille de papier et un crayon à portée de main

Étude De Marché

- Concurrence / Taille du marché
 - Exercice
 - Evitez les phrases générales au bénéfice d'un vrai dialogue constructif où vous dites quelque chose d'original
 - L'attitude générale d'un prospect
 - Exercice

Votre Avatar

- Comment créer un avatar ?

PVU (Proposition de Vente Unique, ou plus simplement, slogan)

- Communiquer à travers votre PUV
 - Ne parlez surtout pas de vous directement
 - Comment rédiger votre PVU
 - Votre PVU doit rester suffisamment général pour cibler l'ensemble de vos prospects
 - Un langage commun

Liste des caractéristiques, des bénéfices et des avantages

- Une différence fondamentale
- Caractéristiques, et exemples de bénéfice correspondant
 - Mon conseil
 - Quel est le bénéfice réellement attendu ?
 - Trouvez le point faible du marché

La liste à Puces

- Exercice
- Des "puces" révélatrices

Présenter des témoignages

L'angle d'approche, ou la manière de vous positionner dans le marché.

- La première chose que les gens font
- Comment trouver un angle d'approche
- Exemples d'accroches qui définissent un angle d'approche.
- Exercice d'angle d'approche

La mentalité du vendeur

- Ce que l'on néglige souvent
- Ne pas vendre à reculons et aller de l'avant
 - Une cupidité bien naturelle

Développer votre voix et votre histoire

- Je ne vous raconterai pas d'histoire...euh, en fait si !
- Décrire une situation ou un événement fédérateur

- Évitez d'endormir le lecteur...

Les titres

- Exercice

Bien connaître votre campagne de vente

- Et le système de livraison ?

Les éléments décisifs d'un message de vente percutant.

- Le point de départ d'une bonne annonce
 - Ce qu'il faut savoir
 - Exercice

Une promesse énorme

- Comment trouver votre promesse
 - La magie accessible ou la réalité froide ?
 - Ciblez votre promesse sans avoir peur d'être précis

Prenez tous les risques, tout seul

- Le pouvoir secret de la garantie
 - Exercice

Malaise et culpabilité

- A quoi servent ces outils ?
- Urgence
- Produits numériques à emporter

L'offre, toujours l'offre, uniquement l'offre.

- Les bonus
- Comment conclure un message de vente
 - Adressez-vous au prospect directement

Techniques avancées pour générer du contenu

- La technique du PAS : Problème, Agitation, Solution.
- Différentes options et leurs conséquences.
- Limiter les possibilités d'action.
- Questions ouvertes et boucles
- Modalités d'expression et vocabulaire
- Projection vers l'avenir
- Les questions évidentes qui poussent à dire OUI