

TEMPLATE PAGE DE VENTE

COPYWRITING

RARES SECRETS

Liste  personnelle
Des meilleures copywriters



COPYRIGHT 2020

Étape numéro un: un titre

Vous démarrez toujours une page de vente avec un titre et éventuellement un sous- titre en dessous. Parfois, un autre sous-titre est ajouté avant le titre (c'est ce qu'on appelle un pré-titre).

Étape numéro deux: ouverture du vendeur

Parlez du / des problème (s) de vos prospects. Ensuite, aggravez ces problèmes. Cela attirera leur attention et sera plus désireux de lire plus pour voir quelle solution vous pourriez offrir.

Étape numéro trois: ajouter des informations d'identification

Notez que ce n'est pas la même chose que des témoignages, des exemples:

Nous avons servi X nombre de clients...

Nous avons gagné «La société d'élimination de l'acné à la croissance la plus rapide!

Nous avons servi avec succès des clients au cours des X dernières années...

Nous avons des clients des quatre continents.

Notre produit a été présenté dans le magazine XYZ.

Notre produit a été présenté sur la chaîne de télévision XYZ.

Nous avons été interviewés X fois.

Nous sommes la première entreprise d'élimination de l'acné dans x pays.

Les conférences où vous avez parlé

Parlez de tout autre prix ou certificat que vous avez.

Mentionnez des études de cas ou des histoires de réussite

Étape numéro quatre: Présentez votre produit / service

À l'étape numéro deux «L' ouverture de la Page de vente », vous avez mentionné les problèmes qu'ils rencontrent, offrez maintenant votre produit comme solution à ces problèmes. C'est l'endroit où vous pouvez placer votre image de produit et de parler un peu de c'est des principaux avantages.

Étape numéro cinq: Avantages

Parlez ensuite de tous les avantages de votre produit. C'est l'endroit où vous pouvez également ajouter des puces avec des avantages.

Étape numéro six: Bonus

Dites-leur quels bonus supplémentaires ils obtiendront avec votre produit. Parlez encore une fois des avantages de ces produits bonus.

Étape numéro sept: Garantie

Notez une garantie de remboursement pour éliminer tous les risques.

Étape numéro huit: Justification de la valeur

Dans cette section, vous voulez indiquer clairement qu'ils obtiendront bien plus de valeur que le prix qu'ils obtiennent.
Ce sera pire pour eux s'ils n'achètent pas votre produit.

Un petit exemple:

que préféreriez-vous faire, investir 49 \$, une fois pour un meilleur style de vie, plus de bonheur et guérir définitivement votre acné - ou continuer à regarder dans le miroir en vous sentant misérable , malheureux, triste et manquant de confiance?

Étape numéro neuf: appel à l' action

C'est l'endroit où vous leur dites exactement comment acheter votre produit et leur dites d' agir et de le faire tout de suite!

Étape numéro dix: PostScript PS

C'est là que vous ajoutez un minimum de 3 postscripts pour récapituler votre offre, reformuler votre garantie de remboursement, etc ...