
TABLE DES MATIÈRES

Introduction	5
1. Comprendre la conversion de vente.....	6
2. La valeur de vos conversions.....	10
3. L'art de vendre	11
4. Les bases.....	14
5. Pourquoi vous devez raconter une histoire dans votre page de vente	16
6. Les 11 éléments qui comptent dans une page de vente écrite	18
7. Trois exemples de lettres de vente	25
Lettres traditionnelles	25
Pages de vente vidéo	28
Les lettres de vente par email	30
8. Le "nouveau" processus de vente.....	31
9. Prenez les préférences de votre cible en compte.....	35
10. Visez l'émotion.....	35
11. Tarification : le rôle qu'elle joue dans vos pages de vente.....	36
12. Retour au suivi et aux tests comparatifs	38
Épilogue : l'importance de l'instinct	39
13. Assurez-vous d'exploiter toutes les sources de vente possibles.....	42
14. Une page de vente conçue comme il faut.....	44
Utilisation des images	45
Utilisation des blancs	45
Sous-titres et police.....	46
15. De meilleurs résultats avec un meilleur titre ?	46
16. Autres astuces	49
Écrivez différentes versions de vos pages de vente pour différents segments démographiques de votre cible	49
Vérifiez la lisibilité de vos mots-clés	50
Évitez les vidéos se lançant automatiquement.....	51
Écrire sur le ton de la conversation	51
Traitez votre bouton "Acheter" avec le soin qu'il mérite	52
Remplacez vos pages de vente dans leur contexte global	54
Lisez votre page de vente à haute voix	56
Mettez des photos dans vos témoignages.....	56
Pour conclure	57