

Lettres Magiques



Maîtrisez l'art d'écrire des
lettres commerciales en lisant
le Livre Magique !

Lettres Magiques

Qui Créent des € Millions € de Profits !

Cet E-livre révèle la connaissance qui a permis à certains sites de faire des profits énormes. J'espère sincèrement qu'il fera de même pour vous.

Section 1 : Certains **Mots** Sont **Irrésistibles** !

Section 2 : Les **listes détaillées d'Avantages** Créent les Acheteurs !

Section 3 : **Créez l'Action** ! - Faites appel au Subconscient !

Section 4 : la Règle **des Espaces Blancs** !

Section 5 : Utilisation de **Sous-titres** pour Attraper les Lecteurs Rapides !

Section 6 : le Pouvoir Étrange de "**Instruction de Commande répétée**" !

Section 7 : Créez des **Films Mentaux** Dans l'Esprit de Votre Lecteur.

Section 8 : **Instruisez - Informez** et Vendez Plus !

Section 9 : Faites éclater vos Ventes en Augmentant la Valeur **Perceptible** !

Section 10 : la Règle de **QQEPLD** !

Section 11 : le Pouvoir de Quelqu'un d'autre "**Abondant dans votre sens** !" !

Section 12 : **Titres** - l'Annonce de l'Annonce !

Section 13 : Devenez la Personne que Vous Voulez **Influencer** !

Section 14 : **Mots Simples et Phrases Courtes** Font de l'Argent !

Section 15 : Créez des **Idées** dans l'Esprit du Lecteur !

Section 16 : le Pouvoir de Parler Avec **Autorité** !

Section 17 : Soyez Spectaculaire, **Hardi**, Excité !

Employez Cet E-livre Pour **Faire éclater** Vos Ventes !

Les Mots irrésistiblement **Magnétiques** Attirent l'Attention du Lecteur *Sur Votre Annonce !*

Certains mots, lorsqu'ils sont combinés ensemble, **attirent** littéralement les yeux des lecteurs sur votre annonce...

Les mots ci-dessous sont ceux que j'utilise chaque fois pour travailler :

Vous - le Nec plus ultra -**Gratuit** - **le Pouvoir** - la Découverte - **Facile**- Garanti - **Amour** - Argent - **Nouveau** - **Scientifique** - Prouvé - **Résultats** - Incroyable - **Découvrir** - la Percée - **Secret** - Privé - **Argent comptant** - Choqué - **Choquant** - Révélé - **Découvert** - Caché - **Bénéfice**- Inclus - **Sexe...** Sexe ?

Oui Sexe... Employé **seulement** dans certaines situations où il **peut** s'appliquer. Par exemple, quand j'ai écrit le titre : "**Les Sites Sexuels ne sont pas les Seuls à Pouvoir Rapporter 5.000 € Par semaine en Utilisant le Pouvoir de l'Accès Instantané !**"..... Ce titre a immédiatement ajouté environ **50.000 €** à mon revenu. Cela juste pour **un** titre !

J'ai pensé que c'était une approche **unique** parce que tout ce que vous avez entendu de neuf pendant des années, c'était comment faire beaucoup d'argent avec **des sites porno**. Vous n'avez jamais entendu parler de ceux d'entre nous qui ont fabriqué beaucoup d'argent **sans** vendre du sexe !

Quelques exemples d'utilisation de ces mots ci-dessous :

***"Enfin Révélé ! - Stratégie Garantie, Scientifiquement Prouvée.
Pour Doubler Votre Bénéfice Chaque mois où
Vous aurez Le Système Gratuitement !***

***"Maîtrisez l'Art de Construire Des Pages Web
En 30 Minutes avec ce Logiciel Prouvé, Facile à utiliser !"
"Secrets lucratifs & révolutionnaires que les sites sexuels utilisent et ne
veulent pas que vous découvriez.
Découverts Et Révélés À l'intérieur !"***

Le pouvoir des mots, comme ceux ci-dessus, est déjà **implanté profondément** dans les esprits **de tous vos lecteurs**, simplement à cause de ce que les mots **signifient**.

Par exemple, quand je vois le mot "**Découverte**", il évoque une réponse à l'intérieur de moi et **attire mon attention** sur **le reste** de la phrase parce que "**Découverte**" signifie quelque chose pour moi et pour **la plupart** des autres gens.

La "**Découverte**" pourrait me donner un grand **avantage** avant **que vous** et **d'autres** ne la découvriez, si je l'ai lu avant vous. Les gens **aiment découvrir des choses** et le mot **les attire immédiatement** quand ils **le voient**.

Tout comme les mots "**Percée Scientifique**" attireront immédiatement l'attention de plus d'un. Je ne peux pas laisser passer un titre qui contient ces deux mots. Si je vois ces deux mots, je lirai **toujours** le reste de votre titre. Et si le reste de votre titre est quelque chose à quoi je **m'intéresse**, alors vous êtes **sûr** d'avoir un **nouveau client**.

Si "**Percée Scientifique**" a un rapport avec une nouvelle **Formule de Repousse des Cheveux** alors je ne me déplacerai pas si c'est sans intérêt pour moi.

MAIS... Vous m'avez au moins fait lire "le gros" titre... Et vous l'avez fait lire à beaucoup d'autres gens aussi !

Si "**Percée Scientifique**" avait un rapport avec "**faire de l'argent**", vous m'auriez plus **accroché** dans la lecture et probablement fait lire **toute** votre lettre.

Vous avez obtenu l'attention du nombre **maximal** des gens avec les deux premiers mots, puis, avec **le reste** du titre, vous **avez filtré** ceux sans intérêt et **avez accroché** vos prospects **cibles**.

Nous aimons que les choses soient **révélées**, nous aimons **les secrets**, les choses **cachées**, les choses **prouvées** et les choses **choquantes**...

Nous l'avons toujours fait et le ferons toujours.

Transformez l'Ordinaire en **Irrésistible** En créant des Listes Détaillées d'Avantages !

Jetez un coup d'œil aux lettres qui ont **fait des € millions** de ventes. Regardez les annonces actuelles et les sites Web dont vous **savez** qu'ils font de l'argent. Quel est **le fil conducteur commun** que vous voyez dans tous ?

Les listes (détaillées) d'Avantages !

Des listes détaillant les tonnes d'avantages qui vont vous arriver quand vous allez commander !

Si vous regardez mes propres pages des ventes, vous voyez que je me sers **des listes détaillées d'avantages, de façon abondante**. Presque **toute la page** entière est une liste détaillée d'avantages.

A **plusieurs reprises** lorsque j'ai eu besoin de quelque chose, **vite**, j'ai commandé sur des sites basés **entièrement** sur des listes détaillées d'avantages. Si la page n'avait pas eu des **bénéfices clairs, spécifiques** (pour moi) dans un **format de liste**, elle n'aurait pas obtenu ma commande.

Sur Internet les listes détaillées d'avantages sont incroyablement **irrésistibles**. Sur le réseau vous avez la capacité **de livrer le jour même** des produits **digitaux** ou même **immédiatement** ! J'ai vu et ai possédé un site Web, qui ne contenait rien d'exceptionnel, mais que j'ai rempli d'une solide liste détaillée d'avantages et d'un bon de commande à la fin ; il est arrivé à produire plus de **800 € par jour**. Et ceci géré par un seul **homme**, sans revendeurs ou filiales.

Avantage après Avantage, les listes détaillées d'avantages ont un effet **étonnant** sur le lecteur. Faites **correctement**, elles peuvent rendre les lecteurs **si excités** que les ventes, si vous touchez bien votre marché cible, sont **garanties**.

Revoyez votre produit en détail, extrayez chaque avantage possible que quelqu'un aimerait avoir et écrivez-les tous !

Faites cela avant même d'essayer d'écrire votre lettre de prospection commerciale. Vous comprendrez en le faisant pourquoi la liste détaillée d'avantages que vous écrivez a tant de pouvoir. Vous verrez à la lecture de cette liste que **vosre propre esprit éclate** avec des **idées créatrices** et la lettre de prospection commerciale **s'écrira littéralement à partir de là**.

Les listes d'avantages font **très clairement** ce que le lecteur **veut**. Et comme le lecteur est **seulement concerné** par ce qu'il **veut**, les listes d'avantages sont votre **arme commerciale** la plus **puissante**.

J'ai constaté qu'une fois que je commence à noter **chaque avantage**, cela me met dans un état d'humeur me permettant d'écrire la lettre des ventes la plus **parfaite**. Quelque chose à propos de cette liste détaillée d'avantages fait que même **le rédacteur publicitaire lui-même** est excité et prêt à écrire. Si vous avez eu beaucoup de mal à écrire des lettres de vente dans le passé, commencez donc à noter **chaque avantage** vous pourrez **de suite** voir **quelle différence** cela fait dans votre capacité d'écrire et dans vos ventes !

Voici un exemple d'une liste d'avantages, d'un livre lucratif...

- Comment créer votre propre livre **de 150 pages** en 8 jours ou moins !
- **Combinez** l'Internet et le fax sur demande pour des profits **incontrôlables** !
- Créez votre propre **e-livre** en moins de 2 minutes !
- Ajoutez cette "**une**" ligne à votre site et dites **au revoir** à vos concurrents !
- **Maîtrisez** l'art d'écrire des lettres commerciales en lisant **le Livre Magique** !
- **Contrôlez** comment vos prospects vous **voient** avec cette **simple** stratégie !

C'est un exemple simple d'une **liste à puces d'avantages**.

Pour faire la vôtre **revoyez** juste votre produit **en détail**. **Le plus** vous inventez, le **mieux** c'est !

Comment Écrire Avec une **Force Magnétique** Si Puissante Que les Gens Lisent Chaque Mot !

Êtes-vous prêts à **forcer l'esprit subconscient** de vos lecteurs et à **leur faire voir exactement** ce que **vous voulez** qu'ils voient ? Leur faire ressentir ce que **vous voulez** qu'ils ressentent ?

Cela se fait en employant **des Verbes** partout dans votre message !

**Les Verbes Font que Ce que Vous Dites Prend Vie,
Avec Force, Action et Magnétisme !**

Créez - Ouvrez - **Transformez** - Découvrez - **Tenez** – Construisez - **Trouvez** - Lâchez - **Éclatez** - Découvert - **Stoppez** - Larme - **Coup de poing** - Rivet - **Baisse** - Coup de pied - **Agitation** - Grève - **Diffusion** - Creusez - **Jetez** - Venez - **Allez** - Explomez - **Rabais** - Poussez - **Secouez**...

Exemple de liste détaillée d'avantages qui débute avec des Verbes :

- **Créez** des Profits illimités avec votre propre Site Web !
- **Découvrez** le Secret Réel derrière les liens des Pages de XXL !
- **Lâchez** la Puissance des Constructeurs de Listes d'Emails !
- **Jetez** Votre Concurrent comme une Vieille Chaussette !
- **Transformez** Votre Télécopieur en Distributeur automatique de billets !
- **Explomez** vos records de Sites Web Avec Ce Simple Truc !

Les Verbes à Une ou Deux syllabes qui dénotent le mouvement physique sont **les seuls** mots qui donnent **la Puissance, la vie** et **l'action** à ce que vous écrivez.

Éloignez-vous des Verbes **Abstraits** et **Passifs** comme : *Achevez, finalisez, disséminez, consommez, etc...* Ceux-ci sont **passifs** et **affaiblissent** votre déclaration !

"Finalisez l'affaire" est faible tandis que "Concluez l'affaire" est direct et fort !
"Réalisez des grands profits" n'est pas bon - "Faites Plus d'Argent Maintenant"
est meilleur !

**Courts, Mots Simples et Phrases liées
Avec des Verbes font une Écriture Magnétique
et Persuasive !**

Les verbes ont la capacité **étrange** d'attirer le subconscient de **n'importe quelle personne** dont l'esprit "**vagabonde**". Le subconscient est le **siège des réactions** et de **l'émotion**. Quand le lecteur lit les **bénéfices** qui sont créés avec les **Verbes**, les bénéfices se transforment littéralement en **commandes** pour le subconscient.

Pour votre Subconscient, la phrase... "**Créez** des Profits illimités avec votre propre Site Web !" ... **Est un stimulus pour agir !** Cela remuera les **émotions** du lecteur. Il se "**verra lui-même**", en train de **créer, faire, Transformer** et **Construire** ce que vous **dites**.

L'esprit subconscient **agit** sur commande. Il est **contraint** à faire ainsi. C'est ce qu'il fait. Si vous êtes une personne qui peut être hypnotisée, l'hypnotiseur peut vous **prouver très vite** que le subconscient **agit** sur **commande** ! Vous n'hypnotiserez personne avec vos lettres :), mais vous provoquerez **des réactions émotionnelles** chez eux quand ils liront.

Les mots **écrits** et **parlés** causent **des réactions** chez les gens. Les réactions que vous causerez détermineront quelle sorte d'argent vous ferez. Cette technique travaille pour **exciter** et **stimuler** l'esprit de vos lecteurs et leurs émotions. Une chose est **sûre**, si votre lettre ne provoque pas **des réponses émotionnelles** chez vos lecteurs, vous ne ferez pas d'argent.

Bien qu'ils ne l'admettent jamais, ce type de publicité travaille aussi sur "**l'esprit logique**" du lecteur. Vous voyez le genre de type qui feint de ne pas avoir de côté droit à son cerveau et qui ne peut donc être affecté par ce qui attire son **attention**, toujours sérieux, jamais émotionnel, le genre de type mathématique... En fait, il devient excité. Il achète vraiment tout. (:)-...

Une Lettre De Vente, Ou Un Site Web Avec Du Texte Serré, Sont Durs à Lire ! Texte Dur à Lire **Ne Fait Pas** d'Argent !

Plus c'est facile de lire votre lettre ou votre site Web
Plus d'argent vous ferez - **la preuve !**

Rompez votre texte avec des **phrases courtes**, des **paragraphes courts** et beaucoup de **Sous-titres** pour créer des espaces blancs....
Rendez le très facile à lire.

Faire des **textes surchargés** est une erreur tragique faite par **beaucoup** d'annonceurs. Les gens **ne veulent pas faire** d'effort pour lire un texte qui leur donne **des maux de têtes**.

S'ils ne le lisent pas - vous ne faites pas d'argent -
Peu importe si l'annonce est bonne !

Ce **même concept** s'applique à votre site Web. **Le plus simple il est à lire**, le plus vous ferez d'argent. Soyez prudent avec votre fond de page. Assurez-vous qu'il n'empêche pas la lecture.

Les Sites Directs, Clairs et Concentrés Font de l'Argent !

Sous-titres !

Rompez votre texte avec des sous-titres excitants !

Les sous-titres attrapent "**les écumeurs**" et **les entraînent dans le corps** de votre lettre. Beaucoup de lecteurs "écument" très vite, page après page. Ils le font même plus rapidement encore sur l'Internet. Si vous avez des sous-titres **puissants** partout dans votre lettre un ou plus d'entre eux attraperont ces écumeurs et **les attireront dedans**.

**Créez vos sous-titres comme
Vous faites votre titre principal !**

Faites Passer Votre Lecteur à **L'Action** En Utilisant le Système des Injonctions de Commande Répétées !

Les "**Gourous**" du Marketing des **500** sociétés **Multimilliardaires** en dollars ont, pour la plupart d'entre eux, une chose en commun :

Tous utilisent l'Injonction de Commande répétée !

Vous le voyez sur les lettres de vente et à la télévision : **Agissez Maintenant ! Commandez Maintenant ! - Décrochez le Téléphone Et Appelez Maintenant ! - Faites-le Maintenant ! - Rentrez en action dès Aujourd'hui !**

Les Injonctions de Commande créent des impulsions d'agir !

Elles ont le pouvoir **de faire réellement prendre le téléphone au lecteur et de lui faire passer sa commande immédiatement** alors qu'autrement, sans l'injonction de commande, il aurait remis cela à plus tard !

Je ne dis pas que vous l'avez transformé **en robot qui doit vous** obéir et commander ! Je dis que lorsque vous lui avez donné l'injonction : "**Décrochez le Téléphone Et Commandez Maintenant !**", vous avez aidé à lui donner l'impulsion d'agir.

Vous avez "**ouvert**" son esprit, juste à l'endroit de "Décrochez le Téléphone Et Commandez Maintenant".

Dites à votre lecteur **exactement** ce qu'il doit faire et il **vous étonnera** quand Vous découvrirez qu'il le **fait vraiment** !

C'est dur à croire ?

Cela a été prouvé par des **millions de dollars** de test, à travers des lettres des ventes et par des publicités de TV et **avec et sans** Injonctions de Commande répétées. **Les différences de réponses sont étonnantes !**

Le propriétaire d'un Journal immobilier populaire vendu à la TV par câble a annoncé que lorsqu'ils mettent les mots "**Levez-vous et appelez maintenant au 0-800-xxx-xxxx**" sur fond d'écran et en rajoutant une "voix OFF" supplémentaire à la fin où il a de nouveau donné l'injonction : "levez-vous et appelez maintenant", le commercial a **immédiatement commencé à faire des bénéfices, tandis que les autres fois il lui avait fallu courir pour ne pas perdre d'argent !**

Votre lecteur ou le téléspectateur de TV peut être **subjugué** par votre produit. Il peut être assis là, **hypnotisé** par **les pensées** de tout ce qu'il pourrait faire avec votre produit. Mais **à moins** que vous ne lui disiez **de commander maintenant** et que vous ne lui montriez une façon **claire et facile de le faire**, il peut se tenir **prostré** en face de votre produit, mais sans jamais faire réellement l'action de **passer commande !**

Créez des **Films Mentaux** Dans l'Esprit de Votre Lecteur !

J'aime les choses qui ont **des effets spectaculaires** sur l'esprit. Et rien de tel que la puissance de l'écriture pour créer **des Films** et des **Images Mentales** qui traversent l'esprit du lecteur.

L'écriture est remplie **de noms descriptifs** et de **verbes qui transmettent l'action** au lecteur ; C'est **le secret** qui fait que votre lecteur "**voit**", "**ressent**" et "**fait**" ce que vous dites !

Utilisez des **Noms** pour créer des **images spécifiques** dans l'esprit de vos Lecteurs. **Idées** spécifiques et **descriptions** créent **des images mentales** que le lecteur peut **absorber instantanément**.

Les idées abstraites ne créent aucune image de cette sorte, et sont donc **impuissantes** à générer des ventes. Elles sont **faibles** et rendent la lecture **ennuyeuse**.

Quelle Formule ci-dessous a le plus d'**impact** selon vous ?

**"Augmentez Vos Profits Considérablement Et Rapidement
Avec Notre Méthode !"**

Ou...

"Faites 247 % d'Argent en Plus, en Moins de 6 Semaines !"

Vous pouvez facilement voir **que la deuxième phrase a beaucoup plus d'impact**. Faites-en sorte que **chaque** phrase de vos lettres de vente soit **claire, directe** et **spécifique** !

L'argent est une chose **définie**, vous pouvez le toucher, le sentir et le voir dans votre esprit. **247 %** est **spécifique** tandis que "**considérablement**" est faible et ne vous dit **rien**.

N'écrivez jamais avec de choses **vagues** que le lecteur ne peut pas **immédiatement saisir** !

"J'ai Perdu 18 Kg de Graisse en 3 Semaines"

Est plus puissant que

"J'ai perdu beaucoup de poids en peu de temps "

Je Gagne Au moins 833 € D'Argent comptant Chaque jour !"

Est meilleur que

"Mon Revenu Augmente Chaque jour !"

Soyez spécifique, clair et direct !

Donnez-Vous une **Crédibilité Instantanée** En Racontant au Lecteur Quelque chose qu'il ne savait pas !

Instruisez le lecteur dans votre lettre. Donnez-lui quelques **connaissances**, insérer à **l'intérieur**, certains renseignements qu'ils ne connaissaient pas avant et vous aurez **100 fois** plus de chance de réaliser la vente que quelqu'un d'autre qui ne fais pas cela.

Quand votre lecteur apprend quelque chose de vous, cela ajoute une **crédibilité énorme** et cela **rend plausible** votre lettre. Cela donne un très puissant **Sens de réalité**, à **vous** et à votre **société**.

Un début de confiance s'établit. Un rapport **positif** s'installe !

Cela vaut plus que l'or !

La valeur Perçue - l'Art de Faire en sorte que Votre Produit semble Valoir **20 Fois plus** que ce que Vous en demandez.

Voici une autre technique qui est parfaite pour le marketing d'Internet.

L'augmentation de la valeur perceptible est **facilement** obtenue en ajoutant simplement **des bonus** qui vous coûtent **peu** ou **rien** à ajouter et créent "**un forfait**" !

Imaginons que vous vendez un livre qui permette de rester en tête des moteurs de recherche....

Vous pourriez ajouter 2 ou 3 **rapports** sur des **Web commerciaux** que vous avez trouvés, comme bonus. Vous pourriez ajouter quelque **logiciel gratuit** que vous avez découvert et qui a rendu votre travail **100** fois plus facile, vous pourriez ajouter cet E-livre que vous lisez maintenant etc...

Notez **chaque avantage** que le lecteur recevra en bonus et faites-en **une liste détaillée d'avantages** !

Cela peut faire que votre livre à **29,95 €** semble en valoir **229,95 €** !

Cherchez les choses qui peuvent convenir comme bonus avec votre produit, mais qui vous coûte très peu à produire. Avec un petit effort vous pouvez facilement faire votre que votre produit actuel sembler valoir **20 fois plus** que ce que vous en demandez.

Il vaudra effectivement plus que ce que vous en demandez si vous réunissez quelques bons bonus. Et c'est bien - Cela ne vous a rien coûté de plus et fera s'envoler vos ventes. **Chacun y gagne.**

La Règle de

QQEPMLD !

Qu'est-ce Qui Est Pour Moi Là-Dedans ?

C'est l'**Unique** question dans l'esprit de **chacun** de vos lecteurs !

Donnez votre réponse la plus puissante à cette question dans votre **Titre** et dans le **Début** de paragraphe et vous êtes sur la voie qui rapporte de l'argent. **Négligez de répondre à cette question et vous perdrez avant même d'avoir commencé !**

Chaque lecteur cherche silencieusement ce qu'il peut **Obtenir, Avoir, Être ou Faire**. Il doit savoir **Immédiatement** ce qui est pour lui dans votre texte, ou vous le perdrez à coup sûr au profit de quelqu'un qui lui dit ce qui est pour lui "là-dedans" !

Le mot "**Vous**" doit être employé dans votre texte **10 fois plus** que "**Je**".

Le lecteur n'a aucun intérêt à vos degrés de qualification ou à vos trophées.... Il est seulement concerné par **comment lui va faire du profit** en lisant ce que vous dites. Votre lettre toute **entière** doit révéler ce que le lecteur va "**Recevoir**" dès qu'il **commande** !

Le Pouissance de Quelqu'un d'autre

"Prêchant Pour Votre Paroisse !"

Une lettre des ventes **sans** témoignage est comme une voiture sans **moteur**.

Il n'a aucune puissance.

Sans témoignages vous *prêchez pour votre propre Paroisse*. **Obtenez** des témoignages quel qu'ils soient, et **enregistrez-les**.

Envoyez le produit à quelques personnes que vous connaissez et **demandez-leur** un témoignage. Ne soyez pas timide. Soyez ouvert et dites-leur que vous avez besoin de quelques points de vue honnêtes sur votre produit ou service. C'est aussi simple que cela. J'ai **une tonne** de témoignages que je n'ai même pas encore employés, simplement **en les demandant**.

N'attendez pas que quelqu'un vous en envoie un. Allez **les demander** !

Les témoignages font deux choses **importantes** :

1/ Des Témoignages Positifs augmentent le facteur d'excitation !

2/ Ils ajoutent la crédibilité et la plausibilité à votre lettre, par le simple fait que l'on préfère entendre des témoignages sur votre produit par quelqu'un d'autre que vous !

Vous pourriez **avoir menti** parce que c'est **votre** produit. Mais **au fond de lui**, le lecteur ne pense pas que l'autre personne mente ou exagère parce que ce n'est pas son produit et qu'elle **n'a rien à gagner** en lui disant ce que le produit (ou service) a fait pour elle.

C'est le **vrai pouvoir** des témoignages !

Votre Lettre Commerciale Peut Être Incroyable, Mais Si Votre **TITRE** N'accroche Pas, La Lettre Ne Sera Jamais Lue !

Vous **devez** comprendre le **pouvoir** et l'**importance** des titres. **80 %** de la puissance et de l'efficacité de votre annonce est dans le **titre** que vous choisissez.

Un titre aura le pouvoir **d'entraîner** le lecteur dans le reste de votre lettre et un autre ne l'aura pas.

Vous devez tester.

Un titre attirera **jusqu'à 1500 % de réponse / bénéfice** de plus qu'un autre !

Certains livres qui s'étaient vendus à **quelques exemplaires seulement**, sont devenus des **best-sellers** quand l'éditeur a remplacé le **titre** par un autre. Le reste du livre est resté exactement le même.

Des titres puissants **Peuvent** créer **des bénéfices plus grands** que tout ce que vous pouvez imaginer. Il doit **saisir** le lecteur et le faire **vouloir** lire plus.

Quelques exemples des meilleurs types de titre....

Le Titre " Nouvelle " :

" Le Groupe de Marketing "Percée d'Internet", Découvre Les Secrets Pour Devenir Riche Sur le Web En Utilisant Une Simple Stratégie Mathématique ! "

Le Titre Question "Oui" :

"Voulez-vous Savoir Comment un Ex-videtur Sans Expérience d'Internet s'est fait 120.494,32 € Dans Sa Première Année Sur le Réseau ? "

Le Titre "**Comment Ajouter**" :

**"Comment Ajouter Au moins 745 € Par semaine
À Vos Profits, Juste En Ajoutant
Une Petite Ligne à Votre Site Web ! "**

Voici des titres **réels** qui ont un succès **énorme**...

"Imaginez Luc et Moi Faisant de la publicité pour Nos Poires dans l'Expansion !"

Les gens aiment les histoires personnelles... Qui sont Luc et moi ? Pourquoi avez-vous fait de la publicité dans l'Expansion ? Cela a-t-il marché ?...

"Le Secret pour Faire des Gens Comme Vous"

Il est facile de voir pourquoi cela fut un succès. Vous ne pouvez pas être plus direct que ce titre. Il touche directement à un besoin que pratiquement, chacun de nous éprouve. Le Pouvoir du Mot "le secret" attire l'attention.

"Comment Se débarrasser d'un Complexe d'infériorité"

Le titre "comment" crée un désir de lire plus. Le fait "de se débarrasser de leur complexe d'infériorité" est quelque chose que des millions de gens veulent. C'est totalement direct et en plein dans le mille.

"Les Crimes Que Nous Commettons Contre Nos Estomacs"

"Crimes" un Mot Puissant qui attire l'attention simplement parce qu'il a déjà une signification profonde pour chacun. Quels Crimes commets-je contre mon estomac ? Le désir d'en savoir plus les emporte dans l'annonce...

"Comment j'ai Fait une Fortune Avec" une Idée Folle "

Le pouvoir du Paradoxe - Ce titre a créé une curiosité immense.... Comment avez-vous fait une fortune avec une idée folle ?... Pourrais-je le faire aussi ?...

"Comment Gagner des Amis Et Influencer les Gens"

Un autre titre direct qui touche droit au cœur des millions de gens dans un des désirs de base les plus populaires. Le désir d'être aimé et d'avoir une présence qui fait un impact.

L'Esprit d'Empathie

Maîtrisez l'Art de

La Persuasion !

Vous êtes-vous déjà assis, en fermant les yeux et **en vous regardant vraiment, vous ou votre produit** avec les yeux **d'une autre personne** ?

Êtes-vous déjà, en esprit, **devenu** littéralement votre **client** ou votre **amant** et vous êtes-vous **regardé durement**, vous ou votre travail, avec **leurs yeux** ?
Pouvez-vous le faire ?

J'espère que vous le pouvez. C'est une **des techniques** les plus **puissantes** que l'homme a **jamais** employé. Des Guerres, des batailles d'entreprise et le cœur de grandes Femmes ont été **gagnés** grâce à cela.

Quand vous **devenez votre client**, les **secrets** sur la manière de **l'influencer** apparaissent comme par magie. La même chose arrive quand vous avez le même état d'esprit avec votre femme ou votre mari. **Certaines** des choses que vous voyez peuvent **vous choquer** et **vous changer** de façons que vous **n'auriez jamais pu imaginer**.

L'homme ou la femme qui ont le pouvoir de vraiment regarder leur travail avec les yeux **d'autres personnes** ont **un avantage incroyable** dans toutes les situations professionnelles **et** personnelles. Si vous constatez que cette capacité vous vient facilement alors coûte que coûte **faites-le vraiment**. **Asseyez-vous** et faites-le **très profondément** et **totalemment** et vous serez surpris de ce que vous êtes capables de voir et que vous ne **pouviez pas voir autrement**.

Pouvez-vous regarder et je veux dire **vraiment** regarder, votre lettre Commerciale avec les yeux de vos Prospects ?

Devenez bon en cela et vous trouverez **100 façons de radicalement** changer, et votre **affaire et votre vie privée**, immédiatement.

Beaucoup de personnes "**pensent**" seulement qu'ils voient leur produit avec les yeux de leurs Prospects. Ils pensent que quand ils regardent leur lettre

Commerciale ou leur page Web, ils peuvent faire cela. Mais vraiment, ils regardent toujours leur travail **filtré** par **leurs propres** sentiments, attitudes et expérience. Vous devez "**vous**" enlever complètement du décor.

C'est une technique **profondément sérieuse** qui, de plus, exige que les yeux soient **fermés** pour seulement **commencer** à toucher son réel **Pouvoir**.

Et si vous pensez que l'auteur a d'une façon ou d'une autre perdu l' esprit, il serait bon pour vous de savoir que beaucoup, beaucoup de **millionnaires** et **milliardaires** ont **confirmé** en public et publiés dans des écrits, le pouvoir **incroyable** de cette technique et qu'ils l'employaient toujours pour construire leur richesse sans faute.

Je ne penserais jamais à faire une lettre Commerciale sans commencer par regarder longuement et durement avec les yeux d'un client moyen. Ne vous laissez jamais devenir **trop proche** de **votre propre travail**.

En premier, pour faire cela **bien**, vous devez **complètement** supprimer "**Je**" de votre chemin. Vous devez supprimer vos propres sentiments, pensées et attachements à propos de votre travail ; ainsi vous pourrez le voir **clairement** et le voir de la façon **que d'autres gens** le voient.

Quand vous le ferez, vous saurez comment écrire une annonce **irrésistible**, vous saurez comment créer des sites Web que les gens comprendront immédiatement et **achèteront**, vous saurez comment vous rendre **100 fois** plus attirant pour votre femme ou mari

Et beaucoup, beaucoup plus....

Essayez et vous Verrez !

Mots Simples & Phrases Courtes Font De l'Argent !

Des mots simples et des phrases courtes **ont le même effet** que l'espace blanc. Ils rendent votre lettre facile à lire.

Plus c'est facile de Lire Votre Lettre ou Votre Web

Plus Vous Faites d'Argent !

Répéter **1000** fois cette **vérité** ne serait pas trop si cela la faisait **entrer dans votre tête** et vous la faisait **utiliser efficacement**.

Rien ne tue plus de ventes qu'une solide page, pleine de caractères. C'est juste trop diablement dur à lire et la plupart des personnes ne le feront pas.

Ne torturez pas votre client potentiel. Faites **tout** aussi **simple** et **direct** que vous le pouvez et **vos annonces** rapporteront **le plus d'argent** possible.

Beaucoup de personnes sont trop timides pour écrire comme je le suggère. Ils ont peur de provoquer ou d'offenser quelqu'un. Je vous dis que si vous ne provoquez pas quelqu'un vous n'allez jamais faire d'argent !

Sans déclarations **courtes, directes qui vont droit au cœur** de la question vous perdrez **l'intérêt** de votre lecteur - Et la vente...

Des phrases et des paragraphes **plus courts** rendent votre lettre **vive, rapide** et peuvent **garder votre lecteur fasciné**.

Les maîtres emploient cette technique avec **des verbes d'action** et **des noms descriptifs** pour créer une lettre **qui bouge** et qui transporte **un impact** si **émotionnel** que le lecteur moyen **ne peut** simplement **pas y résister** !

Créez des **Idées** Dans l'Esprit de Vos Lecteurs !

C'est une technique qui met de l'argent dans votre banque et d'une très puissante façon. Vous devez dire, **en saisissant toutes les chances** d'y arriver, des choses qui **créent des idées** dans l'esprit de votre lecteur.

Quand votre lettre me donne des idées, cela crée **l'excitation** et **l'énergie créatrice à l'intérieur de moi...** Aussitôt **j'estime** que l'excitation est **directement** liée à **vous** ! Plus vous pouvez faire en sorte que votre lettre me donner **des idées**, plus cela **vous garantit** de faire **une vente**.

C'est ce qui font **les Dossiers Gratuits**, immanquablement, c'est une excellente stratégie marketing pour mettre de **l'argent dans votre banque**. J'ai reçu des Dossiers qui m'ont fait devenir client, pour la vie, de l'auteur qui les a écrits. Rien n'est plus gratifiant que ce qui donne de la valeur et ne demande rien en retour.

- Mettez votre cœur dans des Dossiers qui peuvent vraiment aider quelqu'un !
- Placez une section en fin de Dossier montrant les façons de vous contacter !
- Donnez des Dossiers gratuits chaque fois que possible !
- Permettez à d'autres de les distribuer librement tant qu'ils les gardent inchangés !

Comme ces Dossiers **sont achetés** par d'autres gens qui **les diffusent autour d'eux**, vous expérimenterez **le pouvoir** d'avoir des gens qui **sont déjà comme vous** qui viennent à vous en étant plus que désireux de **faire affaire** avec vous.

Le Pouvoir de Parler

Avec Autorité !

"Les hommes gouvernent avec des mots"

Bien que ce soit une particularité **très étrange** de la nature humaine, il a été prouvé que si vous "assumez correctement la position" **d'autorité**, vous constaterez que les gens vous **la donnent sans résistance** !

Écrivez toujours avec autorité. Ne liez jamais une déclaration avec un **qualificatif**. Soyez sûr de savoir tout ce qu'il faut savoir de votre produit ou service et **écrivez-le ensuite comme cela** !

Tenez ces mots aussi loin que possible de vos lettres Commerciales ...

Si - Peut-être - Possible - Pourraient - Sans doute - Peut-être

Ce sont des mots **sans** pouvoir !

Ils **enlisent** le texte et **affaiblissent** vos déclarations !

Arrêtez de dire, "ils ont dit" ... Ou "ils disent" dans vos lettres Commerciales. Cela donne l'impression "qu'ils" en savent plus que vous font. Et si "ils" en savent plus que vous, pourquoi achèterais-je à vous ?

Omettez les mots inutiles. Employez la voix **active**. Cela crée une écriture forte !

Les phrases **courtes** ont un fort **impact** et facilitent **la compréhension** !

Les longues phrases **s'enlisent** dans **la confusion** !

Les verbes sont **les seuls** mots qui donnent **vie, puissance** et **action** à ce **que vous dites** !

Dans **chaque écriture puissante, bien connue** qu'il y a eu jusqu'à présent, **la Bible** en premier, vous trouverez l'utilisation efficace **de la Voix Active, de la puissance et de l'autorité !**

Le Centurion Romain a dit à Jésus... *"Et je dis à cet homme, Allez et il est allé ; et à un autre, Viens et il est venu ; et à mon domestique, Fais cela et il l'a fait."* (Matthieu 9:9)

Remarquez **la puissance et le mouvement**, l'emploi **des verbes simples, Allez, Viens et Fais !**

Écrivez comme une personne avec **puissance et autorité** et les gens **estimeront** que l'on peut vous **croire**, vous **écouter** et vous **suivre !**

Quand vous lisez **des Ouvrages bien écrits**, vous trouvez beaucoup de déclarations **courtes et incroyablement puissantes**. C'est une des raisons qui affecte **chaque personne** qui les lit **profondément !**

Soyez Spectaculaire, Hardi - Excité Comme un Homme Sauvage !

Personne ne l'a jamais dit mieux que Claude Hopkins. Vous **devez être enthousiasmé** par votre produit. **Si vous** ne pouvez pas être **excité par votre propre offre**, vous attendez-vous **vraiment** à ce que **je** le sois ?

Les professeurs ne sont pas morts, **Les Chercheurs Scientifiques, les Avocats et les Présidents** ne sont pas morts - **ils répondent tous présent à l'excitation !**
(Si vous ne croyez pas cela, regardez juste le vieux Bill - courant après Monica :-)

L'essentiel est de ne **jamais** tomber dans le **piège** de penser : "*Oh mes clients ne sont pas comme ça*" - c'est le **risque !**

Chacun est comme ça !!

Chacun répond au Feu, à la Passion et à l'Excitation !

Employez des lettres **hardies**, **des points d'exclamation** et le **soulignement** pour "**animer**" vos lettres !

La meilleure façon pour vos lettres d'avoir l'**éclat** d'excitation **réel**, est de commencer à noter **chaque avantage** auquel vous pouvez penser. Si vous avez un bon produit, **notez** la liste des bénéfices vous rendra excité et le reste de la lettre se mettra tout seul en place.

L'excitation est **contagieuse** - Elle se propage comme **un feu sauvage** directement **dans votre bon de commande** - **remplissez** votre publicité avec cela - rendez le lecteur **excité** et **observez votre revenu !!**

FIN

°°00 00°°



Vous avez aimé cet Ebook ?

Alors, faites-moi plaisir, partagez-le !

Envoyez-le à vos amis ou relations qui pourraient être intéressés à se créer un nouveau travail ou qui aimeraient se perfectionner dans la vente.

Vous ferez alors 2 heureux qui vous en remercieront :

- *Celui ou celle à qui vous l'enverrez qui y trouvera de l'intérêt,*
- *Moi ! Qui grâce à vous me fera connaître d'autres personnes !*

Envoyez le lien : <https://bqv.fr/>

Envoyez-le avec un simple mot du style :

"Cher Y,
Je viens d'avoir l'opportunité de lire un petit bouquin très intéressant sur la vente, cela m'a fait penser à toi, alors je t'envoie le lien qui permet de le télécharger gratuitement.

Lien de téléchargement : <http://bqv.fr/>

Bonne lecture et dis-moi ce que tu en auras pensé.

Cordialement,

X



Traduction libre & adaptation française par Guy Vasselle du livre de Allen SAYS

Cette création littéraire a été déposée. Vous n'êtes pas autorisé à vendre ou à intégrer ce livre dans une offre commerciale, par contre vous pouvez parfaitement inviter quiconque à télécharger gratuitement cet Ebook sur le lien suivant : <https://bgv.fr/>

Vous voulez en apprendre plus ?

Vous souhaitez faire partie des Tops Vendeurs ?
SUIVEZ MA FORMATION VENTE E-LEARNING



Venez découvrir
comment faire + de vente
sans faire + de présentations

Vous pourrez très vite :

- Acquérir de nouvelles compétences.
- Booster votre confiance en vous par la communication.
- Prendre le contrôle de n'importe quelle conversation.
- Apprendre comment diriger et maîtriser l'entretien de vente.
- Passer dans le Club très fermé des Artistes de la Vente.
- Gagner des très, très, très Gros Revenus.

Vous préférez lire ?

Découvrez les 5 livres
qui résument 50 ans d'expérience



La connaissance est un couloir dont les portes renferment tous les savoirs du monde et les clefs se trouvent dans les livres



Vous êtes dans la vente classique :

PACK 1 - Vente

2 Livres pour tout savoir sur la vente au particulier ou au professionnel.

Tome 1 + Tome 2



Vous êtes dans le MLM :

PACK 2 - Marketing de réseaux

3 Livres pour tout savoir sur la vente au particulier et sur le MLM.

Tome 1 + Tome 2 + Tome 4



Vous vendez Meubles, Salons, Cuisines, Voiture, Immobilier, ... :

PACK 3 - Habitat

3 Livres pour tout savoir sur la vente au particulier et sur la conclusion de vente avec ou sans PDM.

Tome 1 + Tome 2 + Tome 4

EXTRAIT GRATUIT

Biographie



50 années de Vente, management et formation.

Sans doute l'un des meilleurs experts en conclusion de vente au particulier et en "B to B".

Auteur de méthodes de vente, de conclusion de Ventes avec ou sans "Passage de Main", spécialisé aussi en Télémarketing depuis 1980. Ses méthodes sont utilisées par des milliers de vendeurs et de commerciaux.

Créateur du "Bilan Minceur" et du "Livret Formé & Bien-être".

Missions de Conseil en Entreprise.

Animateur de stages de Vente et de Téléphone.

Création "Clefs en main" de Cellules de Vente et/ou de Télémarketing en vue d'alimenter des équipes commerciales.

Ses compétences se sont ensuite étendues :

- A **Internet** où depuis 1992 il a développé de nombreux sites.
- Au **Marketing de réseaux (MLM)** où la création d'un groupe de 8000 Distributeurs l'a hissé au rang des 300 meilleurs leaders mondiaux d'une Société qui en comprend plus d'un million.
- A la création d'une **ligne de produits** Cosmétiques & Nutrition de la conception à la commercialisation.
- Plus récemment à la création d'un **Guide Gastronomique**, de la conception à la commercialisation.
- A présent il se consacre à **l'écriture de livres** commerciaux, au coaching et à la formation dans ses domaines de compétences.

QUELQUES RÉFÉRENCES

Banque Worms - Bloch Et Job - Boulangeries De Champagne - C.A.B. - C.C.L. - Centrachat - Cheminées René Brisach - Cheminées Lauzin - Climax - Club Des Créateurs D'entreprises - Confort 3000 - Confort General Européen - Crédit Immobilier - Cuiridoux - Cuisiland - Cuisine Plus - Cuisines Schmitt - Culifrance - Edf Gdf - Exbrayat - Foot Green Sport - France Telecom - Gerape Asfo - Guilde De La Cuisine - Herbalife - IUT - Macc - Moulins Storione - Mutualité Lorraine - Prisca - Shop Salons - Sibell - Thiébaud Confort - Vamo France - Vogica - Etc. ...

**ANIME DES FORMATIONS Vente, Marketing téléphonique,
Animations, encadrement, Marketing de réseau...**