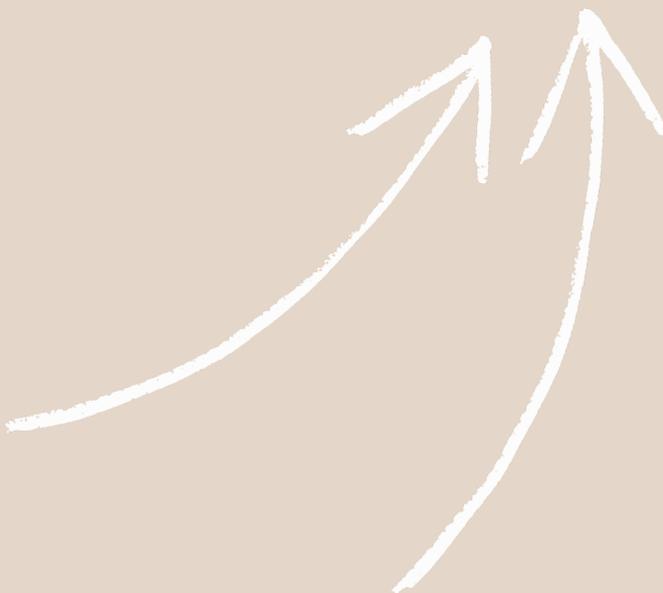


Laurence Castaner - Copywriter



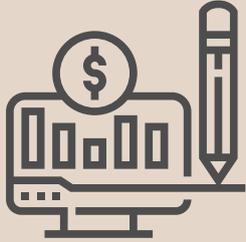
5 clés pour augmenter tes ventes grâce au copywriting



MAÎTRISE L'ÉCRITURE
PERSUASIVE ET
AMÉLIORE TES TAUX
DE CONVERSION

Félicitation d'avoir téléchargé ce guide !

Je l'ai conçu comme un mémo qui va à l'essentiel pour :



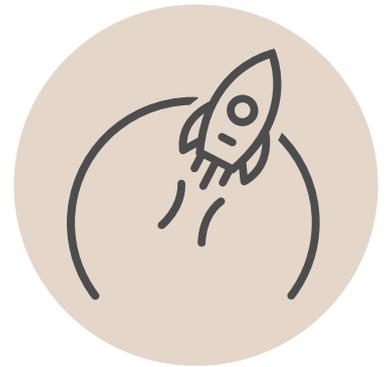
- Retenir les fondamentaux du copywriting
- Comprendre pourquoi ses techniques sont indispensables pour tous les écrits de ton site !



RACONTER
UNE HISTOIRE



CONNECTER
& VENDRE



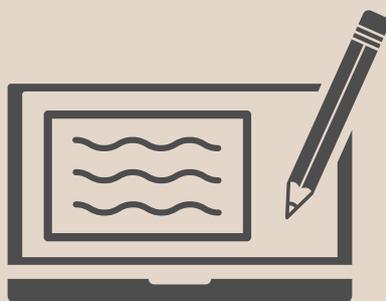
PROPULSER
TON ACTIVITÉ

Je m'appelle Laurence et je suis copywriter
J'accompagne les solopreneurs à :

- Se démarquer de la concurrence
- Organiser une véritable stratégie de contenu
- Booster leur business

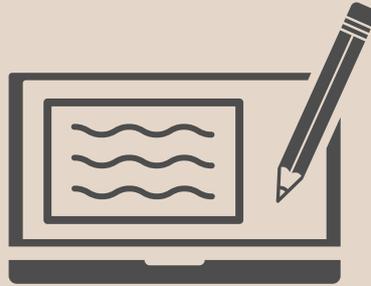
À travers des contenus qui convertissent...

Le copywriting au service de ton activité sur le web



- 1- Qu'est-ce que le copywriting ? P. 3
- 2- En quoi est-il un outil indispensable pour ton activité ? P. 5
- 3- Le copywriting pour construire sa marque P. 10
- 4- Le copywriting pour montrer ton expertise P. 16
- 5- La puissance de l'appel à l'action P. 25

1- Qu'est-ce que le copywriting ?



L'art de convaincre avec les mots

... ou encore...

Comment vendre grâce à l'écriture

Le copywriting est une technique d'écriture spécifique...

Elle utilise la psychologie pour :

Entrer dans la tête des prospects

Identifier leurs peurs, besoins, problématiques

Cette approche a pour but de :

Faire passer à l'action

Le prospect ou le client

Que souhaites-tu déclencher comme action ?



Tu attends que ton lecteur :

- Remplisse ton formulaire de contact et prenne un RDV
- S'inscrive à l'événement que tu organises
- S'abonne à ta newsletter
- Partage et commente tes posts ou articles
- Clique sur ta page de vente
- Te laisse son adresse email
- Te contacte pour une session stratégique
- Achète ton produit ou service

Ton objectif est d'engager l'internaute
à réaliser
une action précise

2- Pourquoi le copywriting est-il indispensable pour booster ton activité ?



Il génère de l'engagement !

→ Et pour ça, il n'existe qu'un moyen...

Créer du lien !

C'est-à-dire :

- Établir une connexion émotionnelle avec ta cible
- Savoir lui parler, utiliser les mots qui la font vibrer
- Introduire la notion d'humain qui fait de toi LA personne qui a compris ses attentes

Et on parvient à se connecter avec....

... De l'émotion !



Quel que soit le contenu publié
(page de vente, email, article, post...), il doit :

- Susciter de l'émotion chez ton lecteur
- Le remuer pour qu'il se dise à la lecture du texte :
"Mais il a compris tout ce que j'éprouve !"
- Être le reflet de ce qui se passe dans sa tête

Tu dois écrire tel un mentaliste !

Pourquoi ?

Car le prospect sera davantage enclin à te suivre

Tes écrits tisseront un **lien de confiance** entre lui et toi

Tu deviendras **SA référence**

Il achètera plus facilement chez toi, car ce lien
émotionnel et de confiance vous unit

Quand utilise-t-on le copywriting ?



**Toute ta communication écrite mérite
d'être copywritée**

Souviens-toi...

Il est important de toucher tes lecteurs en plein cœur à
chacune de tes publications...

Car le copywriting s'inscrit dans un processus de **VENTE !**

Dans une communication digitale, il concerne donc :

- Page d'accueil
- Page de vente
- Page à propos
- Post réseaux sociaux
- Newsletter
- Tunnel de vente (campagne emailing)
- Article de blog
- Script d'une vidéo

Une règle incontournable...



Il faut faciliter la vie de l'internaute en limitant le nombre d'actions à lui soumettre !

À vouloir lui proposer trop de choix, tu risques de le perdre

Évite :

- D'insérer plusieurs liens cliquables sur un post
- De lui proposer de s'abonner à ta newsletter + de le diriger vers ta page de vente + de l'envoyer vers un article

Trop de choix tue le choix !
Et il ne cliquera nulle part

Il est donc nécessaire de respecter une règle simple :



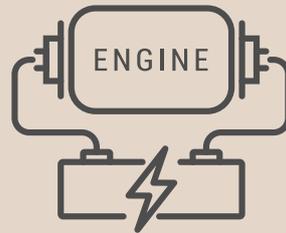
Un texte...

Une idée...

Un appel à l'action !

) Et c'est tout !

Mettons maintenant les mains dans le moteur !



Étudions 2 supports où le copywriting joue
un rôle déterminant pour :

➔ Te faire connaître :

1ère étape de ton personal branding
Instaurer une relation de confiance avec votre
lecteur

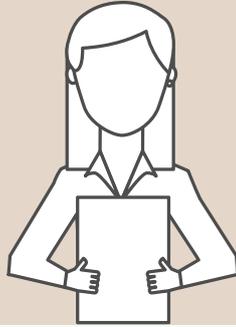
➔ Gagner en légitimité :

Montrer ton expertise
Attirer du trafic

Avec :

La page à propos
Les articles de blog

3- La rédaction de la page à propos



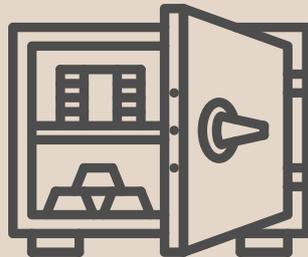
Savoir lui donner la valeur qu'elle mérite !

Pourquoi est-elle indispensable ?

Pourquoi la soigner ?

Quel est son objectif ?

Les secrets de la page à propos



Ne sous-estime surtout pas son pouvoir !

Sais-tu qu'elle est la 2^e page d'un site, la plus consultée par les internautes ?

Elle sera une formidable aide pour :

- Dévoiler ton histoire :

Profites-en !

C'est la seule page où tu parleras autant de toi

- Partage tes valeurs :

Exprime-toi avec sincérité et reste authentique !

- Fais preuve d'originalité :

Raconte des anecdotes et démarque-toi de tes concurrents grâce à ta personnalité

Ce sont les 1ers pas vers la confiance avec le lecteur...

Les 4 erreurs à éviter

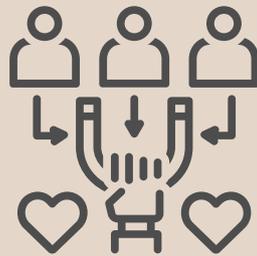


Attention, il est facile de tomber dans ces pièges...

- X La platitude :
Interdiction d'ennuyer l'internaute lors de la lecture de votre page à propos
- X Une présentation professionnelle :
La page à propos n'est pas un étalage de ton CV
- X Négliger sa forme :
Elle n'est pas non plus une succession de bullet points sans histoire
- X Vide d'émotion :
Elle ne doit pas être "froide", sans ton âme

En revanche...

Etre dans un jeu de séduction



L'internaute ne doit pas quitter ton site après la lecture de la page à propos

Séduis-le avec :

- Ton humour
- Ta sincérité
- Tes différences
- Une vision personnelle de ton domaine d'expertise

La présentation qu'il vient de lire doit lui donner envie de rester sur ton site, de découvrir ce que tu proposes, de naviguer entre tes différents contenus

À la fin de cette page à propos, suggère-lui de cliquer sur la page de ton offre, par exemple

C'est là que tu insères un appel à l'action...

(Et ça, je le développerai un peu plus loin...)

Ecris en "langage humain" !



Sur la page à propos, évite de parler technique, marketing, vente, produits...

- ✓ En revanche, mets toute ton âme dans cette présentation !
- ✓ Utilise le storytelling et un ton punchy : tu décris ton parcours, tes galères et tes réussites
- ✓ Te présenter en racontant une vraie histoire permet au lecteur de s'identifier à ton vécu
- ✓ Le partage ouvre les portes de la confiance. Tes mots t'humanisent

La magie de la connexion opère !

Te connaître pour mieux acheter chez toi !



Le pouvoir de l'attraction grâce à ta personnalité !

- ✓ Les prospects te choisissent, car ils aiment ce que tu dégages, ils adhèrent aux valeurs que tu véhicules
- ✓ Le produit ou le service proposé devient annexe... C'est toi qu'ils achètent !
- ✓ Cette page à propos permet d'affirmer qui tu es, tes valeurs et la vision personnelle de ton métier
- ✓ Tu gagnes des clients qui te ressemblent et te suivront

Ils deviennent fans et ta page convertit !

4- La rédaction des articles de blog



Ecris des textes qui vendent !

En quoi vont-ils t'aider à développer ton business ?

Quels sont les 2 objectifs de tes articles ?

Augmente ton chiffre d'affaires



Tu es expert dans ton domaine...
Fais-le savoir au monde entier !

- ✓ Écrire régulièrement des articles sur ton domaine d'activité démontre ton **EXPERTISE** et ta **LÉGITIMITÉ**
- ✓ La forte valeur ajoutée et les conseils que tu offres doivent répondre aux besoins et problématiques de ta cible
- ✓ Un article copywrité touchera le lecteur en plein cœur, car tu mettras les mots sur les blocages qu'il a en tête
- ✓ Il instaure la **CONFIANCE**
Il amènera davantage de prospects qualifiés

Savoir donner pour mieux recevoir



Offre ton savoir-faire !

Le contenu de ton article répond aux problématiques, peurs ou blocages de ton client cible

Décline les sujets de ta thématique qui lui posent problème, qui l'empêchent d'avancer et traite-les en autant d'articles que nécessaire

Ainsi, tu apportes gratuitement de la valeur ajoutée

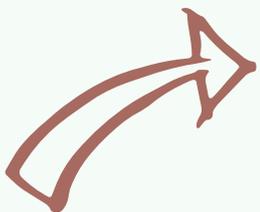
Tu deviens une référence dans ton domaine

Et tu te démarques de tes concurrents

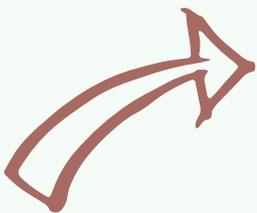
Les 2 objectifs de chacun de tes articles



Expose ton savoir-faire !



Parler à ta cible, à ton persona



Séduire les moteurs de recherche

Parler à son persona



Celui à qui ton produit ou service correspond !

Avant de te lancer dans toute communication, quelle qu'elle soit, tu auras étudié son PROFIL, ses habitudes, son style de vie et son comportement de consommateur...

Tu sauras donc exactement :

- ➔ Quel vocabulaire utiliser, les mots justes qui le toucheront
- ➔ Comment lui parler et exprimer ses problèmes comme lui, les perçoit
- ➔ Donner des réponses à ses problématiques

Séduire les moteurs de recherche



La course à la visibilité

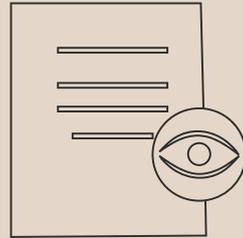
Le sais-tu ?

75% des internautes s'arrêtent dès la 1ère page de résultats d'un moteur de recherche, lorsqu'ils scrawlent !

Tu le comprends donc...

Ton objectif sera d'apparaître sur cette 1ère page, pour gagner un maximum de visiteurs sur ton site

Le cercle vertueux de la rédaction d'articles



Le résultat du référencement naturel



Plus de visibilité
=
Plus de ventes !



Et constate l'augmentation...

Du trafic sur ton site

Des prospects et clients qualifiés

Du nombre de tes devis

Du nombre de contrats signés

De ton taux de conversion

Et donc...

De ton chiffre d'affaires !

Techniques de rédaction d'un article copywrité



Optimise l'écriture de ton article...

- Choisis judicieusement les mots-clés pour être référencé dessus
- Travaille l'accroche du titre (balise H1) pour qu'elle donne envie de cliquer et d'en savoir plus sur le contenu de l'article
- Structure le texte avec des sous-titres (balises H2, H3...)
- Aère le contenu :

Paragraphe : maxi 300 mots

Phrases courtes, simples, faciles à lire

Utilisation de bullet points

5- L'appel à l'action

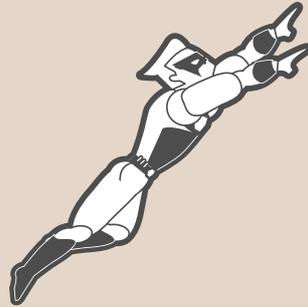


**Ne sous-estime pas son pouvoir
de conversion !**

Intègre-le partout !

- En fin d'article
 - Sur ta newsletter
 - En haut de la page d'accueil du site
 - Tout au long d'une page de vente
 - Sur le script de ta vidéo ou podcast
- ✓ Une publication = Un appel à l'action
- ✓ Le visiteur ne doit pas quitter ton texte sans réaliser l'action que tu lui indiques
- ✓ Source de conversion puissante

Le pouvoir de appel à l'action



Le visiteur cliquera sur ton
appel à l'action grâce à :

- ✓ L'émotion et l'empathie transmises dans ton texte
- ✓ Au lien créé entre vous
- ✓ À sa confiance que tu as gagnée
- ✓ À la valeur que tu lui apportes

➔ Augmentation de ton taux de conversion

Le copywriting au service de ta réussite !



Cette technique de rédaction facilite le déclenchement de vos ventes...
Alors, faites-en bon usage !

Mais...

- Tu n'as pas le temps de te consacrer à l'écriture de tes contenus ?
- Tu n'es pas encore à l'aise avec le copywriting qui va porter et booster ton business ?

Alors, parlons-en et optimisons ensemble tes textes pour avoir une écriture qui convertit !



laurence@laurence-castaner.com

Qui suis-je ?



L'écriture ?

Je suis tombée dans la marmite depuis... ?

Depuis mon premier cri, en fait !

Aujourd'hui, en tant que copywriter, je mets cette passion au service des solopreneurs avec

la mise en place de stratégies de contenu qui convertissent !



Ce qui m'anime ?

Donner de l'âme à tes écrits pour gagner le cœur de tes lecteurs et te démarquer de tes concurrents !

Ils témoignent...



"Ière expérience concluante ! En plus de son professionnalisme, de sa réactivité et de sa rapidité... Laurence est une vraie partenaire ! Elle donne les bons conseils rapidement et on sent qu'elle maîtrise son sujet ! Elle m'a fait gagner un temps précieux dans la rédaction de mes 1ers contenus digitaux et dans l'optimisation du référencement. J'aurais pu faire des recherches moi-même, mais j'aurais perdu un temps fou sans être sûre du résultat.

Faites-lui confiance, vous êtes entre de bonnes mains !"

Justine - Atelier Compöte

J'ai eu l'occasion de travailler avec Laurence sur la refonte du wording de mon site internet. Elle a fourni un travail très pointilleux avec une belle énergie."

Benoit - La Brigade du Voyage

"Copywriter de haute voltige... Laurence est véritablement à votre écoute et retranscrit vos expériences et émotions avec une telle réalité que ça en est bluffant."

Éliane - J'Em Coiff

"Laurence a rapidement cerné mes attentes. Elle a vite compris mon univers et ce que je voulais transmettre à mes visiteurs. Écoute, conseils et surtout écriture adaptée."

Isabelle - IP Photo

"Laurence a su prendre son temps pour écouter mon histoire. Avec sa plume effilée, le texte rendu est juste parfait"

Emmanuel - Jardins et Chevaux

"Laurence a effectué un audit de mon site et donné une dizaine de conseils efficaces pour sa lisibilité et sa sécurité. Elle fournit son expertise dans un accompagnement adapté et personnalisé."

Marion - Ô Phil du Cœur

Et pour continuer
à échanger...



Facebook



LinkedIn



YouTube



Instagram



Site

