

Les 6 armes de persuasion les plus puissantes au monde et comment les utiliser en tant que copywriter.

Directement tirées du livre "Influence et Manipulation"

Avant tout : Si pour toi la persuasion = quelque chose de mal

Sache que cette idée reçue ne représente pas la réalité.

Dès l'enfance, nous utilisons ces principes pour obtenir ce qu'on veut.

Un enfant qui hurle juste pour avoir son bonbon utilise la persuasion.

Donc persuasion ne veut pas dire "mal" ou "arnaquer".

Ces 6 principes sont applicables dans la vie, mais surtout en marketing.

Bien utilisés, ils vont augmenter tes ventes ! (Comme ce qu'on fait pour nos clients)

Les résultats de nos clients



- **Principe 1 : La réciprocité.**

L'idée est simple : Quand on te donne quelque chose, tu as le sentiment de devoir rendre la pareille

Elle te fait un cadeau pour ton anniversaire ? Tu vas lui en faire un
Elle t'invite à dîner ? Tu vas l'inviter

Exemple en tant que copywriter : Offrir énormément de valeur gratuitement à tes prospects.

Par réciprocité, ils vont te faire confiance et vouloir faire pareil.

Tu peux offrir un ebook, un coaching ou un audit.

Derrière la vente sera plus facile

- **Principe 2 : L'engagement et la cohérence**

Quand on prend une décision, on ne veut plus changer d'avis pour paraître cohérent

Pense aux gens têtus. Même s'ils savent qu'ils ont tort, ils vont continuer de débattre

Si t'arrives à faire prendre une décision à quelqu'un ?

Alors il va continuer dans ce sens.

Exemple en tant que copywriter : Au début d'un texte tu peux dire "si t'es là, c'est parce que tu veux avoir un chien calme" (le désir)

Rappel cette phrase quand tu présentes l'offre !

"si t'es encore là, c'est parce que tu veux un chien bien éduqué ?"

Le lecteur va dire "Oui" dans sa tête

Par cohérence, tes chances de vente vont augmenter : Il veut rester cohérent ;)

•Principe 3 : La preuve sociale

On va suivre ce que font les gens comme des moutons et leur faire confiance (en gros)

Par exemple, plus un post Facebook est aimé ou commenté, plus les gens réagiront facilement au post en question.

(Avec 0 like tu ne l'aurais pas regardé)

Exemple en tant que copywriter : si je dis à mon client "je vais vous faire gagner 30 000€" il ne va pas me croire

Si mes précédents clients font une vidéo pour dire "il m'a fait gagner 30 000€" alors il va me faire confiance

Utilise les témoignages dans ton marketing ;)

● Principe 4 : La sympathie.

On va faire confiance aux gens qui semblent sympas.

Par exemple, quelqu'un habillé comme nous, qui partage les mêmes passions, va nous sembler sympa.

La sympathie = confiance

Confiance = Moins de barrière pour acheter

Exemple en tant que copywriter : Complimente ton client, utilise son langage, ses croyances et il te fera confiance

Astuce : Partager un ennemi commun va te rendre sympa. Si t'es de droite et que je critique les communistes, on sera sur la même longueur d'onde

● Principe 5 : L'autorité

Quand on subit une vraie ou fausse autorité, on est manipulable

Un total inconnu peut venir sonner chez toi habillé comme un gendarme, tu vas te plier à ses ordres et obéir.

Même s'il n'a que le déguisement

(Un exemple de pub avec l'autorité en dessous)



Mac Lesggy n'est pas dentiste, pourtant on lui fait confiance

Exemple en tant que copywriter : Tu peux associer ton nom à des figures d'autorité dans ton domaine (sans mentir)

Par exemple, si t'es dans la niche du sport et que t'as travaillé avec l'OM, l'équipe de France et Teddy Riner, les gens font te faire confiance (sans même connaître ton expertise réelle)

- Principe 6 : La rareté.

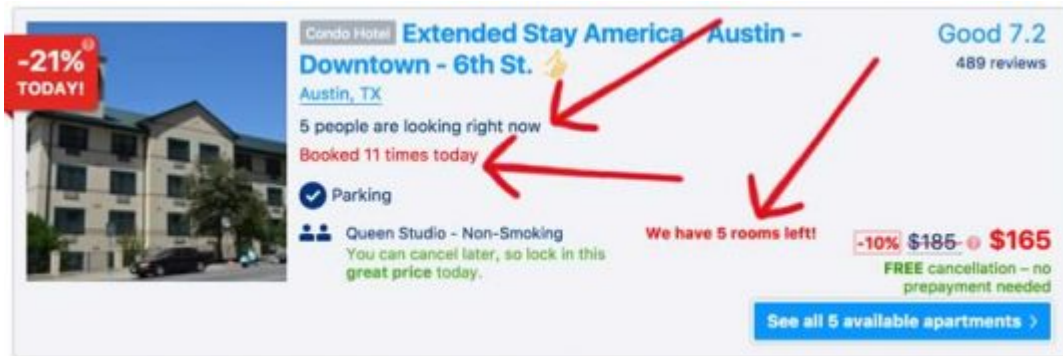
Un produit rare = on le veut

C'est le plus connu ET le plus efficace.

Tu peux jouer sur la quantité limitée, la durée limitée,

La peur de "rater" l'emporte sur la raison et on achète sans réfléchir

Booking sont les rois pour ça !



Exemple en tant que copywriter : Créer des offres limitées dans le temps et insister dessus dans les derniers jours (fin de la promotion, fermeture des portes)

+ de 50% des ventes d'une promotion se font le dernier jour
Une vraie usine à cash si c'est bien maîtrisé.

Tu viens de découvrir 6 principes EXTRÊMEMENT puissants dans la vie et en marketing.

Et pour t'aider à aller plus loin, on t'offre GRATUITEMENT une vidéo qui va t'aider à te lancer dans le copywriting.

[Clique ici pour te lancer dans le copywriting en partant de 0](#)