

# Comment rédiger un upsell et tripler les bénéfices d'un business.

Russell Brunson, le roi des tunnels de vente, ne jure que par les upsells.

On va découvrir à quel point ils sont importants dans ce thread.

Allons-y !

Imaginons que tu vendes une formation à 50€.

Tu dois payer le logiciel pour envoyer les mails, le site pour héberger la formation et toutes les dépenses qui vont avec.

Comment être rentable ?

L'upsell.

L'upsell c'est ce message qui apparaît après ton achat pour te proposer une offre que tu ne reverras plus jamais.

Tu peux même proposer un 2ème upsell après le 1er.

Le but, tu l'auras compris, c'est de doubler voir triplé le bénéf.

Pourquoi ça marche ?

Car le client aura déjà dépensé de l'argent, et sera beaucoup plus enclin à dépenser encore.

C'est la raison pour laquelle tu DOIS avoir un upsell, peu importe ce que tu vends.

Tu peux l'appliquer dans n'importe quel business (oui vraiment)

T'as une boutique de vêtements ? Tu vends un T shirt et tu proposes le pull qui va avec.

Tu vends des glaces ? Un mec t'achète une boule + le topping + une autre boule à moitié prix.

Tu vends un logo ? Propose les cartes de visites en upsell.

Bref si t'es un minimum créatif, tu peux créer des offres qui vont faire décoller ton CA.

Maintenant, la question c'est :

Comment rédiger un bon upsell ?

Regarde :

On a un gros avantage : le client a déjà dépensé de l'argent.

Tu dois maintenant lui proposer une offre qu'il ne pourra pas refuser.

On va utiliser 2 leviers psychologiques puissants :

-La rareté

-L'urgence

Prenons l'exemple de la vente de formation que tu vends à 50€

Une fois que le client a payé, tu as plusieurs choix :

Par exemple, propose un coaching privé à 100€ pour qu'il atteigne son objectif 2x plus vite.

Mais attention !

S'il quitte la page, il ne reverra plus jamais cette offre et ne pourra plus revenir en arrière...

Tu saisis la puissance d'un upsell maintenant ?

C'est normal, ce n'est pas une offre magique qui fait dire oui à tout le monde.

Et c'est là que le downsell apparaît.

Le downsell, c'est une offre que tu peux faire si l'upsell est refusé.

Et cette offre sera moins chère que l'upsell.

Par exemple si ton upsell c'était un pack de 3 bonus, tu peux ne proposer qu'un seul bonus pour le downsell.

Il y'a des chances que le client achète ton produit.

Tu connais maintenant les bases pour construire un tunnel de vente rentable.

Si tu veux aller plus loin et vivre du copywriting, clique en dessous :

[Découvre les 3 secrets pour gagner ta vie grâce au copywriting en partant de 0.](#)