

La publicité est un investissement qui rapporte plus d'argent que rien d'autre. La capacité de rédiger des publicités et des messages marketing qui vendent est de loin la compétence la plus meurtrière pour gagner de l'argent. Si vous maîtrisez cette compétence, vous ne devriez plus jamais avoir à vous inquiéter de l'argent.

9 questions pour définir son client de rêve :

1. Où se trouve votre acheteur de rêve et où ils se rassemblent ?
2. Où l'acheteur de vos rêves obtient-il ses informations ?
3. Quels sont leurs plus grandes frustrations et défis ?
4. Quels sont leurs espoirs, leurs rêves et leurs désirs ?
5. Quels sont leurs plus grandes peurs ?
6. Quelle est leur forme de communication préférée ?
7. Quelles phrases et langage exacte utilisent-ils ?
8. À quoi ressemble une journée dans la vie de l'acheteur de vos rêves ?
9. Qu'est-ce qui les rend heureux ?

Il y a trois façons d'influencer les gens :

1. Parlez à quel point nous sommes bons
2. Demandez aux autres de dire à quel point nous sommes bons
3. Démontrer à quel point nous sommes bons (la plus efficace en marketing)

Ces façons d'influencer m'ont fait penser à la citation :

« Don't tell me ... Show me » (ne me le dis pas, montre-le-moi)

Quelques Formules utiles pour vos titres :

1. X façons d'atteindre [Chose souhaitable] sans faire [Chose indésirable]
Exemple : 6 façons d'obtenir des abdos sans faire d'exercices d'abdominaux
2. [Faire une chose difficile] dans [Période de temps spécifique] Même si [lacunes]
Exemple : Remboursez votre hypothèque en 7 ans même si vous avez un revenu modeste
3. Réalisez [Chose souhaitable] comme [Un expert] même sans [Quelque chose d'attendu] Exemple : Peindre des chefs-d'œuvre comme Picasso sans jamais avoir eu une seule Leçon !
4. Comment éliminer [le plus gros problème] sans faire [le Chose qu'ils détestent] Dans [Calendrier spécifique]
Exemple : comment éliminer votre muffin sans abandonner les aliments que vous aimez dans les 21 jours ou moins !

Les meilleurs moments pour envoyer des mails : Mardi à 10h - Jeudi à 20h - mercredi à 14h - mardi à 6h - Jeudi à 10h - mercredi à 20h - mardi à 14h - Jeudi à 6h - mercredi à 10h - mardi à 20h - Jeudi à 14h - mercredi 6h

5. Le secret en 17 étapes de Sabri Suby de son système de vente : Appelez votre public - Exigez leur attention - Sauvegardez votre grande promesse - Créez une intrigue irrésistible - Faire briller un projecteur sur le problème - Fournissez la solution - Montrer votre expertise - Détaillez les bénéfices - Ajouter de la preuve sociale (avis, témoignages clients) - Faites votre offre de parrainage - Ajouter des bonus - Empiler la valeur - Révélez le prix - Injectez la rareté - Offrez une garantie puissante - L'appel à l'action - Fermez avec un P.S. qui comprend un avertissement et un rappel

La réponse est le désir primaire qui peut être provoqué dans un nombre de façons : CURIOSITÉ & INTRIGUE – CHOC - AVANTAGE DIRECT - AVANTAGE IMPLICITE – CRAINDRE – VANITÉ - INTÉRÊT PROPRE (Plus riche, plus fort, Plus rapide, en meilleure santé, plus heureux, plus sexy, plus en forme, plus intelligent, ...)