

Les deux mots qui vendent le plus

by clicfr - Dimanche, juin 06, 2010

<http://lemarketeurfrancais.com/blog/les-mots-qui-vendent/>

Dans cet article, je vais vous révéler deux mots (que vous connaissez déjà ! mais que vous utilisez trop peu) qui peuvent **multiplier l'efficacité de votre message marketing**.

Nous sommes soumis à des centaines de messages marketing par jour. (certaines sources américaines estiment à 3 700 le nombre de messages publicitaires vus par un Américain moyen).

Et parmi tous ces messages, bien peu sortent de l'ordinaire. En fait, pour que notre message marketing soit efficace sur un prospect donné, il faut qu'il soit :

- Ciblé sur le bon prospect
- Accrocheur
- Irrésistible
- ... et qu'il pousse à l'action.

Je reviendrai sur chacun de ces points dans un article différent, mais je voulais évoquer aujourd'hui **deux mots qui peuvent rendre un message plus ACCROCHEUR**.

Les grands publicitaires du XX^e siècle (Robert Collier, John Caples...) ont vite découvert que plus on donne de détails sur le produit et l'offre, plus on vend. Voici le problème : plus on entre dans le détail, plus le message de vente devient LONG !

C'est ce qui donne ces pages de ventes sur Internet qui sont interminables...

Ces vidéos annonçant un nouveau produit, qui semblent durer des heures, à s'en demander si le publicitaire ignore que vous avez aussi une vie et des occupations...

Pour éviter de perdre l'attention du prospect, il faut que les toutes premières secondes du message marketing soient percutantes.

C'est ce qu'on appelle en marketing direct la "headline"... le titre de la page, en gros caractères, racoleur.

Il y a deux mots qui facilitent la tâche de tout marketeur ou publicitaire :

- NOUVEAU, et
- GRATUIT.

Peu importe le marché, nos prospects raffolent de nouveauté. On suppose toujours que la nouvelle lessive lave plus blanc que l'ancienne, que le nouveau superordinateur ira plus vite que l'ancien, que le nouveau coupé sport aura plus de puissance que l'ancien.

Tout ceci, en oubliant qu'on lavait déjà "plus blanc que blanc" il y a 25 ans, que Word n'a pas vraiment besoin d'être plus rapide, et qu'il y a de toute façons des limitations de vitesse sur la route.

Non, on oublie tout ça, parce que si c'est NOUVEAU :

- On pourra pavaner devant le voisin
- On a une justification à présenter à son époux/épouse pour dépenser ENCORE,
- et on résoudra sûrement les problèmes de "l'ancienne version".

Le meilleur exemple que j'ai jamais vu est à la fin de cette vidéo :

(Cliquez sur « View subtitles » pour afficher les sous-titres en Français)

[Ted Talk](#)

Dans cette vidéo (que j'ai découverte [sur l'excellent blog d'Olivier Roland](#)), le publicitaire Rory Sutherland explique une stratégie incroyable utilisée par une marque de céréales petit déjeuner... je vous laisse la découvrir.

L'autre mot le plus efficace est GRATUIT.

Je lui consacrerai un article à part entière... C'est tout un art que de rentabiliser le mot "gratuit" et d'en tirer une fortune !

Sujets abordés dans cet article :

[mots accrocheurs](#), [mot accrocheur](#), [message marketing](#), [phrase accrocheuse](#), [robert collier](#), [copywriting francais](#), [messages accrocheur](#), [les sites internet qui vendent](#), [comment trouver un phrase accrocheuse](#), [un bon message marketing](#)

Cet article a été écrit par [Sebastien Le Marketeur Francais](#)

Sébastien, surnommé "Le Marketeur Français", est consultant en stratégie marketing, spécialisé dans la croissance explosive des petites entreprises.

Il est notamment connu pour avoir introduit sur le Web français la fameuse méthode des Lancements Orchestrés, qui permet de générer jusqu'à un an de chiffre d'affaires en l'espace d'une semaine pour votre activité !

- 

- 

- 



A lire aussi sur ce thème:

1. [Séduire le Client : Les retours des participants](#)
2. [Développer votre entreprise](#)
3. [Le Séminaire Marketing de l'année](#)
4. [Blog d'Olivier Roland : des livres pour changer de vie](#)
5. [Un conseil marketing... de la part d'un fermier de 70 ans](#)

Le Marketeur Français