

# Guide de copywriting

**1** - rechercher des sites qui vendent le même produit sur adspy et google image (Faire attention à bien choisir des sites qui vendent exactement le même produit avec les mêmes caractéristiques)

**2** - Faire une liste de plusieurs sites ayant des descriptions détaillées du produit ( titre, bénéfices du produit, descriptions détaillées des bénéfices, les caractéristiques du produit, le mode d'utilisation du produit, le contenu du pack)

**3** - Passer maintenant à la rédaction du copywriting :

- **Le titre** : Le titre doit énoncer, sous forme affirmative ou interrogative, le bénéfice principal que le client attend du produit. Cela doit se faire en une phrase et en une ou deux lignes au plus. La tournure de phrase doit être émotive et basée sur un aspect du quotidien du client de telle manière à permettre au client de visualiser correctement le produit résoudre un problème de son quotidien. Utiliser toujours des mots simples, faciles à comprendre.
- **Le paragraphe “résumé bénéfice”** : Faire un paragraphe de 4 à 6 lignes au plus pour parler brièvement des bénéfices du produit. L'objectif ici est de permettre au client de savoir en quelques lignes ce que le produit peut lui apporter pour résoudre son problème, ses frustrations et lui permettre d'être plus épanoui dans son quotidien. Toujours utiliser des tournures de phrase centrées sur l'émotion et basées sur les aspects du quotidien du client de telle manière à permettre au client de visualiser correctement le produit résoudre un problème de son quotidien. Utiliser toujours des mots simples, faciles à comprendre.
- **Courte liste des bénéfices** : Faire une liste point par point de tous les bénéfices du produit. Un bénéfice par point et par ligne. Cette liste a pour objectif de permettre à tous les clients même ceux qui auront la flemme de lire tout le copywriting de quand même connaître tout ce que le produit peut leur apporter. C'est pour cela qu'il faut toujours énumérer les bénéfices de façon claire avec une tournure émotive. Mettre comme dernier point de cette liste le “100% satisfait ou remboursé”. Il faut de temps en temps reformuler cette phrase.
- **Paragraphes des bénéfices détaillés** : Faire pour chaque bénéfice un paragraphe de 4 à 6 lignes pour bien détailler le bénéfice en question. Ces paragraphes ont pour objectif de donner plus de détails pour chaque bénéfice aux clients qui en auront besoin. Toujours utiliser une tournure de phrase claire et émotive avec des idées basées sur les aspects du quotidien du client de telle manière à lui permettre de visualiser correctement le produit résoudre un problème de son quotidien. Utiliser toujours des mots simples, faciles à comprendre.
- **Le mode d'utilisation du produit** : Décrire en plusieurs étapes, comment utiliser le produit. Pour ce faire, se servir des sites collectés ou des vidéos

adspy pour voir comment le produit s'utilise pour en ressortir le mode d'utilisation.

- **Les caractéristiques du produit** : regarder la fiche produit du fournisseur aliexpress, puis venir regarder comment les autres sites ont fait la reformulation. Cela permet de ne pas copier bêtement des caractéristiques des sites qui ne sont pas propres au produit vendu par le fournisseur aliexpress. Toujours vérifier que chaque caractéristique est mentionnée sur la fiche produit du fournisseur. Si non mentionnée, bien regarder si les images du produit permettent de confirmer une telle caractéristique avant de la mettre.
- **Le contenu du pack** : énumérer ce que le client va recevoir en passant commande.
- **Livraison offerte** : Mettre le paragraphe de la livraison offerte (paragraphe déjà fourni)
- **Satisfait ou remboursé** : Mettre le paragraphe du 100% satisfait ou remboursé (paragraphe déjà fourni)
- liens des sites utilisés (mettre en haut les liens des sites ayant de bonnes images non floues du produit)