

MOHAMMED MOUHSSINE

COPYWRITING

Écrire Pour La Publicité Et Le Marketing



COPYWRITING

MOHAMMED MOUHSSINE

Copyright © 2018 Mohammed Mouhssine
Tous droits réservés

Tables des Matières

COPYWRITING

Introduction

Que va vous apporter cette méthode ?

L'enthousiasme est le moteur de la vente

L'enthousiasme : transport divin

L'enthousiasme n'a pas d'âge,

Et vous, êtes-vous enthousiaste ?

Comment devient-on enthousiaste?

A quels signes reconnaître une personne enthousiaste?

Comprimé d'enthousiasme :

Pourquoi être enthousiaste?

Mettez votre enthousiasme en action

L'enthousiasme est magique

Mettez de l'émotion dans vos pages

L'émotion est indispensable

Ecrire dans un style chaleureux

A - Laissez s'exprimer votre personnalité

B - Employez le style narratif

C- Partagez des sentiments intérieurs

L'image

Que motive un donateur?

1 - Pour contrôler les autres

2 - La psychologie du mouton de Panurge

3 - La peur d'être oublié

4 - La peur de dire non

5 - Nous donnons inconsciemment à une figure parentale

6 - La crainte de se sentir victime ou coupable

7 - L'ignorance de la façon de donner

8- Savoir qui va en profiter

9 - Celui qui reçoit

Autres moyens pour susciter les émotions

Intéresser votre lecteur tout de suite

Faites une accroche qui PROMET à votre lecteur quelque chose qu'il désire déjà

L'accroche

PROMESSE

Evitez la corbeille

Faites une page aussi personnelle que possible

CAPTER L'ATTENTION de votre lecteur. Faites-lui une PROMESSE

Qu'est-ce qui fait motiver les gens ?

Quels sont ces besoins ?

L'échelle de Maslow

LES BESOINS PHYSIOLOGIQUES

LES BESOINS DE SECURITE

LES BESOINS D'AMOUR ET D'APPARTENANCE

LES BESOINS DE RECONNAISSANCE

LES BESOINS DE REALISATION DE SOI

Les 7 péchés capitaux

Les complexes personnels

1. Le complexe d'abandon

2. Le complexe de rivalité fraternelle

3. Le complexe d'insécurité

4. Le complexe de castration

5. Le complexe de culpabilité

6. Le complexe d'infériorité

Mettez votre ego de côté

Et vous ? Etes-vous différent ?

C'EST FAUX.

Le test Egomètre

L'empathie

Mes Propositions

Comment arrêter l'attention

Formules à utiliser

A. La santé

B. L'amélioration de

C. Les enfants

D. Le couple

E. La profession

F. L'argent

Les 101 meilleures accroches américaines

Le succès

Les accrochent qui marchent

Comment utiliser La magie de l'impératif

Superlatifs ?

Autres sources de bonnes accroches ?

Accrocher le lecteur

Créer automatiquement des accroches

Quelque idées-force des accroches

La durée de vie des accroches

Comment travailler l'offre

Les offres possibles

L'offre accroche

Le produit est la meilleur offre

Ne négligez pas le cadeau

Apportez tout votre soin au cadeau?

Règles en matière de cadeau ?

1° - Etre attirant, prometteur

2° - Etre en relation directe avec le produit

3° Coûter le moins cher possible

4° - Etre exclusif

5° - Etre vendu

Importance du cadeau

Les images qui marchent

Montrez le produit en action

La position de votre visuel ?

Photo avec légende

Arguments percutants

Apprenez à utiliser votre inconscient ?

Fonctionnement de l'inconscient ?

1 - Incubation des informations

2 - Programmer

3 - Poser une question

4 - Attendre la réponse

La carte mentale

Reformulez vos idées

D'autres idées d'arguments percutants

Un premier paragraphe haletant

Comment maintenir l'intérêt du lecteur ?

La personnalisation

La nouvelle

L'idée frappante

La question

A. Le "Savez-vous que..."

B. La technique De Frank Bettger

C. L'appel au souvenir

D. Autres questions

Les mauvais souvenirs

Le L'essentiel à retenir :

L'imagination

Le témoignage

L'histoire

La Technique secrète

D'autres techniques efficaces

La citation

[L'information de valeur](#)

[Les autres techniques](#)

[Secrets pour écrire une page qui vend](#)

[Comment guider votre inconscient ?](#)

[1 La formule AIDPP](#)

[2 - - La formule PPPP](#)

[3 - La formule PDDEDRI](#)

[4 - La formule EADRMFDCC](#)

[5 - La formule des 6Q](#)

[6 - La formule AAPPA](#)

[7 - -La formule BVP](#)

[8 - La formule cadeau](#)

[9 - Ma proposition](#)

[Eviter les fautes de rédaction publicitaire](#)

[Les 27 erreurs les plus communes](#)

[Soyez positif](#)

[Conseil :](#)

[Les suggestions](#)

[Loi de l'effet dominant](#)

[La loi de l'effort converti](#)

[Les 4 lois de Coué:](#)

[L'actif au lieu du passif](#)

[Pourquoi devez-vous éliminer le passif ?](#)

[Apprenez tous les secrets des mots](#)

[TOUT CE QUI PEUT ETRE COMPRIS DE TRAVERS... LE SERA !](#)

[Montez-vous une "boîte à outils"](#)

[N'oubliez pas les bénéfices !](#)

[Les mots d'action immédiate](#)

[SAVOIR DEMANDER](#)

[Résumez les avantages et Rassurez](#)

[introduction du prix?](#)

[Passez à l'action](#)

[Dites à votre lecteur ce qu'il doit faire](#)

[Les techniques de conclusion](#)

[1 - La conclusion sur question directe](#)

[2 - La conclusion sur hypothèse](#)

[3 - Conclusion sur choix mineur](#)

[4 - La technique de l'événement imminent](#)

[5 - La technique de la perte](#)

[6 - La technique du gain](#)

[Et maintenant, au travail!](#)

[17 façons de rendre vos textes crédibles](#)

Les dix commandements du copywriter

CONCLUSION

Introduction

Qu'est-ce qu'un copywriter ?

C'est un écrivain un peu spécial : une simple page, écrite quelquefois en 1 journée, peut lui rapporter autant ou même plus qu'un livre qui a nécessité un an d'écriture.

En fait, les copywriters sont les écrivains les mieux payés du monde.

Etre copywriter vous donne une liberté de faire ce que vous voulez. En fait la plupart des bons copywriters que je connais n'écrivent qu'une seule page par mois. Une seule. Et cela peut prendre quelques heures seulement.

Où est le piège ? Il y en a un. Le travail de l'inconscient. Il peut passer 3 semaines sans écrire un mot, mais une partie de son cerveau élabore en secret une accroche. C'est comme une lente ébullition : quand la vapeur commence à se former, la page de vente jaillit.

Tout est dans la préparation, nous le verrons.

Vendre sur le web est idéal. Vous avez le pouvoir du vendeur, et pas la peur au vendre. Vous avez la rémunération du meilleur des vendeurs, mais vous ne dépendez pas du client.

Des textes que vous avez écrits vous rapporteront encore 5 ans, 10 ans plus tard.

Pourquoi pouvez-vous gagner beaucoup d'argent ? Parce que la vente, surtout celle que vous allez savoir faire est magique.

Imaginez vous vous-même maintenant. Vous avez un ordinateur dans un coin de votre studio, et vous passez une annonce Google, facebook, youtube, etc.

Le lendemain, des dizaines de commandes arrivent. Même chose le jour suivant, et les années qui suivent. Loin de se tarir, cette source se développe encore et encore.

Je ne vous dis pas que ce sera facile. Si vous vous contentez de parcourir cette méthode, de décider rapidement que vous avez tout compris, vous irez droit à l'échec.

Si vous la lisez, la relisez, l'apprenez par coeur. Si vous posez sur le monde qui vous entoure un nouveau regard, celui du copywriter, qui s'étonne, qui s'émerveille, qui note les faits et des anecdotes surprenantes, vous pourrez réussir.

Que va vous apporter cette méthode ?

- Elle va vous permettre, que vous soyez doué ou non, d'écrire des textes accrocheurs et convaincants, qui se transformeront en milliers de commandes... et donc en argent dans votre compte en banque.

La moindre des techniques, le moindre des secrets révélés ici, que vous soyez déjà un copywriter chevronné ou que vous soyez débutant, vous fera gagner plusieurs fois le prix de cette méthode

Les connaissances que vous aurez vous ouvriront toutes les portes. Vous saurez gagner la sympathie, vous faire des amis et des relations, par la seule force de votre écriture.

- Si vous voulez fonder UN BLOG, vous saurez comment gagner des milliers d'abonnements - et comment les conserver.
- Si vous vous intéressez à une noble cause, vous pourrez, grâce aux techniques du copywriting, collecter d'énormes sommes, trouver les milliers de soutiens qui vous permettront d'agir et d'avancer.

Savoir écrire une page de vente, c'est comme avoir des milliers et des milliers de représentants qui vont rencontrer des gens pour vous, qui se glissent chez eux, qui les touchent, qui discutent avec eux, qui vont dans leur bureau, dans leur smartphones, dans leur ordinateur, dans leurs yeux, dans leur cerveau et dans leur coeur... et qui obtiennent des commandes.

- Si vos affaires ne vont pas comme elles devraient, vous verrez comment les décupler.
- Si vous rêvez de vous mettre à votre compte, voici un moyen simple, peu coûteux et très lucratif de le faire.
- Si vous avez des idées et si vous ne savez pas comment les développer, vous aurez enfin le moyen.

Il me reste à vous souhaiter une bonne lecture, de l'inspiration, et... Beaucoup de commandes.

L'enthousiasme est le moteur de la vente

On m'a souvent demandé "Quelle est la clef de votre succès ?" - Ce n'est pas mon intelligence. Je connais plein de gens Beaucoup plus intelligents que moi. Ce n'est pas ma capacité de travail. J'ai Besoin de Beaucoup de loisirs pour être efficace. Non, c'est plutôt ce que j'appelle le "Carburant".

Imaginez qu'il y ait, quelque part dans votre cerveau, un Carburant. Il vous suffit d'appuyer dessus pour changer d'état de conscience.

Brusquement, vous avez de l'énergie à revendre. Votre coeur bat plus vite. Les idées affluent. Votre plume a peine à courir à la vitesse de votre pensée, tout devient facile.

Ce Carburant, c'est le bouton de l'enthousiasme. Apprenez à l'actionner, et il soufflera dans vos pages de vente un courant magnétique irrésistible. C'est ce qui fera la différence entre vos textes... et les autres.

Ce n'est pas le tout d'avoir décidé d'être un communicateur efficace. Encore faut-il que nous ayons le CARBURANT nécessaire pour mener notre aventure à bon port.

Les jeunes mariés, le vendeur qui veut réussir, l'entrepreneur, le pharmacien, la mère de famille, l'électricien, tous, nous avons besoin de carburant. Ce carburant, cette essence, cet élan pour aller toujours de l'avant, c'est l'enthousiasme.

L'enthousiasme : transport divin

Voici la définition que nous suggère le dictionnaire : "transport divin" - Emotion intense qui pousse à l'action dans la joie -.

C'est un élan qui nous rend semblables à des dieux. C'est-à-dire que si nous sommes mus par l'enthousiasme, nous viendrons à bout de tout : aucune difficulté, aucun obstacle, aucun événement ne pourra nous arrêter.

L'enthousiasme, c'est comme un feu qui brûle tout obstacle devant soi, qui permet à une fusée de partir. C'est l'enthousiasme qui permet de créer, de réaliser quelque chose. Ce n'est pas l'instruction, ni la fortune, même si cela peut aider.

Un grand homme a pu écrire : "Rien de grand ne s'est jamais fait sans enthousiasme. Tout peut se faire avec lui. L'enthousiasme peut soulever le monde."

L'enthousiasme, c'est un élan de tout notre être vers le but que nous nous sommes fixé. Une fois le but fixé, on se jette à corps perdu dans l'action pour y arriver, et on y parvient.

C'est l'enthousiasme qui a permis à tous les grands hommes de réaliser leurs oeuvres. Leur enthousiasme à eux, et aussi l'enthousiasme de ceux qui les entouraient.

Pensons à Rembrandt. Il avait rêvé de laisser son nom à la postérité. Il eut le bonheur de rencontrer quelqu'un qui, enthousiasmé par ses premiers dessins, fut le premier à l'encourager à poursuivre sa voie.

Nous n'avons peut-être pas, nous, à réaliser une grande oeuvre dans les arts ou les pages. Mais nous avons quelque chose à réaliser sur la terre. Quelque chose de plus grand que de mettre simplement des enfants au monde et de les élever. Nous avons un rôle à jouer.

Nous sommes responsables de la société dans laquelle nous vivons. Nous avons à réaliser quelque chose de grand de notre vie. Il faut que chacun puisse dire "L'humanité sera meilleure parce que j'aurai vécu".

L'enthousiasme n'a pas d'âge,

Et il nous faut insuffler l'enthousiasme dans l'esprit de nos enfants pour qu'ils réalisent quelque chose de grand pour l'humanité.

Peut-être vous sentez-vous trop jeune pour réaliser de grandes choses? Vous oubliez que Jeanne d'Arc avait 19 ans quand elle "bouta" les Anglais hors de France ; qu'Alexandre repoussait les armées asiatiques à 20 ans ; qu'à l'âge de 25 ans, Napoléon avait conquis l'Italie ; que Newton fit ses grandes découvertes avant d'avoir 25 ans ; que Victor Hugo écrivait sa première tragédie à l'âge de 15 ans.

Vous vous croyez trop vieux? De Gaulle dirigeait la France à 76 ans. Dandolo, Doge de Venise, commandait ses armées à 92 ans !

Le Docteur Johnson écrivit sa "Vie des poètes" à l'âge de 78 ans. Daniel de Foë a écrit son Robinson Crusoé à 85 ans. James Watt a appris l'allemand à l'âge de 85 ans. Daniel Webster a appris 17 langues de 50 à 75 ans !

Tous ces hommes ont laissé leur marque grâce à une intelligence stimulée par l'enthousiasme. L'idée qu'ils avaient en tête a provoqué chez eux une série d'actions ; chacune de ces actions a amené une série de succès ; chaque nouveau succès augmentait leur enthousiasme. Ils ont appliqué à la réalisation de leur but ce qu'ils avaient en eux de meilleur.

Quelle marque allez-vous laisser? L'enthousiasme n'a pas d'âge, pas de sexe, pas de conditions particulières.

Mais l'enthousiasme, ce n'est pas de l'énervement, de l'exaltation, de l'emballement. L'emballement se dégonfle aux premières difficultés. L'enthousiasme, lui, s'anime davantage au contact des difficultés.

Plusieurs grands hommes ont laissé des paroles immortelles sur l'enthousiasme. Laissez-moi vous en citer quelques-unes.

"Le mérite engendre la confiance, la confiance engendre l'enthousiasme, et l'enthousiasme conquiert le monde." Cottingham

"Cultive ton enthousiasme comme une plante merveilleuse." Léon Daudet

"Tous les grands mouvements de l'histoire sont des triomphes de l'enthousiasme." Emerson

"La personne enthousiaste exerce toujours une influence magnétique." Bruce

"Si les grands hommes que vous connaissez sont arrivés à une situation, c'est grâce à leur intelligence, mais surtout à leur enthousiasme." Dr Pauchet

Et vous, êtes-vous enthousiaste ?

Voulez-vous savoir si vous êtes enthousiaste ?

Pensez à chacune des questions suivantes et répondez loyalement.

Quand on me propose quelque chose, est-ce que je m'emballe pour le projet ?

Est-ce que j'abandonne facilement quand je rencontre des difficultés sur mon chemin ?

Est-ce que je suis capable de mener une tâche jusqu'au bout si tout le monde n'est pas de mon avis ?

Est-ce que j'ai déjà été responsable d'une association parentale, professionnelle, politique ?

Est-ce que je m'intéresse à la politique ?

Est-ce que mes amis me considèrent comme une personne enthousiaste ?

Est-ce que je me considère comme jeune, vigoureux ?

Qu'est-ce que je compte faire dans ma vieillesse ?

Est-ce que je pourrais enthousiasmer trois ou quatre de mes amis et connaissances en leur parlant ?

Est-ce que je peux faire vibrer un groupe de personnes en leur racontant quelque chose ?

Est-ce que mes amis sont nombreux ?

Est-ce que je lis des biographies (par exemple : vies d'hommes célèbres) ?

Combien de fois par semaine est-ce que je sors avec des amis, ou que je reçois des amis ?

Quelle est la personne la plus enthousiaste que j'ai rencontrée dans ma vie ?

Indiquez ici comment se manifeste votre manque d'enthousiasme et ce que vous comptez faire pour vous améliorer.

L'enthousiasme est un besoin de l'être humain. Sans enthousiasme, on est vieux à 25 ans. Avec de l'enthousiasme, l'âge ne compte plus et les difficultés s'aplanissent. L'enthousiasme, c'est la foi dans la vie, la foi dans ses capacités, la foi dans le bonheur, la foi dans l'homme.

Comment devient-on enthousiaste?

Comment devient-on enthousiaste ? Comment le reste-t-on ? Il faut d'abord le désirer. Lire des oeuvres

enthousiastes peut aussi nous aider, nous stimuler, nous enflammer à notre tour.

Il faut aussi se jurer de ne jamais être des "éteignoirs" lorsque nous rencontrons la flamme de l'enthousiasme. Puis se promettre de développer en soi cet enthousiasme qui fait réaliser de grandes choses, et en présence duquel rien n'est impossible.

Vous avez peut-être vu vous-même des "éteignoirs", des "rabat-joie"? Combien de gens se font un plaisir, j'allais dire un devoir, d'être des "éteignoirs" !... Par exemple, le père qui dit à son fils : "Mon gars, arrête de rêver. C'est Bien beau de penser à telle carrière, mais sache Bien que ce n'est pas pour toi."

Ou Bien cette femme qui dit à son mari : "Reste donc comme tu es, tu as beaucoup moins de problèmes comme ça."

Pensons aussi à toutes les suggestions négatives que l'on fait aux autres sans même s'en apercevoir.

A quels signes reconnaître une personne enthousiaste?

A quels signes reconnaître une personne enthousiaste ? Elle a une démarche assurée, un sourire franc, de l'acharnement au travail, une très grande curiosité ; elle a confiance en elle, elle est très sociable, elle a de l'idéal, de la ténacité. Elle ne fait pas partie du club des Timides, ni du club des Pessimistes.

Nous allons donc décider d'être enthousiastes. Puis, tout naturellement, nous allons faire exécuter à notre corps des mouvements enthousiastes, nous allons lui faire adopter une attitude enthousiaste. Le reste suivra tout seul.

Comprimé d'enthousiasme :

Je décide d'être enthousiaste et j'agis avec enthousiasme.

A l'avenir, vous commencerez toutes vos journées par ce comprimé d'enthousiasme : vous vous redites ces paroles, en faisant adopter à votre voix, à votre tête, à vos mains, à tout votre corps, l'attitude d'une personne enthousiaste. Vous verrez que l'enthousiasme vous aidera à transformer le monde : d'abord votre monde intérieur, puis le monde qui vous entoure.

Pourquoi être enthousiaste?

Pourquoi être enthousiaste ? Pour se rendre capable de remplir son rôle dans la société. Vous savez qu'une personne qui est enthousiaste a de l'influence. On fait cercle autour d'elle. Notre influence dépend de notre enthousiasme. La pire épreuve d'un homme, c'est l'isolement. Pas la solitude, l'isolement. Se sentir de trop sur la planète, se sentir inutile dans un cercle, dans une famille, c'est la pire épreuve qui puisse arriver à quelqu'un.

L'homme est fait pour l'immortalité : il doit laisser après lui des disciples, des oeuvres, ... On est malheureux quand ses richesses pourrissent au-dedans de soi, quand on enfouit ses talents par peur du qu'en-dira-t-on... On doit se faire une grappe de disciples, on doit laisser quelque chose de son passage. On doit, par sa parole enthousiaste, par sa façon de vivre, faire en sorte que d'autres gens veuillent nous suivre.

Mettez votre enthousiasme en action

Vous savez, les gens qui vous entourent ne sont pas différents de ceux d'ailleurs : ils ne sont pas habitués à voir de l'enthousiasme, car l'enthousiasme, de nos jours, c'est quelque chose de rare. Ils seront surpris de voir une personne enthousiaste.

Alors, vous leur direz le secret de l'éclat qui brille dans votre regard. S'ils ne comprennent pas, n'insistez pas. Mais sachez qu'il y a autour de vous des gens qui vous seront éternellement reconnaissants de leur avoir fait connaître une façon d'être plus heureux. Vous pouvez donc être la cause de plus de bonheur autour de vous.

Indiquez ici à qui vous pouvez parler des bienfaits du "Carburant", et ce que vous pourriez leur dire.

Cette semaine, réservez-vous une période par jour pendant laquelle vous allez être enthousiaste. Tout simplement pour faire connaître à d'autres ce que vous avez découvert : une façon toute simple d'être mieux dans sa peau et de communiquer efficacement avec vous-même... et avec les autres !

L'enthousiasme est magique

Si nous consacrons un chapitre entier à l'enthousiasme, ce n'est pas par hasard : c'est parce qu'il a des caractéristiques étonnantes qui en font le meilleur outil de communication possible.

Laissez-moi vous les rappeler :

A - L'enthousiasme est libérateur. Si vous êtes inhibé par le trac, si vous avez peur, si vos idées sont brouillées, en vous enthousiasmant vous perdrez vos inhibitions, vos idées jailliront d'elles-mêmes. L'enthousiasme est un état de super-lucidité créatrice.

B - L'enthousiasme donne de l'énergie. Il libère l'énergie utilisée pour bloquer, et donne accès à des réserves d'énergie qui effacent la fatigue et donnent d'incroyables forces.

C - L'enthousiasme est communicatif. Comme le disait Ralph Waldo Emerson : "Rien de grand n'a jamais été accompli sans enthousiasme". L'enthousiasme a un pouvoir mobilisateur. C'est comme un incendie de forêt qui se communique de proche en proche.

D - L'enthousiasme est une aptitude et non un don.

Certes, il existe des gens qui sont naturellement enthousiastes. Mais cette faculté peut se développer.

Voici quelques conseils pour être plus enthousiaste dans votre métier de copywriter :

1 - Avant d'écrire une page de vente, **FIXEZ-VOUS UN OBJECTIF, UN BUT**. Sans objectif, sans projet, on ne peut pas être enthousiaste.

2 - **PERFECTIONNEZ-VOUS**. Accumulez des connaissances sur le sujet, réfléchissez-y-en vous posant des questions.

3 - **FAITES-EN UNE OBSESSION**. Vous est-il arrivé de broyer du noir et de ressasser une idée négative ? Faites la même chose, mais en positif, à propos de votre page de vente.

4 - **METTEZ VOS IDEES SUR PAPIER**. Ecrire est un excellent moyen de cristallisation de la pensée. Une idée en amorce une autre, et l'appel de la feuille blanche stimule l'esprit.

5 - **PRENEZ UNE ATTITUDE ENTHOUSIASTE**. Bougez, souriez, faites briller vos yeux, parlez plus fort, que votre cœur batte plus vite. Décidez d'être enthousiaste, et l'émotion de l'enthousiasme suivra.

6 - **PARLEZ-EN A CHAQUE OCCASION**. C'est en en parlant plusieurs fois que vous trouverez les arguments et la force de conviction qui suscitent l'enthousiasme.

Mettez de l'émotion dans vos pages

"Quel est le plus émotionnel de tous les arts? - La musique..." Ribot

Avez-vous déjà essayé d'écrire des pages de vente en musique? c'est un extraordinaire moyen pour susciter des émotions que vous n'aurez plus qu'à traduire en mots.

Avez-vous une page dynamique à écrire? - Ecoutez une musique entraînante, comme du rock ou du disco. Est-ce une page sentimentale ? - Du Brahms, du Mozart...

Constituez-vous une discothèque classée par émotion.

La musique de film est souvent très évocatrice. Notez les passages qui vous émeuvent dans un film. Achetez la bande sonore et, au besoin, faites un montage de tous les passages qui suscitent les mêmes émotions en vous.

L'émotion est indispensable

Pour convaincre un acheteur que votre prix est le meilleur, la raison seule devrait compter. Pourtant, nous l'avons vu tout au long de cette méthode, les émotions font bouger l'homme bien plus que la raison. "Allons-y" marche mieux que "Il faut y aller"...

C'est encore plus vrai dans les exemples que nous allons maintenant aborder, les oeuvres et la politique.

Ecrire dans un style chaleureux

J'ai pu lire de vraies pages de Jacques Chirac. Elles sont gentilles, chaleureuses. Sa personnalité s'y exprime. Comment faire pour ne pas tomber dans le piège de la froideur?

Jerry Huntsinger, dans son ouvrage "Fund raising letters" (Emerson Publishers, Richmond, Virginie), donne 3 conseils:

A - Laissez s'exprimer votre personnalité

Dans une page destinée aux donateurs, la personnalité qui s'exprime doit être chaleureuse et personnelle. Faites-vous l'image idéale de celui qui signe. Rentrez dans sa peau comme un acteur. Ressentez ses émotions... et exprimez-les. N'ayez pas peur d'être intime. Vous écrivez, ne l'oubliez pas, une page personnelle et non une circulaire. Pensez à une page d'amour: lorsque vous écrivez, votre coeur doit battre plus vite.

B - Employez le style narratif

Jerry donne un exemple. Au lieu de dire:

La pauvreté est un véritable fléau pour les gens du village, qui les empêche d'acheter des instruments agricoles.

Ecrivez plutôt :

Je me suis réveillé ce matin, pensant à ces villageois affamés ; j'aimerais pouvoir partager avec eux le râteau et l'arrosoir de mon jardin.

Fin de l'extrait de ce livre Kindle.

Vous avez apprécié l'extrait ?

[Achetez-le maintenant](#)

ou

[Voir la page détaillée de ce livre dans la boutique Kindle](#)
