

ÉCRIRE  
UNE FICHE PRODUIT  
**IMPACTANTE**



La fiche produit est souvent négligée par les Dropshippeurs.

“ON VA REMPLIR NOTRE DESCRIPTION RAPIDEMENT,  
ÇA FERAIT L’AFFAIRE.”

On pense que c’est suffisant ; mais on a tort.

La description produit est là pour convaincre et rassurer le visiteur d’acheter.

On commence par quelques **erreurs à éviter**:

- Il ne faut jamais utiliser les descriptions par défaut de vos fournisseurs
- Pas de copier-coller, c’est interdit et ça vous pénalise vis-à-vis de Google
- Aucune faute d’orthographe (c’est évident mais je le rappelle quand même)
- Écrire seulement quelques lignes

Le seul et unique but de votre fiche produit est de **donner envie au client d’acheter votre produit.**

À travers les éléments (textes et images), vous devez le convaincre du résultat de votre produit, qu’il en a besoin et surtout qu’il doit acheter immédiatement.

C’EST CE QU’ON APPELLE L’ACHAT IMPULSIF

## UNE OFFRE MARKETING

Vous devez toujours avoir une offre marketing pour déclencher l'achat.  
**Attention : Une simple réduction n'est pas une offre marketing**

Voici quelques exemples :

- **Offrir une réduction sur la quantité**

Plus le client achète, plus il bénéficie d'une réduction importante.  
Cela permet d'augmenter le panier moyen et votre marge.

- **Utiliser un système de pack**

Regrouper plusieurs produits dans un pack avec une forte réduction.

- **Offrir un produit virtuel en plus du produit physique**

Exemple : un ebook de recettes de cuisine, etc.

- **Offrez un produit en cadeau si le visiteur passe à l'achat aujourd'hui**

## VOTRE OFFRE DOIT TOUJOURS ÊTRE JUSTIFIÉE

Par exemple pour fêter les 1000 commandes, les 1 an de la boutique,  
une offre pour l'été, une fête (Noël, Fêtes des mères...), etc.

**Il y a toujours une bonne raison de proposer une offre.**

Un exemple en détail :

- Vous vendez un produit unique à 19,99€
- A côté, vous proposez un pack avec 3 produits  
(dont le produit unique fait partie) à seulement 29,99,  
alors que le pack habituellement revient à 59,99€ (une belle réduction de 50%)
- Les clients vont vouloir profiter du pack car ils se sentiront gagnants !  
Certains prendront le simple produit à 19,99€ tandis que d'autres le pack à 29,99€



## LA DESCRIPTION

Il faut utiliser **des mots simples et percutants** qui vont toucher l'émotionnel de votre client. Mettez-vous à la place de votre client et demandez-vous précisément

## POURQUOI IL ACHÈTERAIT VOTRE PRODUIT ?

### RÈGLE 1

**ON VEND LES BÉNÉFICES DU PRODUIT, PAS LES CARACTÉRISTIQUES.**

Le but de votre produit est d'amener votre client d'un point A à un point B.

Il a un problème, un besoin et votre produit le résout.

Vous devez d'abord lui montrer son problème et surtout ensuite comment votre produit répond à son besoin et peut l'aider (voir l'exemple à la fin de cet e-book).

Montrez alors les bénéfices de votre produit, ce qu'il apporte réellement car c'est ce qui fait vendre. Et seulement ensuite vous parlerez des caractéristiques (les matériaux, la taille, les couleurs, le poids etc.)

### RÈGLE 2

**JOUER SUR LES ÉMOTIONS**

Quand on vend un produit, il y a 2 facteurs : **l'émotionnel et le rationnel.**

Retenez que ce sont toujours les émotions qui font vendre. Le rationnel sert quant à lui à confirmer la décision d'achat qui aura été prise grâce aux émotions.

Vous pouvez jouer sur **la peur** qui est une des émotions les plus puissantes en montrant que si le client n'achète pas votre produit, son problème peut empirer !

Le regard des autres est également un argument très puissant qui peut-être utiliser.

Montrez qu'avec votre produit, la personne sera considérée par son entourage.

Pour vous aider, vous pouvez-vous poser cette question :

## QUELLE EST LA PIÈRE CHOSE QUI PEUT ARRIVER AU CLIENT S'IL N'ACHÈTE PAS LE PRODUIT ?

Cela vous aidera à argumenter votre description produit.

Une fois le visiteur convaincu par les émotions, il va falloir maintenant convaincre la partie rationnelle de son cerveau et c'est là qu'on va répondre aux différentes objections.

## RÈGLE 3

### RÉPONDRE AUX OBJECTIONS

Avant d'acheter, le visiteur va se poser tout un tas de questions. Comment fonctionne le produit ? Est-ce que c'est efficace ? Comment on l'utilise ? Que contient la boîte ? Est-ce que le site est de confiance ? Que disent les autres sur ce produit ? Le paiement est sécurisé ? Est-ce qu'il y a une garantie ? Votre rôle est de répondre à toutes ces interrogations pour que le visiteur passe à l'achat.

**Un conseil :** Mettez-vous à la place de la personne la plus sceptique qui visite votre site. Et répondez par des paragraphes courts à toutes les questions qu'elle pourrait se poser.

## RÈGLE 4

### LONGUEUR DE LA DESCRIPTION

L'idée n'est pas non plus de proposer une description trop longue, car les gens n'aiment pas lire ! Il faut travailler sur un texte dense, aéré et facile à lire. Le texte doit au moins contenir 300 caractères. Allez à l'essentiel et utilisez des mots simples. On verra dans les pages suivantes l'importance des images dans la description.

## RÈGLE 5

### RASSURER VOTRE CLIENT

Pour acheter un produit, nous avons tous besoin de se sentir rassuré et en confiance. Il faut avoir confiance dans le produit et envers le site et la marque qui vend le produit. Les éléments de réassurance sont donc extrêmement importants puisqu'ils doivent enlever les doutes et incertitudes du prospect et l'inciter à passer à l'acte d'achat en toute sérénité.

Pour cela, il est important de **mettre en avant** différentes informations telles que :

- Les délais de livraisons et le montant (je vous conseille d'offrir la livraison)
- Les informations de paiement sécurisé et les types de paiements acceptés
- Les pages légales (mentions légales, conditions générales de vente, politique de retour,...)
- Les informations de contact ainsi qu'une foire aux questions
- Une garantie satisfait ou remboursé

# RÈGLE 6

## LA PUISSANCE DES AVIS CLIENTS

C'est un fait, la quasi-totalité des consommateurs consultent les avis avant d'acheter un produit. Ce n'est pas nouveau et pourtant de nombreux sites oublient cette partie. Vous devez avoir des notes ainsi que des commentaires d'autres clients sur votre fiche produit. Cela augmente considérablement la confiance envers votre boutique !

« SI D'AUTRES ONT ACHETÉS ET QU'ILS ONT AIMÉS,  
CELA VEUT DIRE QUE LE PRODUIT EST DE QUALITÉ  
ET QUE JE PEUX AVOIR CONFIANCE. »

**Conseil :** Si vous pouvez récupérer des avis clients sous forme de vidéo, c'est encore plus puissant !

## OPTIMISATION DE LA FORME

Une fois le contenu optimisé, il est temps de s'intéresser à la forme et notamment aux visuels et à l'ergonomie de la fiche produit, afin de donner envie à l'internaute d'acheter.

### LES IMAGES

Les images sont un **élément central** de votre fiche produit, les internautes s'appuient énormément sur les visuels pour prendre leur décision.

N'oubliez pas qu'ils ne peuvent pas voir ni toucher votre produit en vrai.

Le seul moyen pour eux de voir votre produit sont les photos de celui-ci.

C'est pourquoi, il faut avoir des photos de **qualités, claires et nettes**.

Utilisez des photos sur fond blanc qui mettent bien le produit en valeur sous différents angles.

Ajoutez également des photos du **produit en action**.

Cela permet à l'internaute de se projeter avec le produit entre les mains.

Si vous le pouvez, l'idéal est de prendre vos propres photos (ou de les faire prendre par un professionnel). Cela augmentera la valeur perçue, vous permettant de vendre plus cher mais aussi de vous différencier de la concurrence.

Je vous recommande d'utiliser un mockup pour votre produit.

Cela apporte un côté professionnel et une confiance supplémentaire.

Exemple d'un mockup :



Vous pouvez déléguer cette partie sur [www.5euros.com](http://www.5euros.com) ou utiliser Photoshop si vous maîtrisez l'outil.

### GIFS ANIMÉS POUR PLUS DE DYNAMISME

N'hésitez pas à ajouter des gifs animés dans la description. Ils permettent d'ajouter du **dynamisme** et de montrer le produit en action.

### AVOIR UNE FICHE PRODUIT OPTIMISÉ SUR MOBILE

Votre fiche produit doit s'afficher parfaitement aussi bien sur ordinateur que sur smartphone. Aujourd'hui, presque 80% des recherches sur internet sont réalisées sur mobile. **Votre site doit donc avant tout être optimisé pour Smartphone !**

## 8 LEVIERS À UTILISER POUR MIEUX VENDRE

Je vais maintenant vous donner 10 leviers que vous pouvez utiliser pour mieux vendre.

## 1 LA RARETÉ

- Jouer sur la peur de manquer quelque chose
- Une offre limitée renforce le désir de l'obtenir
- Mettre un nombre de commandes limitées
- Un stock restant faible ou limité

## 2 L'URGENCE

- Déclenche l'achat impulsif, le visiteur doit vite passer à l'action pour profiter de l'offre
- Offre qui a une durée limitée
- Réduction valable uniquement 48h
- Utilisation de compte à rebours sur votre page produit

**Attention tout de même, pas question de mentir ici !**

Si vous offrez une réduction limitée pendant 48h, la réduction doit se terminer réellement au bout des 48 heures. Sinon c'est illégal !

## 3 LA PREUVE SOCIALE

- Utilisez des avis clients avec photos
- Utilisez des pop-up qui notifient qu'une personne vient d'acheter un produit
- Sur la page produit, mettre par exemple que 15 personnes sont actuellement sur la page

## 4 LA GARANTIE

- Toujours proposer une garantie satisfait ou remboursé
- Montrez que c'est vous qui prenez le risque et pas le client

## 5 LA LIVRAISON GRATUITE

- Le mot gratuit est très puissant pour le cerveau
- C'est un argument supplémentaire toujours bon à prendre

## 6 L'AUTORITÉ

- Utilisez des termes comme : notre meilleure vente, produit testé et approuvé, Vu à la TV
- Utiliser des logos de blogs, magazines, chaînes télé connus où le produit est apparu
- Utilisez des statistiques pour prouver ce que vous annoncez

## 7 L'APPEL À L'ACTION

- Toujours utiliser un appel à l'action dans votre description pour inciter à acheter

## 8 LES BADGES DE SÉCURITÉ

- Permet de garantir la confiance
- Montrer que le site est sécurisé



## EXEMPLE D'UNE FICHE PRODUIT

Voici un exemple d'une fiche produit qui a très bien convertie.

### 1) ANNONCE DE L'OFFRE MARKETING

Après l'**énorme succès** de notre nettoyant anti-âge Ionic 2.0™ aux USA, nous avons décidé de le lancer pour vous, en France. C'est pourquoi, nous vous faisons profiter d'une **offre de lancement** pour préparer l'été.



Profitez **aujourd'hui** d'un rabais de 50% sur notre Ionic 2.0™ !

Cette **réduction** est valable uniquement pour les **100** premières commandes !

Quantité	Réduction supplémentaire
Acheter 2 Ionic 2.0™	10% supplémentaire
Acheter 3 Ionic 2.0™	15% supplémentaire
Acheter 4 Ionic 2.0™	20% supplémentaire
Acheter 5 Ionic 2.0™	25% supplémentaire

— Paiement sécurisé garanti —



Powered by **stripe**



**VISA**



## 2) BÉNÉFICE NUMÉRO 1 DU PRODUIT + GIF MONTRANT SON FONCTIONNEMENT

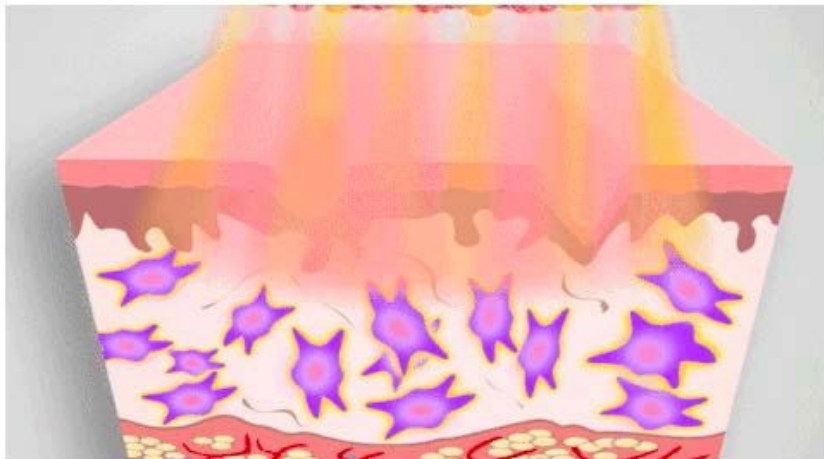
### ÉLIMINEZ LES RIDES ET PURIFIEZ VOTRE PEAU

Le masseur Ionic 2.0™ améliore la circulation sanguine, augmentant ainsi la production de collagène. **Ce qui permet d'éliminer les rides !**

Il **hydrate et affermit votre peau** en réduisant les signes de vieillissement. Grâce aux vibrations et à la technologie ionique, nettoyez, tonifiez, hydratez, massez et donnez à votre visage l'attention dont il a besoin.

Le Ionic 2.0™ travaille pour augmenter l'élasticité de la peau tout en la raffermissant.

**C'est l'outil indispensable** à votre routine beauté quotidienne.



### 3) ARGUMENTS SUPPLÉMENTAIRES SUR LE PRODUIT AVEC PREUVE STATISTIQUE

#### LES BIENFAITS DE NOTRE MASSEUR IONIC™

- ✔ Améliore l'élasticité de la peau et permet d'éliminer les rides.
- ✔ Hydrate la peau et augmente l'absorption des nutriments
- ✔ Raffermit, purifie et lisse la texture de la peau
- ✔ Soulage la fatigue oculaire
- ✔ Nettoie en profondeur votre peau pour un aspect frais et propre
- ✔ Un massage apaisant et déstressant pour votre visage

#### RIDES, ACNÉ, POINTS NOIRS, PEAU SÈCHE, DITES LEURS ADIEU !

Chaque jour, sous l'effet des particules fines, votre visage est confronté à la pollution et **votre peau se détériore**.

Des points noirs à l'acné en passant par des sécheresses cutanées, les effets sur votre peau peuvent être dramatiques.

**37% des français** confirment accorder peu voir aucune importance au soin de leur peau. (source Statista)

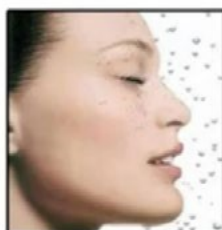
Et pourtant, prendre soin de votre peau peut vous éviter bon nombre de maladies.

En seulement 5 minutes par jour, **notre masseur révolutionnaire Ionic 2.0™** nettoie en profondeur et hydrate efficacement votre visage.

C'est un **véritable soin SPA du visage** à la maison.



Une peau raffermie



Élimine les impuretés



Hydrate votre peau

## 4) COMMENT LE PRODUIT FONCTIONNE ET COMMENT L'UTILISER ?

### COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

Le massage par vibration détend votre peau, accélère la circulation sanguine et favorise le métabolisme.

Les vibrations permettent également un meilleur déplacement des cellules et un rétrécissement des pores. **Idéal pour combler vos rides !**

### UN SYSTÈME 2 EN 1

Grâce à la fonction des ions positifs, **le masseur nettoie votre peau** en aspirant l'excès d'huile en surface et en éliminant 99% des impuretés.

Quant à elle, la technologie des ions négatifs **améliore l'absorption des produits** (crèmes, huiles, laits, etc...) hydratants sur la peau.

L'efficacité de vos produits de beauté est alors démultipliée !

### COMMENT L'UTILISER ?

Lors de la première utilisation, retirez le film protecteur de la tête du masseur et de la pile.

- 1) Lavez votre visage avec du savon
- 2) Poussez l'interrupteur "+" pour mettre l'appareil en marche. Massez lentement votre visage en partant de l'intérieur vers l'extérieur.
- 3) Après 3 minutes, nettoyez votre visage avec de l'eau.
- 4) Appliquez votre crème/huile de soin sur le visage.
- 5) Poussez l'interrupteur "-" pour mettre l'appareil en marche. Utilisez l'appareil sur votre visage comme à l'étape 2) jusqu'à ce que votre crème soit entièrement absorbée par la peau.

La taille du masseur est adaptée pour être utilisé sur la peau du visage, mais vous êtes libre de l'utiliser sur n'importe quelle partie du corps.

## 5) CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

### CARACTÉRISTIQUES

- Surface en acier inoxydable et corps en ABS
- Dimensions : 175\*65\*35 mm
- Poids : ~53 grammes
- Fréquence de vibration : 8500 tours par minute
- Puissance : 3V - 0,1W
- Alimentation : Pile CR2032 (incluses)

### DANS LA BOÎTE

- 1 MassEUR Ionic 2.0™
- 1 Manuel d'instructions

## 6) GARANTIE SATISFAIT OU REMBOURSÉ



Nous croyons vraiment que nous fabriquons certains des produits les plus innovants au monde, et nous voulons nous assurer que nous soutenons cela avec **une garantie sans risque de 30 jours**.

Vous avez la possibilité de retourner le produit si vous n'êtes pas satisfait de son efficacité.

En commandant, vous ne prenez aucun risque !

Nous faisons tout notre possible pour vous assurer que vous soyez **satisfait à 100% de votre achat**.

Ensuite, vous pouvez ajouter les avis clients en dessous avec une application comme Loox.

### 3 BONNES RAISONS D'ACHETER CHEZ NOUS

#### Retours

Nous vous donnons jusqu'à 14 jours pour retourner votre article s'il ne vous convient pas.

#### Livraison

Votre commande sera traitée dans un délai de 1 à 3 jours ouvrés.

#### 100% sécurisé

Notre protocole SSL garantit une transaction sécurisée.



## CONCLUSION

Vous avez maintenant toutes les clés en main pour concevoir une fiche produit qui va permettre de convertir vos visiteurs en clients.

J'espère sincèrement que ce guide sera utile pour vous.

Si vous souhaitez obtenir plus de contenu en rapport avec le Dropshipping, n'hésitez pas à me suivre sur YouTube sur la chaîne : Guillaume Njoya

# À BIENTÔT!

