

Méthode AIDA - Un exemple de Mail

1. Première étape - Gagner l'attention :

Objet : Comment j'ai générer < LePrénomDeVotreLecteur > 18 000 euros de vente grâce à la méthode AIDA et un simple mail

Voici la stratégie que j'ai utilisé < LePrénomDeVotreLecteur > pour vendre ma formation "*Construire un projet à sa mesure et être heureux dans son activité*" en moins d'1 an.

2. Seconde étape - Susciter l'intérêt :

J'ai été capable de le faire sans utiliser de publicités, sans SEO, et sans à construire un seul lien.

C'est tellement efficace que j'ai pu générer des ventes sur un mois.

Et je ne t'ai pas encore raconté la meilleur partie... Ça ne vous prendre pas beaucoup de temps pour le mettre en place cela fonctionnera aussi si vous venez de lancer votre nouveau site Internet.

3. Troisième étape – Attiser le désir :

Je sais ce que vous vous demandez... Comment réussir à vendre à un tel volume juste avec un simple mail sans publicités ni SEO.

C'est parce que tu n'as pas utilisé de structure éprouvée dans vos e-mails jusqu'à présent. Si tu n'es pas familier avec ce concept, rassure-toi, il est très simple d'utilisation et je te l'offre gratuitement directement dans ta boîte mail ;)

4. Quatrième étape - Demander de passer à l'action :

[Cliquez ICI pour apprendre à construire des mails percutants](#)