

### Comment rédiger une lettre de vente efficace ? Le modèle AIDA

#### A comme ATTENTION

Pour avoir une chance d'être lu jusqu'au bout, votre courrier doit d'abord commencer par éveiller l'attention de la personne qui le reçoit. Dès les toutes premières secondes ! Vous n'avez donc que très peu de temps pour convaincre votre destinataire de poursuivre la lecture de votre message. D'où la nécessité d'une accroche forte et personnalisée, dont la fonction exclusive sera justement de retenir l'attention de votre prospect. De le persuader qu'il est directement concerné par votre offre.

#### I comme INTÉRÊT

Une fois l'attention éveillée, reste à susciter l'intérêt. À transformer la simple curiosité en une véritable envie d'en savoir plus. C'est l'objectif de cette deuxième étape. À ce stade, vous devez donc exposer le contenu précis de votre offre. Insister sur le caractère exceptionnel de l'avantage promis. Il ne faut surtout pas décevoir le lecteur que vous avez appâté par une accroche séduisante. Maintenant, vous devez " assurer " en lui dévoilant l'intérêt réel de votre offre.

#### D comme DÉSIR

C'est la phase d'argumentation. Le moment où vous allez défendre votre proposition. Objectif, cette fois : déclencher le désir d'achat. Créer ou réveiller le besoin chez votre prospect. Pour vous, il s'agit d'apporter des preuves tangibles du caractère irrésistible de votre offre. En utilisant des arguments concrets, chiffrés, rationnels. Surtout, pas de bla-bla. Si vous voulez que le lecteur de votre courrier devienne acheteur de vos produits ou services, il faut le rassurer. Le convaincre que son intuition est bonne en multipliant les arguments favorables à une prise de décision rapide.

#### A comme ACTION

La prise de décision, c'est, bien sûr, le passage à l'action. La réalisation de l'intention d'achat. Pour vous, c'est la dernière ligne droite. Votre prospect est intéressé, séduit, convaincu ? Il doit passer commande. Logique. Mais, si vous ne l'aidez pas dans cette dernière étape, vous risquez encore de le perdre. .  
Facilitez-lui, par tous les moyens, ce passage à l'action (coupon-réponse, numéro de téléphone, informations pratiques...). Accélérez sa décision en lui offrant un avantage supplémentaire, un cadeau ... (c'est le rôle du post-scriptum - PS).

<http://www.btsac.com/>

### Comment rédiger une lettre de vente efficace ? Check-up d'une lettre de vente efficace

- Une accroche
- La date et le lieu
- Une signature avec mention du nom et du prénom
- Un PS
- Plus de vous que de nous
- Des verbes précis
- La majorité des noms communs accompagnés d'un adjectif
- Début de phrase avec "alors, bien sûr, en effet, oui"
- Utiliser les mots "gratuit, réduction, cadeau"
- L'offre doit être présentée de façon imagée
- Le premier paragraphe doit tout de suite intéresser le lecteur
- Le dernier paragraphe pousse le lecteur à agir rapidement
- Principe "A.I.D.A" pour : Attention, Intérêt, Désir, Action

<http://www.le-marketing-direct.com>

### Comment rendre l'ensemble du courrier (publipostage) plus efficace ? La méthode STAR

Publipostage personnalisé	Méthode star
<b>Lettre</b> : document personnalisé effectuant une offre claire susceptible d'apporter des avantages	Séduire
<b>Enveloppe porteuse</b> : Rendue attrayante par une accroche, un en-tête de société	Tenter
<b>Coupon réponse</b> : Rappel de l'offre, facile à remplir	Argumenter
<b>Dépliant</b> : Visualisation et rappel des caractéristiques et avantages du produit ou du services, exemples, illustrations témoignages, etc.	Récapituler
<b>Enveloppe retour</b> : adressée en post réponse sous forme d'enveloppe ou de carte Y (port payé)	

Mercatique direct, édition Foucher

**A du courrier présenté ci- dessous :**

1. Vous remplacez chaque paragraphe de la lettre ci-dessous dans le modèle AIDA .
2. Vous vérifiez l'efficacité de la lettre de vente avec les 13 points cités dans le Check-up d'une lettre de vente efficace
3. Vous complétez ce courrier en imaginant et en élaborant les éléments manquants cités dans la méthode STAR



**DERMOSCULPTURE**  
**3 RUE DE PARIS**  
**95000 CERGY**

Olivia Ruiz  
6 rue du Bac  
95000 CERGY

**Cergy, le 10 janvier 2010**

**Imaginez le plaisir de rentrer dans une boutique et d'en ressortir avec un habit d'une ou deux tailles en dessous de votre taille actuelle !**

Madame,

C'est une chose qui pourrait vous arriver dans très peu de temps grâce à une nouvelle méthode appelée la **DERMOSCULPTURE**.

**Sans régime ni produit qui pourrait nuire à votre santé**, en étant confortablement installé(e) dans une de nos cabines, **vous perdrez centimètre après centimètre** en profitant également de l'agréable effet anti-stress qui découle de ce procédé et qui ne peut être que bénéfique à notre époque de constant surmenage.

Bien sur, ce système est également applicable au visage pour en atténuer les cernes, les rides et même le double menton par une action de lifting naturel.

Oui, essayez vous aussi et vous aurez très vite la joie de voir la surprise et l'envie dans les yeux de vos amis et connaissances.

Venez nous voir et, pour faire connaissance, **profitez du bon pour une séance d'essai GRATUITE**.

Dans l'attente du plaisir de vous compter parmi les fidèles adeptes de la dermo-sculpture, nous vous présentons, Madame, nos respectueuses salutations.

*Isabelle Fernandez*

PS. Un cadeau surprise vous attends si vous venez avec ce courrier avant le 20 février 2010