

Comment Vendre de Façon Ethique

Eléments de Manipulation

- **La Surenchère :**
 - Superlatifs « c'est phénoménal, c'est extraordinaire, les résultats sont hallucinants »
 - Bonus exorbitants, disproportionnés par rapport à l'offre initiale
- **La Flatterie**
 - « Vous êtes Fantastique »
 - « Un million de gratitude, je vous aime, etc. » *Une utilisation de valeurs précieuses (l'amour, la gratitude) pour accrocher le client. Un discours toujours boursouflé de grandes valeurs, surtout quand il est question de vendre un nouveau produit.*
- **Les Grands Espoirs** (la chance que vous n'avez jamais eu)
 - « Vous êtes appelé à une vie bien meilleure [Prénom]. Vous avez une seule chose à faire : croire en vous, comme nous, nous croyons en vous. »
 - « Cette nouvelle vidéo que nous vous offrons gratuitement, c'est peut-être la chance que personne ne vous a jamais offert. Vous n'avez pas besoin de beaucoup pour donner vie à tout cela, juste qu'on vous tende la main, et de croire en vous. »
- **La Culpabilité :**
 - « Si vous vous désabonnez, je serai triste dans mon cœur »,
 - « Je prends comme un échec personnel que vous ne soyez pas encore inscrit à ma formation »
- **La Pilule Magique :**
 - « Dans 30 jours, vous aurez remboursé au moins le prix de la formation »
 - « Il était facile de gagner un salaire de cadre en automatique en vous amusant sur internet. »
 - « 24 000 par mois. 3 jours de boulot par semaine. »
- **Les Messages Contradictaires**
 - « Vous êtes Fantastique... je ne vends pas du rêve »
 - « Créer des scripts de vidéos hypnotiques auxquels vos prospects ne pourront absolument pas résister ! Ils ressentiront un besoin immédiat de sortir leur carte bleue ! (...) mais attention, notre méthode est totalement éthique ! »
- **Mettre la pression**
- **Garanties conditionnelles**
- **Les promesses non tenues...**

Les Outils de Persuasion

- **Dissoudre les Objections**
- **Les Etudes de Cas / Encreur dans une réalité**
- **La Polarisation** (l'inverse des vendeurs caméléons qui se moulent et s'agrippent à toi pour vendre)
- **La Réciprocité**
- **L'Anticipation** (Jeff Walker)
- **La Rareté** (le prix augmente, les inscriptions ferment)
 - 16-17 avril : 41% (Anticipation)
 - 18-21 avril : 19% (disponible)
 - 22-23 avril : 40% (Rareté)
- **Le prix de l'inaction** : Qu'est-ce que cela vous a coûté jusqu'ici de ne pas avoir résolu ce problème ? Quel est le prix de ne pas passer à l'action ?
- **Contraste** : le « stack » vs proposer 3 options

Exemple Samcart : https://checkout.samcart.com/products/the-1-page-funnel-basic?option=2&_s=cicupowdmosb5qcccqv

The screenshot shows the Samcart checkout interface. At the top left is the Samcart logo. On the right, there is a link for support: "Need help? Contact us at: support@samcart.com".

The main product is "The 1-Page Funnel (Advanced)". It includes a small image of the product, a description: "What if you could ditch all the complex rewiring of pages and messages...ditch the complex copy...and just use ONE PAGE for a quick cash injection...now you can.", and a price tag of "\$199.00".

Below the product description, it says "HERE'S WHAT YOU GET:" followed by a checkmark and "The 4 CORE 1-Page Funnel Videos:".

On the right side, under "PAYMENT OPTIONS", there are three radio button options:

- The 1-Page Funnel (Basic) \$99.00
- The 1-Page Funnel (Advanced) \$199.00
- The 1-Page Funnel (Expert) \$999.00

At the bottom right, there is a section for "CONTACT INFORMATION".

- **Garantie 30 jours** (inverser le risque financier)

Les phrase de « PNL »

- Garantie 30 jours, suivi de « C'est moi qui prends tous les risques financiers, pas vous. J'ai confiance en votre honnêteté » (ça retourne la suspicion et l'échelle de valeur sur le visiteur)
- « Si vous décidez d'investir dans ma méthode, moi aussi, je décide d'investir en vous en baissant mon prix de vente pour vous aider... » (réciprocité ultime)
- « Un pack dont le prix devrait être de... » (à la place de "valeur...")
- « Si vous êtes... vous vous demandez sans doute... » Frank Kern
« Si vous aussi vous êtes passionné de partager votre savoir-faire et que vous êtes quelqu'un qui peut réellement aider ses clients, vous vous demandez sans doute comment lancer votre offre, sans vous épuiser dans des stratégies trop complexes ou qui demandent trop de temps de préparation. »
- Fait, Fait, Fait et... (affirmation que vous souhaitez qu'ils acceptent) Frank Kern
« Vous êtes assis à votre ordinateur, vous avez suivi le webinaire, vous avez compris comment cela fonctionne. Et vous savez qu'utiliser la technique de XXX est un moyen efficace de [bénéfice]. C'est pourquoi j'ai créé ce système pour vous... »