Les Éditions Instantanées

EST-IL IMMORAL DE DÉCLENCHER L'ACHAT AUSSI SOUVENT ?

Pour l'entrepreneur qui veut toucher l'ensemble de son marché quasi du jour au lendemain !
Une information surprenante — *éprouvée par une analyse scientifique sur 10 ans* — ouvre une nouvelle voie vers la richesse !

Oui, voici de nouvelles informations explosives — *de la part de cette Légende de la publicité avec 50 années d'expérience* — qui pourraient facilement bouleverser le monde de la publicité sur Internet !

Une nouvelle approche surprenante pour déclencher l'achat même chez les sceptiques confirmés, qui peut amener à tout homme ou toute femme avec un peu de motivation — *une richesse folle !*

Comment l'utilisation de ces 303 Mots Persuasifs — *éprouvés par une analyse scientifique sur 10 ans* — peut vous rapporter des clients pendant 2, 3, 5 ans ou 10 ans, voire même 20 ans !

Après 50 années d'expérience, cette Légende de la publicité dévoile **les arguments de vente** intemporels — *provenant de milliers de tests comparatifs dans les médias !*

Si vous êtes inquiet à propos de ces milliers d'abonnés, visiteurs, spectateurs, auditeurs qui n'achètent pas ou si peu… Alors vous devez lire la suite de toute urgence pour savoir comment les convaincre d'acquérir vos produits au lieu de ceux de vos concurrents !

Pensez-y : c'est encore plus efficace si vos produits et services sont plus chers que les autres **à cette seule condition que vous allez découvrir dans un instant…**



De la part de : Matthieu Deloison
Depuis mon bureau à Tallinn
Mercredi à 14h18

Bonjour Cher Ami(e),

Vous vous dites probablement : *« L'écriture, la rédaction publicitaire, ce n'est pas mon truc, je ne suis pas un commercial, ni marketeur ».*

Voici la bonne nouvelle :

Pas besoin d'être un pro de l'écriture, ni un rédacteur publicitaire, ni même de tout savoir en marketing ou en vente…

En suivant les 7 étapes de la **« Méthode Caples Déclencher l'Achat »**, une bonne idée sort de nulle part

et vous tombe sur les bras… Et vous pouvez ensuite formuler un texte percutant capable de battre tous vos précédents records de ventes.

Comment Donner un Coup de Fouet à Vos Ventes sans vous tuer à la tâche

En modifiant simplement le titre — *et rien d'autre* — le taux de réponses de cette offre pour les enseignants de lycée a augmenté de plus de 70%, soit une multiplication des demandes par 1,7 — **quasiment 2 fois plus de réponses !**

Et ce n'est qu'un résultat courant parmi des centaines d'autres se basant sur la **« Méthode Caples Déclencher l'Achat »**.

D'ailleurs, les spécialistes de la persuasion directe s'accordent à dire que **75 à 80% de l'efficacité de votre présentation produit repose sur son titre** — *le choix précis de chaque mot.*



La 1ère phrase de votre présentation produit est déterminante pour inciter le prospect à lire la suite !

Laissez-moi vous poser une question :

Êtes-vous satisfait du taux de conversion de vos vidéos et de vos écrits aujourd'hui ?

Si vous pensez sérieusement à Battre des Records de Ventes alors vous devriez jeter un coup d'œil à la suite

Il se pourrait bien que vous deviez modifier légèrement votre titre, tout comme cet entrepreneur qui a seulement ajouté 3 petits mots dans le titre de sa publicité pour la voir grimper au sommet de son classement avec une augmentation de 27% des demandes.

D'ailleurs, rien qu'en racontant l'histoire de la Tante Meg, l'auteur de cette publicité a réussi à alimenter un feu ardent dans l'inconscient des prospects — ce qui a déclenché une augmentation des ventes du produit de 600%, **les ventes ont été multipliées par 7 !**

Saviez-vous que souvent un simple ajustement mineur dans le message de présentation de votre produit peut complètement accélérer la hausse de la courbe de votre volume de ventes ?



Souvent, il suffit de modifier 2 ou 3 mots pour déclencher un véritable raz de marée de ventes

Voici enfin le moyen de Diffuser Vos Produits et Services à Grande Échelle sans jeter l'argent par les fenêtres !

Prenez ces 2 publicités pour une préparation d'un gâteau, elles ont été diffusées dans les médias avec un test comparatif. La publicité qui présentait l'argument gagnant dans le titre a généré **66% de demandes supplémentaires.**

Vous imaginez : au lieu d'avoir seulement 100 demandes par jour pour votre produit, vous prenez 2 ou 3 minutes pour jeter un coup d'œil au Chapitre 13. Vous appliquez le process éprouvé par les 50 années d'expérience de l'auteur. Ensuite, vous pouvez obtenir 166 demandes par jour pour votre produit ! **Sans rien changer d'autre que votre titre !**

Ce qui vous assure, jour après jour, de tenir entre vos mains le trophée du maximum de ventes par euros investis et…



D'annoncer fièrement à votre conjoint·e : *« Ça y est, je l'ai fait !!! J'ai accompli l'impossible ! Regarde, c'est pour toi, c'est cadeau, pour te remercier de m'avoir soutenu ! »*

remercier de m'avoir soutenu ? »

C'est en étant plus malin et en réduisant le coût de vos publicités que vous pouvez prendre le leadership de votre marché

Au fait, savez-vous…

Pourquoi la plupart des publicités siphonnent votre trésorerie au lieu de la faire déborder ?

Beaucoup d'entrepreneurs sont pris par le flot de la vie qui défile à toute vitesse. Ils n'ont pas une minute à eux. Comme eux, vous avez peut-être oublié que pour toucher le cœur de la cible, il faut parfois s'y reprendre à plusieurs reprises en mesurant précisément les changements apportés.

Avec les publicités, les vidéos, les podcasts ou les posts sur les réseaux sociaux, c'est encore plus simple, pas besoin d'être un pro de la technique ni de faire appel à un prestataire coûteux.

Vous avez besoin d'un simple tableau avec un suivi des tests comparatifs des éléments possédant le puissant effet de levier d'Archimède de persuasion dans votre présentation produit.

✔ Êtes-vous intéressés par ces tests comparatifs les plus efficaces, pour éviter de perdre ce temps précieux qui vous manque peut-être ?

Quoi qu'il en soit, c'est grâce à ces quelques tests comparatifs sur des éléments bien ciblés, que vous finissez par assembler un message convaincant qui prendra la place de N°1 sur votre podium des réussites **— un message capable de générer des ventes pendant des années, un texte presque intemporel, efficace pendant 2, 3, 5 ans et peut-être bien jusqu'à 17 ans !**

Comme c'est déjà arrivé pour ce texte gagnant qui a été envoyé plus de 500 millions de fois par courrier postal pendant 17 années.

Imaginez posséder un texte imbattable qui vous rapportent des clients encore et encore pendant 17 ans, plutôt intéressant, n'est-ce pas ?



Un texte sous format vidéo, audio ou présentation qui vous rapporte des clients pendant 17 années — oui c'est possible pour vous aussi !

Avec la **« Méthode Caples Déclencher l'Achat »**, vous pouvez même faire encore mieux.

Possédez une Activité à la Fois Rentable et dont vous pouvez Être Fier de parler en famille, avec vos proches et vos amis !

Que vous soyez coach, thérapeute, consultant ou entrepreneur, les mots que vous employez véhiculent l'image de votre produit ou service et de votre activité.

Avec un produit à abonnement, et en utilisant cette idée astucieuse du Chapitre 8 — *combiné à un test du titre de votre vidéo ou texte pour présenter votre produit* — vous pouvez quasiment **doubler votre volume de ventes**. Comme cela s'est produit pour cette offre d'abonnement d'un an à un magazine, la publicité avec le titre éprouvé a rapporté 90% de plus de ventes que l'autre.

✔ Connaissez-vous aussi ce texte célèbre pour vendre des abonnements à un magazine financier ?

Il a été utilisé pendant plus de 25 ans. Ce texte a même été plus performant que 100 autres testés contre lui !

Et ce n'est encore que le début de ce que la *« Méthode Caples Déclencher l'Achat »* peut faire de fabuleux pour votre business — qu'il soit en ligne sur Internet ou classique hors ligne, comme un magasin sur une rue commerçante. **Préparez-vous à devenir le modèle de réussite que tout le monde envie !**

Optimiser votre tunnel de vente ? Ils racontent n'importe quoi… et voici pourquoi :

Ils racontent n'importe quoi — et voici pourquoi :

Certains entrepreneurs ne jurent que par la technique.
Des techniques complexes avec des paramètres dans tous les sens qui vous noient sous une montagne de trucs à faire tous les jours, jours après jours, il y a toujours un bug qui plante tout et qui bloque les ventes.
La source se tarit du jour au lendemain avec toutes ces trucs incompréhensibles.

Comme un pilote de course, vous n'avez pas le temps, ni l'envie de vous salir les mains d'huile, de graisse et de problèmes insolubles.

> *« La simplicité est la sophistication suprême. »* – **Léonard de Vinci**

Oubliez tout ça et…

Concentrez-vous plutôt sur ces éléments faciles à modifier, facile à tester et facile à mettre en place :

- **Les 303 mots, expressions et arguments de vente éprouvés** par l'expérience de 50 années de John Caples, cette Légende de la publicité dont les plus grands d'aujourd'hui font toujours des éloges !

Maintenant, permettez-moi de vous poser cette question importante pour l'avenir de votre business :

Lequel de ces problèmes tenaces voudriez-vous Corriger tout de suite ?

Le manque de prospects qualifiés ?
Le manque de clients fidèles ?
Le manque d'achats répétés ?

Vous avez seulement 2 actions — *simples comme bonjour à mettre en place* — pour prendre la voie des profits généreux :

N°1 : Rien n'est plus important pour donner une envie irrésistible de vos produits que : les idées, les idées éprouvées, les idées qui scotchent le prospect sur place d'une envie viscérale de votre produit ou service.

Oui vous pouvez inventer de nouvelles idées, c'est génial pour les créatifs.

Cependant, **le raccourci à votre disposition**, c'est de réactiver la puissance d'une ancienne idée qui a déjà produit des résultats exceptionnels dans un autre marché ou le même que le vôtre.

Ou alors, vous pouvez combiner 2 idées réussies pour **créer un Super Succès et vous retrouver sous les feux des projecteurs sur votre marché !**
(vos concurrents risquent d'halluciner, car ils n'auront rien vu venir.)



Un seul Super Succès peut assurer votre indépendance financière pour toute la vie !

- Saviez-vous qu'un **Super Succès peut vous offrir** de toucher des yeux **un nouveau million ou demi-million d'euros de chiffre d'affaires ?**

Et pour cela, vous avez besoin de…

Comment dès la semaine prochaine Doubler le Taux de Conversion de Vos Publicités grâce à ces phrases à Double Canon !

Prenez une courte soirée pour feuilleter le Chapitre 2 et découvrir les 12 façons de trouver des idées de publicités — *sans être un créatif dans l'âme, sans vous casser la tête contre les murs ni vous forcer ou stresser inutilement.*

Vous devez juste suivre, étape par étape, le processus combiné des 4 Règles d'Osborn.

Et c'est tout. Pas besoin de chercher pendant des heures.

Prenez ce produit génial qui dort depuis des mois dans un coin… Réservez une petite session de 20 à 30 minutes maximum, pas plus.

Et **vous verrez les idées s'empiler les unes sur les autres, de nouvelles idées passionnantes pour présenter votre produit et convaincre vos prospects** de son caractère indispensable à leur vie.

Parmi ce flot d'idées percutantes, il se pourrait bien que vous tombiez sur cette pépite dont vous avez besoin pour battre un nouveau record de ventes.


Gretchen Garner

★★★★★ **J'adore ce livre**

Commenté aux États-Unis le 10 février 2013

Achat vérifié

En tant que professionnel du marketing, je trouve ce livre très inspirant. Ce livre vous montre de très bonnes manières de communiquer.

Formulez cette idée — *en vous appuyant sur la Méthode du Chapitre 12* — dans un texte convaincant, avec les mots venants de votre cœur…

Saupoudrez le tout d'**une pincée de ces 303 mots et expressions éprouvés** par la *« Méthode Caples Déclencher l'Achat »* puis…

Admirez le résultat !

Regardez les yeux pétillants de joie les ventes qui s'enchaînent les unes après les autres sur vos comptes Stripe, PayPal et bancaires !



C'est toujours un véritable plaisir de voir les notifications « nouvelle vente » s'empiler les unes sur les autres !

Et ce n'est encore que le début !

✔ Un surplus de trésorerie serait le bienvenu pour partir en voyage le mois prochain ou aménager le foyer familial, n'est-ce pas ?

C'est là que vous pouvez utiliser les phrases à double canon. Ce sont des phrases spéciales qui « tirent » — *non pas une fois* — mais deux fois, doublant ainsi vos chances de toucher la cible en plein coeur.

Posez-vous ces 3 questions du chapitre 6 et hop, **à vous les phrases à double canon !**

Maintenant c'est vous qui donnez le ton sur votre marché pendant que les autres peinent à vous suivre…

Préférez-vous perdre de l'argent dans la publicité, du temps dans le contenu gratuit OU Encaisser des Clients Fidèles ?

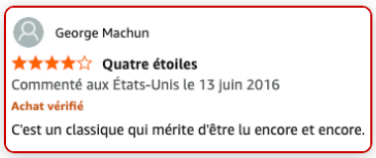
Jetez donc un rapide coup d'œil au Chapitre 15 sur les publicités radios — *ou podcast à notre époque* — qui suscitent une action immédiate de l'auditeur.

Pour cela, suivez cette checklist en 5 étapes pour vous assurer de l'efficacité de votre message diffusé par podcat.

Et plus, bien plus encore…

Ce Chapitre regorge d'exemples éprouvés de publicités radios que vous pouvez prendre pour modèles

immédiatement et construire les messages attractifs diffusés dans votre podcast…
Un podcast qui devient ainsi capable de vous ramener des prospects qualifiés, prêts à acheter, jour après jour…
Des auditeurs de plus en plus nombreux à vous écouter avec impatience des quatre coins de la planète !


George Machun
★★★★☆ **Quatre étoiles**
Commenté aux États-Unis le 13 juin 2016
Achat vérifié
C'est un classique qui mérite d'être lu encore et encore.

Comme vous allez le constater en feuilletant les sages conseils de John Caples, il arrive qu'un message audio aussi court que **187 mots puisse servir un double usage :**

- Stimuler les demandes d'échantillons ou cadeaux gratuits de vos auditeurs.
- Inciter à lire ou regarder votre présentation produit sur la plateforme adaptée, facilitant l'achat impulsif.

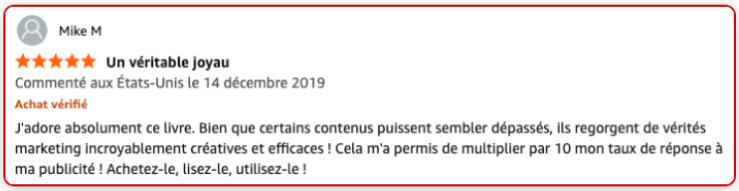
Même dans un podcast, vous pouvez utiliser les tests comparatifs — *sans prise de tête avec la technique* — d'une façon astucieuse grâce à la **« Méthode Caples Déclencher l'Achat »**.

C'est ainsi que vous affinez encore et encore le pouvoir de persuasion des épisodes de votre podcast **— pour toucher le cœur de toujours plus d'auditeurs et les inciter à agir immédiatement** selon vos recommandations.

Qui plus est — *que votre message soit diffusé à l'écrit, à l'oral ou en vidéo* — en effectuant une sélection pertinente des éléments à comparer selon ces 5 stratégies de tests simplifiés, vous vous mettez automatiquement sur le chemin pour **doubler, tripler, voire plus l'efficacité de votre message —** avec à la clé des ventes automatiques.


Le podcast est un excellent moyen pour diffuser vos messages convaincants et incitants à l'achat

Un test comparatif dans le *Reader's Digest* a permis d'augmenter le pouvoir d'attraction d'une publicité de 80%, soit près du **double de demandes reçues** — 1,8 pour être précis.


Mike M
★★★★★ **Un véritable joyau**
Commenté aux États-Unis le 14 décembre 2019
Achat vérifié
J'adore absolument ce livre. Bien que certains contenus puissent sembler dépassés, ils regorgent de vérités marketing incroyablement créatives et efficaces ! Cela m'a permis de multiplier par 10 mon taux de réponse à ma publicité ! Achetez-le, lisez-le, utilisez-le !

Vous trouverez aussi dans le Chapitre 6 les éléments de vente les plus importants à tester et la façon de le faire en restant simple et efficace. Une fois cela effectué votre message sera débarrassé de tous ses éléments contre-productifs, pour ne **conserver que les arguments de vente avec le plus fort potentiel de persuasion !**

- Comme une voiture de Formule 1, vous allégez votre message au maximum en retirant tout le superflu pour ne conserver que ce qui lui permet d'atteindre une vitesse et une stabilité hors norme.

Soit dit au passage, oubliez le test des couleurs du bouton d'achat, c'est aussi inutile que le sable dans le désert.

Réfléchissez à ceci :

Comment Boucher Les *« Fuites Prospects »* Qui Plombent Votre Rentabilité

L'analyse scientifique sur 10 ans du Chapitre 7 vous révèle les thèmes les plus populaires auprès du grand public. Vous accédez à ce test d'une fiabilité exceptionnelle, éprouvé par **plus de 31 millions de ventes** par mois, en 17 langues.

La prochaine fois que vous avez besoin d'inciter des inconnus à passer à l'action en faveur de votre

produit ou service, jetez donc un coup d'œil à ces arguments de vente éprouvés par cette analyse scientifique.


MR STEPHEN KEMBER
★★★★★ **Un livre pour tous ceux qui veulent faire de la publicité**
Commenté au Royaume-Uni le 10 octobre 2014
Achat vérifié
Un livre intemporel avec de bons conseils

✓ Cela vous évitera de perdre un temps précieux et de la trésorerie avec des coups d'épées dans l'eau, plutôt intéressant ce raccourci productif, n'est-ce pas ?

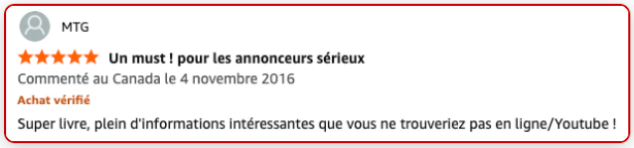
Maintenant, vous vous demandez probablement…

Comment savoir si une Publicité Vidéo diffusée sur les réseaux sociaux est suffisamment Performante pour Propulser Votre Business au Sommet ?

Admettons que vous vouliez dès aujourd'hui, diffuser votre message de présentation produit à des centaines de milliers de personnes via une vidéo sur Youtube, Instagram, Facebook et d'autres réseaux sociaux spécialisés dans la vidéo.

Vous avez probablement constaté que les gens ont une attention de plus en plus réduite et qu'ils sont sollicités de toutes parts, sur leur téléphone, leur tablette, leur ordinateur, par email, par messagerie instantanée, etc.

Le Chapitre 16 de la **« Méthode Caples Déclencher l'Achat »** vient à votre secours pour appliquer ce savoir-faire à la télévision (et aux vidéos sur les réseaux sociaux).


MTG
★★★★★ **Un must ! pour les annonceurs sérieux**
Commenté au Canada le 4 novembre 2016
Achat vérifié
Super livre, plein d'informations intéressantes que vous ne trouveriez pas en ligne/Youtube !

Par exemple :

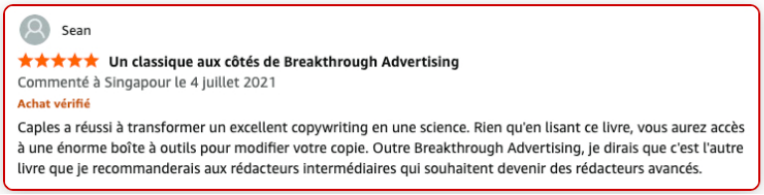
- ✓ Est-ce une bonne idée d'ajouter une touche d'humour pour capter l'attention ?
- ✓ Devez-vous aimer votre publicité vidéo, être le seul juge ?
- ✓ Quel type de vidéo permet de convaincre le plus de prospects qualifiés : les super-productions et les vidéos tournées à l'arrache avec son téléphone ?
- ✓ Comment une vidéo peut déclencher dans certains cas précis un achat immédiat ?

Toutes les réponses et plus encore se trouvent dans **les 7 principes de Caples** qui s'appliquent directement aux publicités télévisées et donc aussi **aux vidéos diffusées sur les réseaux sociaux.**

Avant de dilapider votre argent dans des productions vidéos hors de prix, vérifiez dans le Chapitre 16 comment **concevoir une publicité vidéo performante** tout en réduisant les coûts — *pas besoin d'artifices, ni de mises en scène ou d'effets compliqués et coûteux à cette seule condition [révélée dans le chapitre 16].*

✓ Saviez-vous qu'une publicité vidéo de 30 à 60 secondes peut même être largement suffisante dans votre cas pour augmenter les ventes ?

Une seule condition : utiliser des arguments de ventes éprouvés par des tests astucieux — *que vous pouvez déceler dès la semaine prochaine.*


Sean
★★★★★ **Un classique aux côtés de Breakthrough Advertising**
Commenté à Singapour le 4 juillet 2021
Achat vérifié
Caples a réussi à transformer un excellent copywriting en une science. Rien qu'en lisant ce livre, vous aurez accès à une énorme boîte à outils pour modifier votre copie. Outre Breakthrough Advertising, je dirais que c'est l'autre livre que je recommanderais aux rédacteurs intermédiaires qui souhaitent devenir des rédacteurs avancés.

La **« Méthode Caples Déclencher l'Achat »** ne prend que quelques minutes par jour à lire, coûte seulement une fraction du prix d'une formation marketing classique et surtout, elle donne **des résultats précis et mesurables**.

C'est pourquoi vous pouvez **vous attendre à une augmentation de +42% de demandes prospects** comme c'est arrivé pour cet assaisonnement alimentaire une fois l'argument de vente détecté grâce à ces tests astucieux.



Une vidéo possédant un argument de vente éprouvé peut déclencher une augmentation des demandes prospects surprenante

✔ Cela vous plairait-il d'aider des dizaines de milliers de personnes ? De mettre entre leurs mains votre produit ?

Alors, c'est le bon moment de...

Comment Traduire Vos Arguments de vente en Images ayant déjà prouvées leur force de persuasion !

Quelle est donc cette découverte de l'Armée américaine après avoir dépensé des millions de dollars pour répondre à cette question ?

Ils ont confirmé les 2 attraits fondamentaux de la nature humaine — *révélés dans le chapitre 16.*

En vous appuyant sur ces 2 attraits — *illustrés sous forme d'images dans vos vidéos et présentations produit* — vous devenez ainsi capable de **générer un grand succès commercial pour devenir enfin le leader qui donne le ton sur votre marché.**

✔ Imaginez prendre la tête du peloton, vous prenez plusieurs longueurs d'avance sur les autres et vous raflez la plus grande part du gâteau !

Cliente Amazon
★★★★★ **Classique**
Avis laissé en Italie le 6 novembre 2018
Achat vérifié
Livre très intéressant si vous êtes dans la publicité et les ventes. Il vous donne une idée de ce que signifie la vente porte à porte et comment la publicité a commencé, mais donne également de bons conseils sur la façon d'écrire des annonces et des directives de base. Un bon livre de départ

Besoin d'un argument de vente prouvé ou d'obtenir le maximum de réponses suite à votre publicité ou message vidéo ou audio ?

Jetez un coup d'œil en douce aux 44 façons dévoilées dans le chapitre 13.

Et ce n'est toujours pas fini.

Grâce aux révélations du Chapitre 16, vous éliminez les opinions et les suppositions qui peuvent tuer votre business sur place.

En vous basant plutôt sur la réaction réelle de clients potentiels avec des tests à moindre coût (parfois même gratuits), vous pouvez **choisir l'argument de vente à utiliser à volonté, pendant des années, pour votre produit ou service.**

✔ Attendez-vous à devenir le centre d'attention de votre marché, le leader dont les moindres faits et gestes sont observés à la loupe.

patamaporn netinant
★★★★★ **J'adore ce livre. Quiconque participe à une agence de publicité ou enseigne à ce sujet doit en avoir une.**
Commenté aux États-Unis le 10 octobre 2013
Achat vérifié

J'adore ce livre. Quiconque participe à une agence de publicité ou enseigne à ce sujet doit en avoir une. Je suis instructeur de l'université dans chaque stratégie de gestion de la publicité., le manuel m'aide beaucoup d'informations pour que je puisse avoir une très bonne tendance à enseigner à mes étudiants. Merci.

Et maintenant, permettez-moi de vous présenter...

Une Autre Manière De Résoudre Définitivement Les Problèmes De Conversion !

Tout d'abord, il est inutile — *et même contre-productif* — de dépenser des milliers d'euros en production vidéo.
La **« Méthode Caples Déclencher l'Achat »** dévoile des méthodes bien plus économiques pour présenter votre produit et convaincre — *sans l'ombre d'un doute* — les spectateurs de vos vidéos.

Vous devez intégrer harmonieusement ces 2 éléments de base dans chacune de vos publicités vidéos, ainsi que dans toutes vos autres formes de publicités.

Encore une fois, le passage par le test des arguments de vente est essentiel.
Cependant en utilisant cette méthode moins coûteuse que la production vidéo — *une méthode astucieuse plus rapide et plus précise* — vous pourrez **déceler en quelques jours seulement l'argument de vente qui fait mouche** pour ensuite l'utiliser dans vos vidéos.

✔ Avec cet argument imbattable, vous serez en mesure d'accomplir avec fierté ce que beaucoup vous chuchotaient : *« C'est impossible, ce n'est pas fait pour toi, tu n'y arriveras jamais... »*

AmazingReader
★★★★★ **Un incontournable pour les rédacteurs**
Commenté aux États-Unis le 6 juillet 2015
Achat vérifié
C'est un must pour les rédacteurs. J'ai acheté ce livre après avoir entendu le meilleur rédacteur John Carlton recommandait de lire ce livre. Il vous montre ses publicités rentables.
2 personnes ont trouvé cela utile

Par vos résultats indiscutables, vous allez tout simplement les rendre bouche bée et... Souvent, ils vous demanderont même — *et seront prêts à vous payer* — pour connaître le secret de votre réussite aussi soudaine qu'inattendue !

Qui est l'auteur de cette méthode remarquable ?

John Caples surnommé Le Génie de la Publicité en marketing directe.

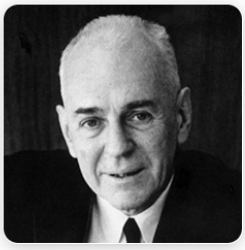
> ***« Ils ont ri quand je me suis assis au piano... mais quand j'ai commencé à jouer ! »***

Cette phrase légendaire, qui a généré **des millions de dollars de ventes**, incarne le génie d'un homme qui a révolutionné la publicité : John Caples.

✔🚀 **+3.000 % d'augmentation du taux de conversion :** Caples n'écrivait pas pour séduire, mais pour vendre. Certaines de ses campagnes publicitaires ont littéralement multiplié par 30 le taux de conversion par rapport aux publicités précédentes.

✔ Sa célèbre publicité pour une école de musique a généré **des dizaines de millions de dollars** à une époque où 1 dollar avait 10 fois plus de valeur qu'aujourd'hui.

✔ Expert chez BBDO, l'une des plus grandes agences de publicité au monde, il a dirigé des campagnes qui ont transformé des marques modestes en **leaders de leur marché.**

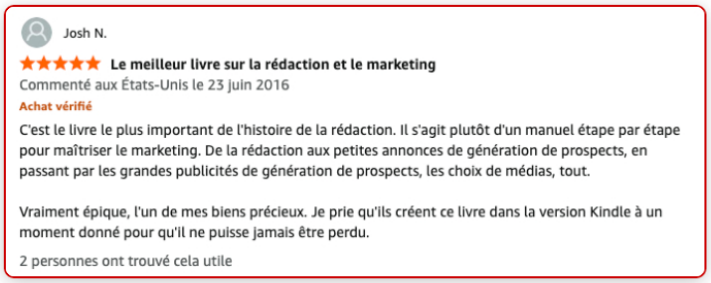

John Caples, des résultats concrets, des performances inégalées

💡 **Une Méthode Basée sur la Mesure et la Psychologie :** John Caples était un pionnier de ce que l'on

appelle aujourd'hui l'A/B testing ou les tests comparatifs. Il mesurait chaque mot, chaque titre, chaque offre. Son mantra :

> *« La fonction première d'une publicité, c'est d'amener à lire le titre. »*

Et c'est en appliquant cette logique simple, mais implacable, qu'il a bâti les fondations de la persuasion moderne.



📚 **Un Héritage Toujours Vivant :** Son livre, publié pour la première fois en 1932, reste une référence absolue pour les rédacteurs publicitaires du monde entier.

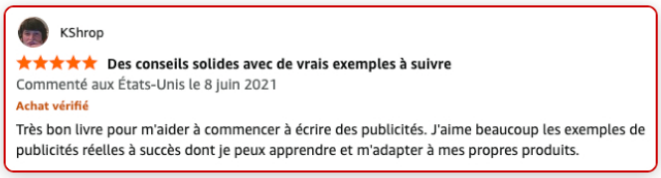
Il a inspiré des légendes comme David Ogilvy et Gary Halbert.

Des géants du e-commerce, des startups, des entrepreneurs et des consultants marketing continuent d'appliquer ses principes, car ils fonctionnent toujours.

Pourquoi John Caples Inspire Encore Aujourd'hui

- ✔ Il a prouvé que **des mots peuvent générer une fortune.**
- ✔ Il a démontré que **la créativité peut (et doit) être mesurée.**
- ✔ Il a rappelé à tous les marketeurs que la simplicité, l'émotion et la preuve sont **les clés de la persuasion.**

👉 John Caples, c'est l'homme qui a transformé la publicité en une science rentable.
Un modèle pour tous ceux qui veulent vendre, convaincre, et marquer les esprits.



Qui d'autre veut un Message Convaincant – *en moitié moins de temps ?*

Toute cette longue et riche expérience de John Caples a été mise à votre service ici, dans la **« Méthode Caples Déclencher l'Achat »**

Si vous êtes prêt à étudier quelques minutes par jour alors cette formation professionnelle peut vous aider à augmenter vos taux de conversion — *votre audience, vos abonnés, votre liste de prospects et votre volumes ventes* — à un point tel que vous pouvez difficilement l'imaginer aujourd'hui.



Votre Accompagnement Personnalisé pour Augmenter Encore Plus la Puissance de ces 303 Mots,

Expressions et Arguments de vente Eprouvés !

Et immédiatement après la validation de votre bon d'essai sécurisé par votre Triple Garantie 100% Réussite, vous recevrez un accès à notre site privé de formation qui contient :



✓ **OFFERT** : Un Accompagnement Pédagogique pendant 6 mois pour recevoir les réponses à vos questions et des solutions à vos problèmes spécifiques — *habituellement facturé 597 euros pour 6 mois.*

✓ Un coaching chaque mois pendant 6 mois — *mini groupe de max 10 personnes* — par un expert Copywriting / Marketing — *avec plus de 10 années d'expérience* — qui répond en direct à toutes vos questions. Vous êtes ainsi assuré de pouvoir progresser rapidement dans la mise en pratique de cette méthode dans votre activité **— valeur réelle de 2.982 euros pour 6 mois.**

Les Bonus Offerts avec la *« Méthode Caples Déclencher l'Achat »*

BONUS N°1 : La formation marketing — *introuvable ailleurs* — d'un Maître de la Persuasion par correspondance, un copywriter d'exception

Si vous voulez **générer du gros argent rapidement** en complément de la *« Méthode Caples Déclencher l'Achat »* alors cette formation — *une vidéo d'environ 1 h* — est exactement ce dont vous avez besoin.



Les Éditions Instantanées a sous-titré cette vidéo en français pour vous — *par des traducteurs professionnels.*

Il s'agit d'un **contenu rare** et en français — *que vous ne trouverez nulle part ailleurs.*

Voici votre formateur



Gary Halbert était le copywriter de la dernière chance. Les entrepreneurs l'appelait à la rescousse lorsqu'ils voulaient **générer du gros argent rapidement...**

Vous bénéficiez d'un accès privé à sa formation avec les sous-titres en français **— valeur de 997 euros.**

BONUS N°2 : La version électronique du livre de John Caples

Par expérience, je sais que vous êtes certainement pressé d'appliquer la *« Méthode Caples Déclencher l'Achat »* de John Caples.



C'est pourquoi, immédiatement après la validation de votre bon d'essai (pour le règlement en une fois), vous recevrez la version électronique (aux formats pdf et epub) du livre de John Caples.

Ce qui vous permettra de commencer l'application de la *« Méthode Caples Déclencher l'Achat »* dès aujourd'hui !

Ce livre *« Comment Créer des Publicités Très Rentables »* en version électronique est habituellement vendu 135 euros sur Amazon. Pour vous, dans le cadre de cette offre préférentielle, il est inclus !

Wildman Keith

★★★★★ **Si vous ne pouviez lire que 10 livres sur la rédaction, cela devrait être l'un d'entre eux.**

Commenté aux États-Unis le 14 janvier 2015

Achat vérifié

BONUS N°3 : La version audio du livre de John Caples

Nous faisons tout notre possible pour satisfaire les préférences de *« lecture »* de chacun.



C'est pourquoi si vous n'appréciez pas lire un bon livre ou si vous avez peu de temps disponible... Alors la version audio (au format mp3) est idéale pour absorber la *« Méthode Caples Déclencher l'Achat »* de John Caples pendant vos trajets quotidiens en voiture ou dans les transports en commun.

Ce livre *« Comment Créer des Publicités Très Rentables »* en version audio est habituellement vendu 70 euros. Pour vous, dans le cadre de cette offre préférentielle, il est inclus !

watchman

★★★★★ **L'un des meilleurs livres qu'un rédacteur publicitaire puisse posséder**

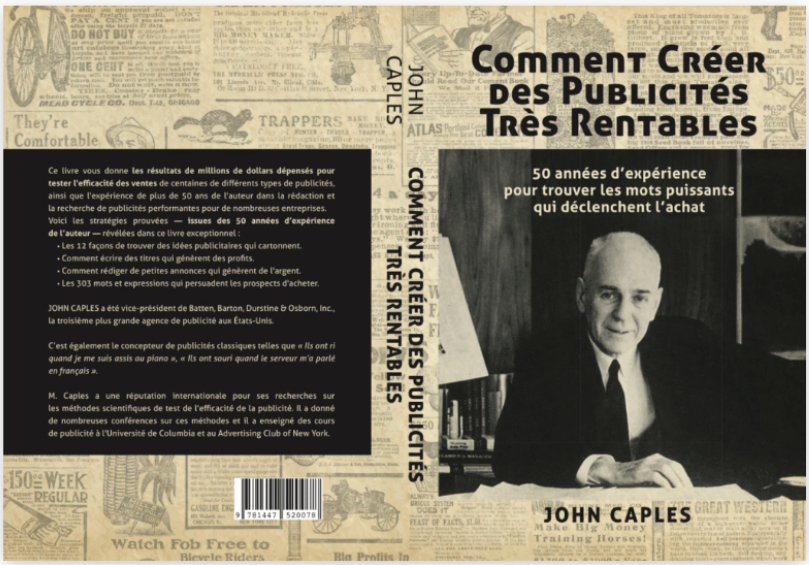
Commenté aux États-Unis le 30 mai 2015

Achat vérifié

Si vous écrivez une copie publicitaire, vous avez besoin de ce livre.

Je l'utilise depuis environ 30 ans et j'ai récemment acheté mon deuxième exemplaire. Une fois que vous en possédez un, vous ne voudrez plus jamais le perdre, c'est plein de trésors de puissants conseils d'écriture. Un classique, c'est sûr.

3 personnes ont trouvé cela utile



Vous êtes intégralement protégé par notre

Vous êtes intégralement protégé par notre
Triple Garantie 100% RÉUSSITE

Et voici ma garantie : je veux que vous cliquiez sur le lien ci-dessous pour valider votre bon d'essai sécurisé afin que nous puissions vous envoyer dès la semaine prochaine votre colis… et je veux que vous lisiez le livre à votre rythme, 10 minutes par jour.

Ensuite, commencez votre journée de travail de manière habituelle, en utilisant les principes que vous avez appris.

Vous appliquez l'ensemble des exercices de John Caples pendant 1 an pour vérifier la validité de la méthode.



SI … pour une raison inexplicable, **vous n'êtes pas pleinement satisfait de vos résultats** au cours de l'année qui suit l'application de la méthode… j'insiste pour que vous nous renvoyiez le livre.

Et **je vous enverrai 200 euros de ma poche**, pour les désagréments causés.

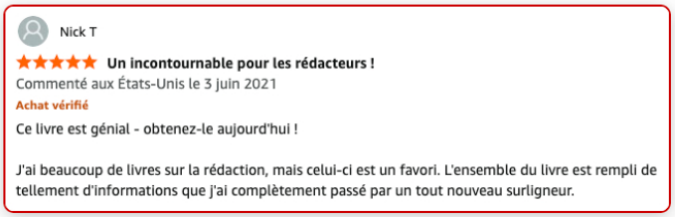
Vous pouvez vérifier pendant une année si cela vous chante. Je ne vous presse pas.

Les conditions sont simples :

- ✓ Vous appliquez chacun des exercices de la méthode de John Caples pendant 1 an…
- ✓ Vous consultez, lisez et regardez tous les bonus…
- ✓ Chaque mois, vous demandez un accompagnement pédagogique soit par email ou de vive voix, pour faire le point sur votre progression, poser vos questions et appliquer mes réponses. Et vous partagez les résultats de vos exercices au support SAV prioritaire…
- ✓ L'année suivante après l'application de la méthode, vous ne rentabilisez pas (x2 ou x3) votre investissement dans le livre *« Comment Créer des Publicités Très Rentables »* de John Caples, alors je vous rembourse intégralement la somme que vous avez investi plus j'ajoute 200 euros de ma poche.

Quand vous le décidez… lisez le livre… faites les exercices courts et faciles recommandés puis continuez votre vie habituelle… et décidez.

Je ne peux pas faire plus que cela.


Nick T

★★★★★ **Un incontournable pour les rédacteurs !**

Commenté aux États-Unis le 3 juin 2021

Achat vérifié

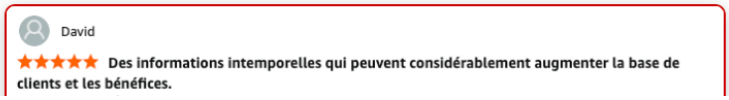
Ce livre est génial - obtenez-le aujourd'hui !

J'ai beaucoup de livres sur la rédaction, mais celui-ci est un favori. L'ensemble du livre est rempli de tellement d'informations que j'ai complètement passé par un tout nouveau surligneur.

La garantie est totale :

Prenez un an pour évaluer si ce que John Caples vous révèle correspond à ce que je vous ai promis. Si vous n'êtes pas d'accord – *après application des exercices simples pendant 1 an* – renvoyez simplement le livre. Nous vous rembourserons vos 189 euros hors taxes… plus 200 euros de notre poche. Sans poser de question, sans souci.




David

★★★★★ **Des informations intemporelles qui peuvent considérablement augmenter la base de clients et les bénéfices.**

Avis laissé aux États-Unis le 19 juin 2016

Achat vérifié

J'ai lu ce livre pour la première fois au début des années 1980... c'est l'un des trois livres d'affaires que j'ai choisi de relire de temps en temps. Il est bien meilleur que toute autre information publicitaire publiée. Oui, il est maintenant quelque peu daté, mais l'information est toujours dorée. La publicité consiste à informer et à influencer les gens. La richesse des idées et de l'expérience pratique dans ce travail peut être mise en œuvre efficacement avec n'importe quel moyen de communication. Cela a permis à mon entreprise de se démarquer des autres dans notre catégorie de produits et de prendre une position de premier plan et rentable sur le marché local couronné. Si vous lisez ce livre, apprenez de l'auteur et appliquez systématiquement les concepts dans votre publicité, cela vous distinguera dans l'esprit de votre marché cible. Ces informations ont fait de nombreux prospects en clients fidèles.

Nous sommes la société d'édition de livres concernant l'accomplissement personnel la plus innovante de ces 10 dernières années. Nous sommes reconnus à travers le monde – nous sommes ceux qui dévoilent les vrais secrets du succès... et nous voulons être sûrs que nos clients sont satisfaits, peu importe les conséquences.

Nous protégeons notre réputation comme un pitbull défend son os. Nous traitons nos clients comme nous voudrions que nos fournisseurs nous traitent : avec un respect total, sur base du dicton *« le client a toujours raison »*.

Toujours.

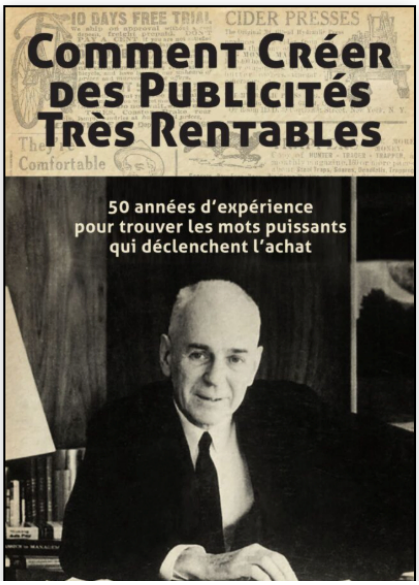
Par contre, vous devez faire quelque chose. Vous devez cliquer sur le lien ci-dessous et valider dès à présent le bon de commande.

Cliquez ici pour accéder à ce livre exceptionnel >>



Nous avons décidé de vous permettre d'augmenter <u>significativement</u> vos taux de conversion grâce à la *« Méthode Caples Déclencher l'Achat »* dévoilée dans le livre *« Comment Créer des Publicités Très Rentables»* de John Caples pour seulement 189 euros H.T. aujourd'hui...

Vous êtes libre de profiter de cette offre préférentielle
en cliquant sur le bouton ci-après...





Voici ce que vous recevez avec le livre *« Comment Créer des Publicités Très Rentables »* de John Caples

1. **Le livre « Comment Créer des Publicités Très Rentables » de John Caples au format relié** (couverture cartonnée avec papier de qualité supérieure) — envoyé à votre domicile.
2. Un accompagnement personnalisé et individuel pendant 6 mois, avec toutes les réponses à vos questions en moins de 48 heures par email — *habituellement facturé 597 euros pour 6 mois.*
3. **BONUS N°1 :** La formation marketing d'un Maître de la Persuasion par correspondance, un copywriter d'exception, sous titrée en français — *valeur de 997 euros.*
4. **BONUS N°2 :** La version électronique du livre de *« Comment Créer des Publicités Très Rentables »* de John Caples (aux formats pdf et epub) — *valeur de 135 euros.*
5. **BONUS N°3 :** La version audio du livre de *« Comment Créer des Publicités Très Rentables »* de John Caples (au format mp3) — *valeur de 70 euros.*
6. Votre **Accès au site privé de formation** avec tous les bonus inclus avec le livre — *inclus un bonus surprise que vous allez certainement apprécier.*
7. **Un coaching chaque mois** — *mini groupe de max 10 personnes* — pendant 2 heures par un expert Copywriting / Marketing — *avec plus de 10 années d'expérience* — qui répond en direct à toutes vos questions pour être assuré que vous puissiez progresser rapidement dans l'accomplissement de vos projets — *valeur réelle de 2.982 euros sur 6 mois.*
8. **Vous êtes intégralement protégé par ma Triple Garantie 100% RÉUSSITE** — APRÈS avoir lu le livre et appliqué les exercices pendant 1 an, vous pouvez recevoir un remboursement intégral ET en plus 200 euros de ma poche si vous ne rentabilisez pas (x2 ou x3) votre investissement dans l'année qui suit…

Alexandros Exarchos
★★★★★ **Le titre dit tout !**
Avis laissé aux États-Unis le 11 mars 2021
Achat vérifié
John Caples offre des tonnes de conseils condensés et précieux à toute personne sérieusement intéressée par le marketing, la publicité et la rédaction. Les conseils qu'il propose sont faciles à comprendre et à appliquer. Lecture pratique, directe et agréable.

Une offre préférentielle pour vous aujourd'hui — introuvable ailleurs !

Chacune des 7 étapes pour formuler des publicités qui battent vos précédents records – *y compris des dizaines de techniques tombées dans l'oubli ou mal comprises* – dont nous n'avons pas la possibilité de donner tous les détails ici – sont à vous dans la **« Méthode Caples Déclencher l'Achat »**, elle est maintenant disponible pour vous – *à travers cette présentation seulement* – sans risquer un seul centime !

Cliquez ici pour accéder à ce livre exceptionnel >>

Robert
★★★★★ **Cinq étoiles**
Avis laissé au Royaume-Uni le 22 août 2014
Achat vérifié
Première classe, merci.

Le choix vous appartient :

Vous pouvez continuer de subir les coups bas de la concurrence, peiner à sortir la tête de l'eau en gagnant entre 20.000 et 30.000 euros, voire 50.000 euros par an à l'ancienne…

Ou vous pouvez **générer entre 80.000 et 150.000 euros** — *et même 350.000 euros par an en apportant ces quelques changements mineurs dans la façon dont vous formulez vos messages de vente*

— que ce soit en vidéo ou à l'écrit !

Cela ne vous coûte rien de le vérifier par vous-même pendant 1 an !
Nous prenons tous les risques !

Envoyez votre bon d'essai sécurisé – AUJOURD'HUI !

Dépêchez-vous !

Le livre relié (couverture cartonnée avec papier de qualité supérieure) est envoyé en colis prioritaire.

Vous accédez immédiatement après la validation de votre commande au 1er bonus et à l'accompagnement pédagogique inclus.

Bien à vous,



MATTHIEU DELOISON



PS : Cette Offre Unique Ne Se Représentera PAS.

La **« Méthode Caples Déclencher l'Achat »** a rassemblé les 50 années d'expérience de cette Légende de la publicité pour publier un ouvrage unique en son genre.

Les témoignages affluent de partout afin de souligner les effets étonnants de ce livre — *les changements magnifiques qu'il inspire* — **le sentiment de fierté que cela procure.**

Cette édition est sur le point d'être épuisée. *« Premier arrivé, premier servi » !*

Une fois le nombre d'exemplaires prévu dans notre contrat d'édition écoulé, cette offre ne sera plus disponible cette année.

Ne manquez pas cette aide précieuse : **envoyez dès maintenant votre bon sécurisé pour bénéficier d'un essai d'1 an, sans aucun risque !**

Acceptez de recevoir **« Comment Créer des Publicités Très Rentables »** de John Caples pour un essai SANS RISQUE. Utilisez-le pendant 365 jours !

Ensuite si vous trouvez des mots, des expressions, des arguments de vente qui vous aident à battre vos précédents records de ventes, en appliquant le contenu du livre et ses exercices dans vos textes de vente, vos emails, vos vidéos, vos publicités, vos podcasts et seulement si le livre remplit toutes ses promesses, vous le gardez. Sinon, il suffit de le renvoyer et vous être remboursé intégralement.

Si vous décidez de garder le livre mais que, dans les 365 jours qui suivent, vous estimez que **« Comment Créer des Publicités Très Rentables »** de John Caples ne remplit pas vos attentes, après avoir appliqué son contenu et les exercices dans vos publicités, vos écrits, vos vidéos et vos podcasts — vous pourrez toujours le retourner pour recevoir un remboursement intégral.

Franchement, que pourrions-nous vous offrir de plus équitable ?



Excellent !

ENVOYEZ LE BON SÉCURISÉ, SANS RISQUE, AUJOURD'HUI !

Cliquez ici pour accéder à ce livre exceptionnel >>





Larry Ford

★★★★★ **Un must pour les rédacteurs**

Commenté aux États-Unis le 4 février 2015

Achat vérifié

Il s'agit d'un classique moderne de la rédaction. Cela devrait être inclus dans la bibliothèque de chaque rédacteur publicitaire.



Morgan Davies

★★★★★ **Un livre publicitaire classique écrit par l'un des plus grands**

Commenté aux États-Unis le 21 décembre 2006

Achat vérifié

Un excellent texte écrit par l'un des rédacteurs publicitaires les plus réussis de tous les temps. Il n'y a pas de meilleur moyen d'en apprendre davantage sur la publicité qu'en étudiant les classiques. Le livre de John Caples est l'un des meilleurs que j'ai jamais lus sur le sujet.



Bobby Borg

★★★★★ **Cinq étoiles**

Commenté aux États-Unis le 12 juin 2016

Achat vérifié

C'est un classique. Tu dois le lire !

Les témoignages et les études de cas présents sur ce site sont, selon nos meilleurs moyens de vérification, tous authentiques et précis. Ils ont été soumis de manière volontaire, sans aucune compensation offerte en retour. Ces témoignages et études de cas ne représentent pas des résultats typiques ou moyens. La plupart des clients ne nous contactent pas pour partager leurs résultats, et il n'y a aucune obligation de leur part de le faire. Par conséquent, nous ne disposons d'aucun moyen pour déterminer quels sont les résultats typiques. De nombreuses personnes ne mettent pas en application tout ce que nous leur transmettons. Nous ne pouvons pas forcer quiconque à appliquer nos conseils, et nous ne pouvons évidemment pas promettre que nos conseils, tels qu'ils sont compris et mis en œuvre par chacun, conduiront aux mêmes résultats que ceux obtenus par les personnes présentées sur ce site. Les exemples de résultats et de performances sur ce site ne sont pas destinés à représenter ou garantir que chacun obtiendra les mêmes résultats. Le succès de chaque individu sera déterminé par son désir, son dévouement, ses compétences en marketing, son produit, ses efforts et sa motivation à travailler et à suivre les recommandations. Il n'y a aucune garantie que vous reproduirez les résultats mentionnés ici. Vous reconnaissez que toute entreprise comporte un risque inhérent de perte de capital.

Copyright © depuis 2010 · Les Éditions Instantanées | Tous Droits Réservés