

Modèle de texte de publicité Facebook clé en main à partir d'une PROMESSE

1. Tout d'abord, trouve un titre accrocheur, UNE PROMESSE qui suscite la curiosité et qui donne envie de cliquer. Connecte-toi à ton intuition et note ton titre (très court) :

Exemple : Vous rêvez de vivre de vos dons de coach ou de thérapeute ? Alors en 2018, c'est le bon moment !

A toi :

.....

2. Met en valeur une idée, une force, un potentiel, une transformation possible qui va apporter une solution à tes clients.

Exemple : Les énergies de l'année 2018 décuplent votre force intérieure lorsque vous écoutez votre ressenti et votre intuition, des dons très développés chez les personnes hypersensibles.

Et cette Force est votre plus grande Force !

A toi :

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Evoque maintenant le plus gros problème de tes clients qu'ils ont à résoudre de façon urgente :

Exemple : Si vous vous sentez submergée par vos peurs et vos émotions négatives, que vous procrastinez ou que vous avez envie d'abandonner votre projet de mission de vie, sachez que cette force existe en vous et que cette année elle va décupler vos dons, non seulement pour accompagner vos clients mais aussi pour les attirer !

A toi :

.....
.....

.....
.....
.....
.....
.....

4. Aggrave la situation problématique. Si tu peux y mettre de l'humour, c'est mieux !

Exemple : Mais si vous restez bloquée dans vos peurs et vos émotions envahissantes, vous n'allez pas aller au bout de vos rêves.

Vous n'aurez plus alors qu'à retourner dans un boulot alimentaire qui vous pompe votre énergie et vous coupe de la joie de vivre.

A toi :

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

5. Pose-leur une ou plusieurs questions qui les amènent à changer :

Exemple : Est-ce vraiment le style de vie que vous désirez ?
Ou préférez-vous choisir de réussir avec vos dons cette année ?

A toi :

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

6. Termine par un appel à l'action qui donnent fortement envie aux personnes d'accéder maintenant au cadeau (et s'inscrivent donc à ta liste d'abonnés).

Exemple : Inscrivez-vous à la nouvelle formation gratuite "Attirez plein de clients de rêve grâce à vos dons intuitifs et créatifs ». Vous recevrez en cadeau une vidéo pour vous libérer de vos croyances limitantes par rapport à l'argent et de vos peurs de vendre vos services.

