

<u>CHAPITRE 14 - DES LIVRES QUE BEAUCOUP DE GENS CONNAISSENT.....</u>	<u>210</u>
<u>CHAPITRE 15 - COMMENT "L'HISTOIRE" DE WELLS A ÉTÉ VENDU.....</u>	<u>258</u>
<u>CHAPITRE 16 - COMMENT LES ACHETEURS DE LIVRES ONT SAUVÉ UNE CAMPAGNE PUBLICITAIRE.....</u>	<u>286</u>
<u>CHAPITRE 17 - UN GÉANT DE LA VENTE PAR CORRESPONDANCE.....</u>	<u>316</u>
<u>CHAPITRE 18 - LE TROISIÈME 50.000.....</u>	<u>365</u>
<u>CHAPITRE 19 - ACCEPTERIEZ-VOUS CE PETIT CADEAU ?.....</u>	<u>396</u>
<u>CHAPITRE 20 - UN MILLION DE DOLLARS DE COMMANDES AU COURS DES 6 PREMIERS MOIS.....</u>	<u>410</u>
<u>CHAPITRE 21 - SUPPRIMER LE HASARD DE LA PUBLICITÉ.....</u>	<u>458</u>
<u>CHAPITRE 22 - NOUS AIDONS LE LANCEMENT D'UN MAGASIN.....</u>	<u>508</u>
<u>CHAPITRE 23 - COMMENT ATTEINDRE LES GRANDS DIRIGEANTS.....</u>	<u>547</u>
<u>CHAPITRE 24 - RÉCLAMER LE PAIEMENT AVEC LE SOURIRE.....</u>	<u>579</u>
<u>CHAPITRE 25 - LA LETTRE DE VENTE IDÉALE....</u>	<u>595</u>
<u>CHAPITRE 26 - COMMENT LEVER DES FONDS PAR CORRESPONDANCE.....</u>	<u>602</u>
<u>CHAPITRE BONUS — LA FORMULE PERSUASION PAR LES MOTS.....</u>	<u>634</u>
Le Secret Des Personnes qui Possèdent Une Réelle Liberté de Temps et d'Argent.....	636
Et Si Vous Pouviez Devenir Libre Dès Cette Année ?	638
Vos 2 Seules Options pour Devenir Libre.....	640
<u>QUI EST MATTHIEU - LE SPÉCIALISTE DU COPYWRITING "OUI CASH COPY!" ?.....</u>	<u>657</u>
<u>REMERCIEMENT.....</u>	<u>659</u>

Préface

Ce que vous avez à y gagner

*V*oulez-vous obtenir tous les clients que vous méritez pour vos produits et services ?
En avez-vous marre d'entendre de telles phrases de la part de vos abonnés, prospects et visiteurs ?

“Je verrais plus tard.”
”J’hésite.”
”Je ne sais pas trop.”
”C’est trop cher...”

Vous vous posez alors peut-être des questions de ce type :

- "Pourquoi n'a-t-il pas regardé ma vidéo de vente, lu la description de mon produit ou service ?"
- "Comment trouver de meilleurs clients ?"
- "Pourquoi mes prospects, abonnés, visiteurs n'ont pas d'argent ?"
- "Qu'est-ce que j'ai écrit qui ne va pas ?"
- "Pourquoi certains entrepreneurs rédigent des textes qui leur rapportent des milliers et des milliers d'euros tandis que les miens ont souvent des résultats médiocres ?"
- "Si seulement je pouvais savoir comment inciter mes clients à passer commande à tous les coups..."

PRÉFACE

Si vous vous reconnaissez dans une seule de ces questions alors c'est probablement le message le plus important que vous lirez de toute votre vie.

Tout d'abord, la chose à retenir est que vous n'êtes pas seul.

La plupart des entrepreneurs, qu'ils soient débutants ou confirmés, se sont déjà posés ce genre de questions.

Avec presque 10 années d'expérience en copywriting, j'ai découvert que les entrepreneurs qui galèrent ne comprennent tout simplement pas ce que veulent leur clients et comment leur parler.

Saviez-vous que grâce à la puissance d'Internet, vous possédez entre vos mains le mystérieux pouvoir de faire en sorte qu'un client :

- tombe littéralement amoureux de votre offre,
- ne puisse plus penser à autre chose,
- vous supplie d'accepter sa commande,
- ait envie de vous passer d'autres commandes et...
- veuille rester votre client à vie.

ET C'EST UN FAIT PROUVÉ !

Et le meilleur dans tout ça c'est que vous pouvez le faire facilement et sans passer des heures et des heures à écrire des textes de vente qui déclenchent une avalanche de commandes.

Et tout commence par la lecture de ce livre rare et précieux, sorti de l'oubli...

Ce qui risque d'arriver si nous ne faites pas l'effort d'appliquer ces secrets de copywriting

Si vous ne consentez pas à faire cet effort, vous risquez de continuer à vous taper la tête contre le mur en vous demandant pourquoi vos prospects, abonnés et visiteurs refusent d'acheter

PRÉFACE

vos produits et services.

Et vous savez comment cela finira...
Probablement un retour à la case départ, salarié.

Et pourtant toute la réussite que vous méritez tient à un seul facteur :
La capacité d'écrire des textes de vente qui font déplacer une foule pour les amener à acheter un produit ou un service.

En plus, c'est une compétence facile et rapide à acquérir lorsque l'on utilise une méthode prouvée par des millions de dollars de ventes.

Oui c'est la prouesse réalisée par le copywriter Robert Collier à son époque.

C'est pourquoi, je vous recommande de jeter un coup d'œil à ce livre exceptionnel.

Ce livre vous révèle les principes utilisés par Robert Collier pour vendre des produits aussi divers et variés que des livres, des vêtements pour hommes, des sacs à main, des sacs de voyages, des couvertures, des chaussettes, etc...

Bref, vous l'avez compris, Les Meilleures Lettres de Vente de Robert Collier (Nouvelle édition) par Robert Collier, est le commencement pour posséder des fondations solides pour votre business.

Maintenant, c'est à VOTRE TOUR de vivre une belle vie, une vie prospère et riche à tout points de vue !

Et ce n'est pas tout, réclamez votre formation gratuite !

Il y a également un chapitre manquant à ce livre. Ce livre est différent des autres livres traitant de la richesse et de la liberté.

Il s'agit d'un livre multimédia qui apporte de l'interactivité

PRÉFACE

entre vous et moi.

Pour consulter le chapitre manquant rendez-vous à cette adresse :

<https://www.ouicashcopy.com/formation-kdo-livre-collier>

Vous recevrez **une formation complète et entièrement gratuite**. Une formation qui vous accompagne, pas à pas, jour après jour, pendant plusieurs semaines et même plusieurs mois, pour vous permettre à votre tour de devenir un “Créateur de Prospérité”.

C’est à dire d’avoir la chance de posséder un business qui finance vos rêves les plus fous, vos passions et vos projets les plus intéressants.

Il s’agit de la formation “Oui Ca\$h Copy!”, d’une valeur de 97 euros par mois, dont vous recevez un épisode gratuitement 2 à 3 fois par semaine.

Ainsi, en vous laissant guider par les étapes pratiques de chaque épisode, vous êtes assuré d’obtenir des résultats rapidement dans votre activité, souvent même dès les premiers jours d’applications de cette formation !

Et ce n’est encore que le début !

Vous pourrez aussi accéder à des ressources privées et exclusivement qui ne SONT PAS diffusées publiquement.

Bref, du lourd, du très très lourd qui vous attend avec les milliers de membres du Cercle Privé des "Créateurs de Prospérité".

Un autre avantage en tant que membre de ce Cercle Privé, c’est que vous avez la possibilité de me poser toutes vos questions sur la fameuse et désormais célèbre méthode “Oui Ca\$h Copy!” qui déclenche des millions !

Pour recevoir gratuitement le chapitre manquant rendez-vous

PRÉFACE

à cette adresse :
<https://www.ouicashcopy.com/formation-kdo-livre-collier>

Tout un programme vous attend dans ce livre multimédia !

Attaquons tout de suite avec le premier chapitre !

...

À Propos de l'Auteur

◆

Robert Collier est né le 19 avril 1885 à Saint-Louis. Son père, John Collier, a parcouru le monde en tant que correspondant à l'étranger pour Collier's Weekly, célèbre magazine progressiste fondé et publié par son oncle, Peter F. (P.F.) Collier.



Robert a fait ses études dans une école d'église et il était censé devenir prêtre, mais avant de prononcer ses vœux, il a décidé qu'il ne voulait pas vivre la vie d'un membre du clergé. Robert s'est

À PROPOS DE L'AUTEUR

donc rendu en Virginie-Occidentale pour poursuivre ses études et faire fortune.

Après huit années passées en Virginie-Occidentale où il a travaillé comme ingénieur des mines et étudié le commerce et la publicité, il a déménagé à New York et il a travaillé au service de publicité de la maison d'édition de son oncle. Avec l'aide et les conseils de rédacteurs professionnels, il a développé ses propres idées pour rédiger un texte de vente et les a testées dans des publicités qu'il a écrites. Les résultats ont été fantastiques, ses publicités ont rapporté des millions de dollars pour des commandes de milliers de livres.

Après avoir surmonté une maladie apparemment non diagnostiquée qui a finalement été guérie par la science chrétienne. Robert s'est intéressé au pouvoir de l'esprit. Il était fasciné par la capacité de son esprit à remédier rapidement et complètement à ses problèmes de santé sur lesquels les médecins travaillaient depuis des mois, ce qui lui donnait l'idée que le pouvoir de l'esprit pouvait également apporter bonheur, célébrité et fortune. Ainsi, pour tester sa nouvelle idée, il étudia des centaines de livres et de cours sur tout ce qui avait trait à la métaphysique de la nouvelle pensée, à l'occultisme et au succès. Il a exploré les mystères les plus profonds des Maîtres et a commencé à trouver des éléments pratiques réellement efficaces dans la vie quotidienne.

Au cours de sa carrière, Robert a écrit des livres sur divers sujets, parmi lesquels l'entraide, la nouvelle pensée, la psychologie de l'abondance, le désir, la foi, la visualisation, le meilleur de soi-même et la rédaction. Il est surtout connu pour son livre "Le Secret des Âges" et son ouvrage de rédaction intitulé "The Robert Collier Letter Book".

Robert Collier est décédé en 1950, mais ses livres inspirants perdurent et ils ont changé la vie de milliers de personnes. Il était un écrivain prolifique et un éditeur progressif qui croyait fermement que la santé, le bonheur et l'abondance étaient à sa

À PROPOS DE L'AUTEUR

portée.

Préface

Ce n'est pas un manuel, conçu pour montrer au débutant comment prendre son stylo et comment préparer un épître magistral à un client admiratif.

Il s'adresse aux hommes d'affaires qui connaissent déjà les bases du copywriting et qui sont à la recherche de moyens efficaces pour tout mettre en pratique.

Bien sûr, il couvre toutes les règles nécessaires, mais il le fait de manière informelle. C'est principalement le journal de bord d'une expérience longue et variée. Il montre des moyens efficaces de vendre toutes sortes de produits, du charbon au coke en passant par les chaussettes et les robes. Mais, malgré toutes les différences de chaque produit, il y a toujours un fil conducteur commun. Même si les produits et les raisons d'achat peuvent varier, la nature humaine reste à peu près la même; cette familiarité avec ce que vous vendez est un avantage, mais ce qui est essentiel sans lequel le succès est impossible dans la vente, par courrier ou en personne, est une compréhension approfondie des réactions humaines.

Étudiez votre prospect en premier, votre produit en second. Si vous comprenez ses réactions et présentez les phases de votre produit selon ses besoins, vous ne pourrez qu'écrire une bonne lettre.

On peut dire de ce livre qu'il ne donne pas assez d'exemples de lettres inefficaces. Mais la plupart d'entre nous peuvent en trouver beaucoup dans nos propres dossiers. Et n'est-il pas vrai que nous sommes beaucoup moins préoccupés par la raison pour laquelle une lettre a échoué que par la recherche de ce qui fait qu'une lettre a du succès ?

Le premier livre sur la correspondance commerciale que j'ai jamais lu est la "Business Correspondence Library" publiée par System il y a de nombreuses années. À cela, ainsi qu'à "Applied