



228

Démarreurs Puissants

Ou Comment

Démarrer Vos Phrases d'Une Manière

Captivante Et Peu Commune

Et

Captez à Coup Sûr,

l'Attention De Vos Prospects

À LIRE TRÈS IMPORTANT

Le simple fait de lire ce présent livre vous donne le droit de l' OFFRIR EN CADEAU à qui vous le voulez.

De plus, vous avez aussi le DROIT DE LE REVENDRE en version électronique sur internet, **à 3 conditions :**

- Ne pas faire de spam pour le vendre. Le spam est un courrier commercial non sollicité, adressé à une ou des personnes qui ne vous connaissent pas. *
- Le garder intact comme vous l'avez reçu et respecter son copyright. *
- Ne pas faire de promesses mensongères du genre « Triplez votre salaire » punies par la loi. Vous garderez tout l'argent que vous gagnerez en le revendant. Vous pouvez aussi l'offrir en cadeau supplémentaire, en vente groupée ou le mettre aux enchères sur EBay et sur les autres ventes d'enchères.

*Bien sûr, si vous ne respectez pas une seule de ces conditions, le droit de revente vous sera immédiatement retiré, et l'auteur se réserve le droit légitime de vous réclamer des dommages et intérêts. Vous ne disposez ni des droits de revente maître ni des droits de label privé.

Comment employer des démarreurs de phrase de vente de puissance.

Quelle est l'une des parties d'inscription les plus provocantes pour un texte de vente ?

- Les démarreurs !

C'est pourquoi j'ai rédigé ce livre « **228 Démarreurs Puissants** » afin de commencer une phrase d'une manière intéressante et peu commune. Vous constaterez probablement que ces démarreurs de phrase vous aideront à commencer et à ajouter du piment à votre écriture.

Vous pouvez également employer ces derniers sur un texte déjà existant, modifier certains de vos documents et surtout, améliorer le début de vos phrases.

Chacun de ces 228 démarreurs, vous aidera à maintenir votre lecteur éveillé, et l'intéressera à votre texte de vente.

Maintenant, réveillez vos prospects avec vos lettres de vente puissantes!

Bonne chance,

Christophe Chartier

www.concept-gagnant.blogspot.com

Les Démarreurs De Phrase De Vente

1. À cet effet...
2. À moins que vous sachiez déjà...
3. Ainsi comment vous faite...
4. Ainsi j'ai convenu...
5. Ajoutez facilement...
6. Approuvez... comme je disais...
7. Après aujourd'hui j'envisage sérieusement d'augmenter ce prix à (€) ainsi agissez maintenant !
8. Après des années de...
9. Assez de perte de vitesse. Réussissons avec elle....
10. Au sujet de ce qui...
11. Avant que je partage avec vous...

12. Bien, j'ai une opinion très forte à ce sujet...

13. Brisez votre concurrence par...

14. C'est juste les parties émergées de l'iceberg...

15. C'est la raison simple pour laquelle...

16. Ça alors...

17. Ce n'est pas le plus mauvais de lui...

18. Ce n'est pas un secret...

19. Ce que j'ai négligé de vous dire...

20. Ce que je dois vous dire...

21. Ce que je suis sur le point de partager...

22. Ce que vous devez savoir...

23. Ce qui si vous pourriez...

24. Ce qui suit est très important...

25. Ce qui...

26. Cela devient encore meilleur...

27. Cela fonctionne...

28. C'est le genre de bout d'initié cela...
29. C'est particulièrement énorme si vous...
30. C'est particulièrement mauvais si vous...
31. C'est tout parfaitement légal...
32. C'est une folie...
33. C'est une honte cela...
34. Cette puissance vient de...
35. Comment ceci est-il possible ? La réponse est simple...
36. Comment déterminer le votre...
37. Comment obtenir vos mains sur...
38. Comment voudrais-je les voir pour vous-même...
39. Comment vous aimez :
40. Comparons notre produit à la concurrence...
41. Comprenez l'importance de...
42. Comprenez-vous ce que signifie ceci ?
43. Continuez svp la lecture...

44. D'abord...

45. D'ailleurs...

46. De nos jours, je devine...

47. Découvrez le plus important...

48. Découvrez les erreurs...

49. Découvrir...

50. Demandez à la plupart des experts et...

51. Écoutez bien ceci ;

52. Écoutez ceci, parce que c'est substance toute nouvelle...

53. Écoutez maintenant : J'obtiens des milliers d'email/de questions, et...

54. Écoutez...

55. Elle me rappelle...

56. Employez cela...

57. En 2 minutes vous apprendrez...

58. En ce moment, il est minuit passé à mon bureau et je devrais être à la maison et dans mon lit, mais je ne peux pas dormir....

59. En d'autres termes...
60. En tous cas...
61. Encore meilleur...
62. Et au sujet de ce qui...
63. Et c'est juste pour des démarreurs...
64. Et c'est pourquoi je suis très heureux...
65. Et deuxièmement...
66. Et peut-être le plus important de tous...
67. Et sachez ceci :
68. Et sans compter que cela...
69. Et troisièmement...
70. Et vérifiez ceci dehors...
71. Examinons de manière approfondie cette idée...
72. Exprimez votre avis...
73. Hé ! Vous savez quelque chose ?
74. Heureusement pour le reste de nous...

75. Il ne serait pas étonnant si...
76. Il n'est pas nécessaire de passer commande maintenant, de quelque manière que...
77. Il n'y a aucun doute à son sujet...
78. Il n'y a rien de tel ...
79. Il va indéfiniment...
80. Il y a maintenant une manière...
81. Il y a plus...
82. Il y a quelque chose d'urgent que je dois partager avec vous, et elle ne peut pas attendre...
83. Il y a un crochet, et il est ...
84. Il y a une autre chose...
85. Il y a...
86. Imaginez ce scénario...
87. Imaginez cette scène...
88. Imaginez comme il serait si...
89. Imaginez la dégustation...
90. Imaginez l'audition...

91. Imaginez-vous dans cinq ans dès maintenant...
92. Instructions étape-par-étape pour...
93. Intéressé ? J'ai pensé que vous pourriez l'être...
94. J'ai fait cette découverte tout à fait accidentellement...
95. J'ai juste découvert quelque chose de très excitant que je me sens obligé de partager cette information avec vous...
96. J'ai une chose de plus à vous dire...
97. Je manque d'espace ici...
98. Je me demande vraiment si ce produit est pour quelqu'un comme vous parce que...
99. Je me rappelle distinctement...
100. Je suis en accord avec vous...
101. Je suis sûr que vous savez de l'expérience...
102. Je veux vous dire au sujet de...
103. Jetez un coup d'œil à ces commentaires :
104. Jetons un coup d'œil à toutes les choses que vous recevrez :
105. La chose étonnante, naturellement...

106. La manière la plus facile...
107. La plupart des personnes sont dans l'obscurité au sujet du tout ceci.
108. La première chose...
109. La première pensée qui me vient à l'esprit...
110. La raison par laquelle je mentionne...
111. La réponse est... OUI/NON
112. Lâchez la puissance de...
113. Laissez-moi vous aider à comprendre pourquoi c'est ainsi...
114. Laissez-moi vous dire...
115. Laissez-moi vous rappelez...
116. L'arme secrète...
117. Le croire ou pas...
118. Le grand problème avec...
119. Le tour est...
120. Les médecins étaient sûrs que j'allais mourir, parce que...
121. Les promesses de...

122. Les questions les plus souvent posées sont...

123. Les secrets cachés...

124. L'information extrêmement secrète :

125. Maintenant, je peux presque vous entendre dire...

126. Maintenant, la question est :

127. Mais assez étrangement...

128. Mais attendez, il y a plus...

129. Mais attendez...

130. Mais de toute façon...

131. Mais hé, vous voulez voir le meilleur !

132. Mais hé...

133. Mais la meilleure chose de tous...

134. Mais voici la chose...

135. Mais vous devez vous dépêcher et je dirai à mon personnel administratif de s'attendre à votre appel parce que...

136. N'achetez pas notre produit si vous ne pouvez pas vous le permettre, mais pensez à notre plan de paiement facile...

137. Ne me croyez pas sur parole...
138. Ne pas se permettre de souffrir l'humiliation de...
139. Non seulement ça fonctionne, mais il travaille si bien que...
140. Non seulement cela...
141. Nous ne sommes pas encore...
142. Nous tous voyons...
143. Oh oui, une chose plus :
144. OK, je l'admets...
145. OK. C'est lui...
146. Ok. Laissez nous maintenant...
147. On a juste découvert ...
148. Où ai-je trouvé ces informations ?
149. Par exemple, vous avez su cela...
150. Parlons...
151. Pensez à cela...
152. Pensez-y un instant, vous ne pouvez pas aller mal parce que 2 sur chaque 3 visiteurs achètent notre produit...

153. Pour démontrer...

154. Pour revenir au point...

155. Pour un meilleur...

156. Pourquoi devoir...

157. Pourquoi est-ce que je partagerais une tactique si valable avec un étranger ?

158. Pourquoi lutter...

159. Pourquoi vous ne devriez pas...

160. Pourtant en attendant...

161. Pouvez-vous garder un secret... vous le pouvez ?

162. Pouvez-vous manipuler...

163. Prêtez-moi l'oreille un instant...

164. Prêtez une oreille à ceci...

165. Puisqu'il est de mon travail de fournir à mes lecteurs une expérience d'étude...

166. Quand vous vous coucherez ce soir, vous penserez à tous les avantages d'acheter notre produit...

167. Que fait ce moyen pour vous ?

168. Quelque chose d'incroyable c'est juste produit ici...
169. Qui d'autres utilisent ce secret ?
170. Quoi qu'il en soit, si j'ai raison...
171. Quoi qu'il en soit...
172. Rappelez-vous ce que je vous ai dit au début...
173. Regardez ceci...
174. Regardez encore ce qui est inclus :
175. Regardez, je veux que vous compreniez quelque chose :
176. Se rappeler...
177. Si oui, peut-être vous...
178. Si vous n'avez jamais suspecté cela...
179. Si vous avez juste deux minutes, j'ai une histoire étonnante à partager qui vous choquera et enchantera...
180. Si vous avez le temps...
181. Si vous êtes assez chanceux...
182. Si vous êtes comme la plupart d'entre nous...
183. Si vous êtes extra sceptique...

184. Si vous lisez ceci, vous êtes probablement...
185. Soulignez vraiment...
186. Soyons honnêtes au sujet de...
187. Tout que nous allons faire ici est...
188. Tout se produit...
189. Trouvez un temps propice et faites ceci...
190. Une chose de plus...
191. Une dernière chose. En fait, c'est deux dernières choses.
192. Une chose de plus, c'est important...
193. Veuillez me faire cette petite faveur...
194. Veuillez prêter l'attention...
195. Voici ce que (nom) a dit réellement à mon sujet :
196. Voici ce que vous obtiendrez en accès instantané :
197. Voici comment automatiquement...
198. Voici comment vous apprendrez tout ceci...
199. Voici juste un des choses que vous pouvez faire maintenant si vous savez...

200. Voici la chance de mettre la chance de votre côté...
201. Voici l'histoire de...
202. Voici ma confession... Prenez garde !
203. Voici pourquoi...
204. Voici quelques résultats réels des clients qui ont employé notre produit :
205. Voici un email récent que j'ai obtenu d'un client satisfaisant :
206. Voici un résumé de ce que vous découvrirez :
207. Vous aurez ces idées incroyables étroitement actuelles :
208. Vous avez dépensé...
209. Vous avez juste...
210. Vous avez un problème avec...
211. Vous connaissez toutes ces personnes qui...
212. Vous conviendrez que c'est pratiquement un crime...
213. Vous conviendriez...
214. Vous essayez de prendre soin de vous-même, n'est-ce pas ?
215. Vous faites voir....récemment ?

216. Vous gagnerez :

217. Vous imaginez...

218. Vous ne me croyez pas, n'est-ce pas ?

219. Vous ne pouvez pas laisser cette page les mains vides ?

220. Vous pouvez comprendre...

221. Vous pouvez le dire...

222. Vous réalisez cela...

223. Vous savez ce que je veux dire, n'est ce pas ?

224. Vous savez, j'ai sérieusement envisagé de ne pas vous permettre de voir...

225. Vous savez...

226. Vous voyez...

227. Voyez un peu...

228. Y a-t-il une sortie ?

En Conclusion

Ce rapport est simplement là pour augmenter vos résultats avec vos pages de vente !

J'espère que vous avez trouvé cette information utile.

Je vous souhaite beaucoup de succès,



Christophe Chartier
Infopreneur

PS : Voici quelques liens qui pourraient vous intéresser pour vos affaires en ligne.

- 1600 graphiques pour embellir et attirer l'oeil de vos prospects : [Cliquez ici](#)
- Des bannières de folies pour votre présentations : [Cliquez ici](#)
- 23 produits Marketing à posséder absolument : [Cliquez ici](#)
- L'importance de témoignages de qualité : [Cliquez ici](#)
- Réalisez des accroches digne des meilleurs Copywriters : [Cliquez ici](#)

- Cours Marketing Indispensable : [Cliquez ici](#)
- Le meilleur auto répondeur Français : [Cliquez ici](#)
- Le clic droit est devenu rentable : [Cliquez ici](#)
- Un hebergeur très intéressant : [Cliquez ici](#)
- Comment écrire une lettre qui vend : [Cliquez ici](#)
- Mettez des cartes à gratter sur votre site : [Cliquez ici](#)
- Les 6 clés d'Or de l'emailing : [Cliquez ici](#)

www.concept-gagnant.blogspot.com

www.droitderevente.blogspot.com

www.campagneadwords.blogspot.com