

3 Raisons Cachées Qui Tuent Tes Conversions Pub

Le guide stratégique pour transformer tes reels en machine à prospects

PROMESSE

Découvre pourquoi tes pubs échouent et comment corriger le tir en 48h

Une publicité ne sauve pas une promesse floue. Si la personne ne comprend pas en 3 secondes ce que tu l'aides à obtenir, elle passe.

A RETENIR

Tu as un budget, du trafic, mais zéro conversion ? Le problème n'est pas l'algorithme.

POUR QUI

Pour les indépendants qui ont du trafic mais pas de clients

FORMAT

Mini ressource premium issue du reel

OBJECTIF

Faire gagner du temps et donner une suite concrete

Les points à maîtriser

Erreur #1: La Promesse Fantôme

Ta promesse doit être comprise en 3 secondes maximum. Si ton prospect doit réfléchir, il est déjà parti.

- Teste la règle des 3 secondes avec 5 personnes extérieures
- Remplace les mots vagues par des résultats précis
- Utilise des chiffres concrets dans tes promesses

Erreur #2: Le Mauvais Niveau de Conscience

Tu parles solution à quelqu'un qui découvre son problème, ou problème à quelqu'un prêt à acheter.

- Identifie où se trouve ton audience sur l'échelle de conscience
- Adapte ton vocabulaire au niveau de maturité
- Crée des contenus différents pour chaque étape

Erreur #3: Le Tunnel Brisé

Ton reel génère de l'intérêt mais n'a pas de suite logique. L'émotion se perd dans le vide.

- Prépare toujours une ressource complémentaire avant de publier
- Définis l'action précise que tu veux voir après le visionnage
- Crée un lien fluide entre contenu et prochaine étape

Ce que tu peux faire maintenant

QUICK WINS

- Applique la règle des 3 secondes à tes prochains reels
- Crée un mini-support PDF pour chaque reel publié
- Teste un angle unique par publication pendant 2 semaines
- Ajoute un exemple concret dans chaque promesse
- Prépare 3 versions de ton message selon le niveau de conscience

PLAN SIMPLE

- Audite tes 5 derniers reels avec la grille des 3 erreurs
- Réécris une promesse en mode avant/après mesurable
- Crée ton premier mini-support complémentaire
- Teste la clarté de ton message auprès de 3 prospects
- Lance une campagne test avec ton nouveau message

ERREURS A EVITER

- Lancer une campagne sans tester sa promesse au préalable
- Utiliser le même message pour tous les niveaux de conscience
- Créer du contenu sans prévoir la suite du parcours
- Miser uniquement sur l'algorithme pour compenser un message faible
- Oublier de transformer l'intérêt en action concrète

Prêt à diagnostiquer ta stratégie ?

Si tu veux une analyse personnalisée de tes campagnes actuelles et découvrir exactement où tu perds tes prospects, réserve ton diagnostic stratégique. On identifiera ensemble les 3 leviers prioritaires pour doubler tes conversions.