

LES 20 SECRETS DES TITRES MAGNÉTIQUES



IMPORTANT

Ce rapport a été remis à une personne membre ou future membre du site StrategeMarketing.com. En l'ouvrant, le lisant, l'enregistrant ou en l'utilisant, vous acceptez d'emblée les règles et conditions ci-dessous.

- Ce rapport ne fait qu'exprimer l'opinion de l'auteur, StrategeMarketing.com, sur le sujet. L'auteur décline toute responsabilité pour erreur ou omission.
- L'auteur se dégage de toute responsabilité pour tous litiges qui pourraient être dû directement ou indirectement à l'information présentée dans ce rapport.
- **Vous êtes autorisé à partager ce rapport, mais seulement dans son intégralité, sous sa forme d'origine et pour autant qu'il ne soit pas modifié ou altéré et uniquement sous forme numérique.**
- Toute reproduction totale ou partielle, sous quelque forme que ce soit, autre que l'utilisation mentionnée ci-dessus, est strictement interdite.

© StrategeMarketing.com

© StrategeMarketing.com

Obtenez plus de rapports et d'infos exclusives en vous inscrivant gratuitement sur StrategeMarketing.com. Cliquez: 

**STRATEGE
MARKETING**
STRATEGEMARKETING.COM

LES SECRETS DES TITRES MAGNÉTIQUES

1) Ne révélez pas tout

La curiosité, c'est ce désir irrésistible et lancinant de savoir. Une publicité, en 1981, montrait une jeune femme en bikini avec pour seule phrase « le 2 septembre, j'enlève le haut » sans autre indication. Le public et les médias étaient si curieux de connaître la suite et de savoir qui était l'annonceur que la campagne a généré un énorme buzz.

2) Intriguez

Dès que quelque chose nous échappe, l'on se met en alerte. Un titre intrigant permet de recréer cet état d'alerte. Le besoin impérieux de comprendre va pousser le lecteur à en savoir plus et à cliquer sur le titre en question. Exemple avec ce titre intrigant connu de John Caples pour une école de musique :

« **Ils se sont mis à rire lorsque je me suis assis au piano. Mais quand j'ai commencé à jouer !** »

3) Utilisez la psychologie renversée

C'est l'envie de transgresser un interdit qui va pousser les gens à faire l'inverse de ce que ces titres irrésistibles leur suggèrent. Exemples:

- « **Ne cliquez pas ici** »
- « **Réservé aux plus de 18 ans** »
- « **Interdit aux hommes** »

4) Etonnez

Ce qui est étonnant provoque souvent une action immédiate. N'auriez-vous pas envie de cliquer sur ces titres étonnants ?

- « **18 passants ont vu cette étrange boule de feu en plein jour** »
- « **Comment ce chat est devenu vert émeraude** »
- « **Cet homme a créé une véritable fusée dans son jardin** »

5) Suggérez une gratification immédiate

Dès qu'un bénéfice est suggéré à la lecture ou à la découverte de ce qui se cache derrière le titre, le lecteur va cliquer dessus pour l'obtenir et/ou en savoir plus. Par exemple:

- « **Cette nouvelle méthode permet enfin de vaincre la calvitie** »
- « **Une astuce simple pour manger plus sans grossir** »

© StrategeMarketing.com

Obtenez plus de rapports et d'infos exclusives en vous inscrivant gratuitement sur **StrategeMarketing.com**. Cliquez:



LES SECRETS DES TITRES MAGNÉTIQUES

6) Evoquez une liste de bénéfices

Au lieu de mettre en avant une seule gratification immédiate, vous évoquez plusieurs bénéfices (souvent sous forme de liste).

« 7 astuces simples pour manger plus sans grossir »

« 3 façons de mémoriser ce que vous voulez sans peine »

7) «Le 3^{ème} va vous surprendre»

Pour faire monter la sauce en pimentant votre liste de bénéfices, ajoutez simplement une phrase magnétique qui fait référence aux propriétés de l'un de ces bénéfices – sans vraiment les révéler :

« 7 astuces simples pour manger plus sans grossir. La 3^{ème} va vous surprendre »

« 3 façons de mémoriser ce que vous voulez sans peine. La 2^{ème} est ma préférée »

8) Utilisez le pouvoir du secret

Le simple fait que vous soyez en train de lire ce rapport prouve l'attrait du secret. Tout ce qui est caché intrigue. Chacune et chacun a envie d'être dans la confidence.

« 20 secrets de titres magnétiques »

« Le secret du gâteau d'anniversaire instantané »

9) Promettez un certain état émotionnel

Anticipant qu'il va être surpris, étonné, ... le lecteur va cliquer sur ce titre. Parce qu'il aura envie de savoir ce qui va le mettre dans l'état émotionnel promis.

« Ce nouveau jouet pour adulte va vous étonner! »

« Vous serez bluffé par les performances de ces artistes »

10) Invitez à faire partie des initiés

Les gens veulent aussi être au courant de ce que seule un tout petit groupe connaît. Par exemple :

« Les trucs d'initiés pour gagner au poker »

« Les astuces peu connues pour bâtir des coups gagnant au tennis »

LES SECRETS DES TITRES MAGNÉTIQUES

11) Evoquez la preuve sociale

Vous suggérez que bon nombre de personnes ont accès à un certain privilège, de sorte à susciter une réponse immédiate du lecteur qui va cliquer pour en faire partie, lui aussi.

« **Qui d'autre veut obtenir ce livre de cuisine gratuit** »

« **Qui d'autre veut des jambes musclées et fines pour l'été** »

12) Faites miroiter un risque

Dès qu'un risque est suggéré, c'est automatique. Le lecteur veut comprendre ce qu'il y a derrière pour le mitiger. Exemple:

« **N'achetez pas un nouveau toaster avant d'avoir lu ceci** »

« **Trois aliments à ne surtout pas manger dans un avion** »

« **L'exercice de gym populaire qui peut vous paralyser si vous le faites mal** »

« **Pourquoi il ne faut pas mettre ces quatre aliments au frigo** »

13) Le pouvoir de la surprise

Ce qui est surprenant rend un simple titre irrésistible.

« **Une surprenante découverte élimine l'acné en seulement 2 heures** »

« **En plaçant 10 euros en bourse, ils ne s'attendaient pas à cette surprise-là...** »

14) Renseignez sur un fait d'actualité

En utilisant un fait d'actualité forcément connu par votre cible, vous crédibilisez votre titre et amplifiez son attrait.

« **Le premier homme qui a marché sur la lune en 1969 est connu. Mais savez-vous le nom du deuxième ?** »

15) Dites quelque chose d'incroyable

Une prouesse incroyable est toujours difficile à croire, mais les gens veulent quand même comprendre ce qu'il y a derrière... par curiosité.

Cela donne des titres comme :

« **Comment il apprend sa 5^{ème} langue en 3 mois** »

« **Il arrête de fumer en une soirée – comment vous pouvez en faire autant** »

LES SECRETS DES TITRES MAGNÉTIQUES

16) Employez des mots magnétiques

Il existe des mots magnétiques qui amplifient la force de vos titres.

Vous pouvez employer notamment ces mots-là:

Vous – gratuit – nouveau – étonnant – secret – découvrez – prouvé – garanti – parce que – efficace – une affaire – instantané – peu connu – miracle – rapide – limité – authentique – certifié – sans risque – premier

17) Utilisez la formule « **BÉNÉFICE** sans **INCONVÉNIENT** »

Votre lecteur voudra forcément obtenir le bénéfice que vous lui proposez. Mais celui-ci devient encore plus intéressant s'il peut s'éviter la peine ou l'inconvénient qui est perçu comme étant habituellement intrinsèque à ce bénéfice. Voici des exemples:

« **Une méthode pour brûler vos calories sans faire de sport** »

« **Le ski, la neige et la montagne, sans avoir froid, c'est possible et voici comment** »

18) Posez une question

Lorsque vous posez une question, vous interpelez le lecteur. Mais pas seulement. Vous insinuez que vous connaissez la réponse et c'est pour cela qu'il clique sur votre titre.

« **Faites-vous les courses toutes les semaines ?** »

« **Mettez-vous plus de 2 minutes à trouver vos clés ?** »

19) Commencez par « **comment** » ou « **pourquoi** »

Si, après toutes ces astuces, vous séchez encore, il vous suffit de commencer votre titre par « comment » ou « pourquoi ». Cela donne :

« **Comment ce politicien a gagné trois élections de suite** »

« **Pourquoi ces carottes sont plus nutritives tout en étant plus petites** »

20) Appuyez-vous sur un contraste fort

Il s'agit de juxtaposer une situation avec son contraire. Cela donne des titres très accrocheurs. Effet garanti! Par exemple :

« **Ils étaient millionnaires et célèbres, ils sont maintenant anonymes et ruinés** »

« **Le champion olympique qui ne savait pas nager il y a trois ans** »

LES SECRETS DES TITRES MAGNÉTIQUES

21) ASTUCE BONUS! Testez vos titres

Testez plusieurs titres en effectuant des split-tests ; plusieurs outils vous permettent d'en réaliser. Voyez quel titre converti le mieux et généraliser-le pendant un certain temps. Puis créez de nouveaux titres et tentez de battre votre contrôle (le contrôle est le titre qui, actuellement, remporte le plus de clics).

22) ASTUCE BONUS! Gardez vos titres plutôt courts

Selon une [analyse](#) effectuée par le site Hubspot, le nombre de mots d'un titre idéal (qui obtient le plus de partages) se situerait entre 8 et 12 mots sur Twitter et entre 12 et 14 mots sur Facebook (qui obtient le plus de « J'aime ».)

Selon [Outbrain](#), les titres qui avaient 8 mots obtenaient jusqu'à 21% de plus de clics. Gardez cependant à l'esprit que ce sont des titres en anglais qui ont été testés.

23) ASTUCE BONUS! Plus vos titres sont spécifiques, plus ils seront magnétiques

Plus vos titres sont spécifiques, plus ils sont crédibles et plus les gens vont cliquer dessus. Ainsi :

« **Comment j'ai perdu 8.6 kilos en 6 semaines et 5 jours** »

est un titre plus magnétique que si vous dites juste :

« **Comment j'ai perdu 8 kilos en 6 semaine** »

Ce dernier est toutefois mieux que :

« **Comment j'ai perdu 8 kilos** »

Mais si vous dites simplement :

« **Comment j'ai perdu des kilos** »

Vous aurez beaucoup moins d'attrait que le tout premier titre évoqué.

© StrategeMarketing.com

Obtenez plus de rapports et d'infos exclusives en vous inscrivant gratuitement sur **StrategeMarketing.com**. Cliquez:



Vous n'avez pas encore demandé votre inscription ?

StrategeMarketing.com inspire une nouvelle génération de marketeurs. Tenez :

- Et si vous pouviez communiquer le bon message, directement à la partie du cerveau qui prend la décision d'achat ? **Les nouveaux membres reçoivent une série de vidéos gratuites sur les secrets du neuromarketing.**



- Et des méthodes de marketing rares en audio et vidéo. Sans oublier davantage de moyens pour **exceller en marketing qui rapporte.**



- Ainsi que des **infographies inédites** sur le marketing digital, le marketing direct, le marketing produit et le neuromarketing.

DEMANDEZ VOTRE
INSCRIPTION ICI :

<http://www.StrategeMarketing.com>



CIBLER | COMBLER | PROSPÉRER

www.STRATEGEMARKETING.com