



Appels à l'action (CTA) efficace dans une vidéo promotionnelle

Utiliser un langage d'action fort

1. Commencez votre CTA par un verbe d'action puissant comme "Achetez", "Téléchargez", "Inscrivez-vous" ou "Découvrez".
2. Soyez clair et concis, en allant droit au but pour indiquer l'action souhaitée.
3. Privilégiez des phrases courtes et directes pour plus d'impact.
4. Utilisez des mots qui évoquent l'émotion comme "exclusif", "instantané", "gratuit" ou "nouveau ».
5. Créez un sentiment d'urgence avec des offres limitées dans le temps ou des phrases comme "Agissez dès maintenant".

Mettre en avant la valeur et les avantages

Commencez par énoncer clairement l'avantage que l'utilisateur obtiendra en cliquant. C'est-à-dire un bénéfice immédiat possédant donc un fort potentiel de conversion car celui-ci change la vie de l'utilisateur juste après l'achat.

> C'est ici qu'il est nécessaire de mettre l'accent sur la valeur apportée, que ce soit une solution, une information ou une offre exclusive

Quelques conseils plus techniques :

Optimisez la visibilité et le design

- Utilisez une couleur contrastante pour le bouton CTA afin qu'il se démarque du fond, et en appliquant aussi un contraste au texte du bouton : en blanc (ou une couleur claire) ou noir (ou une couleur sombre).
- Assurez-vous que la taille de police soit suffisamment grande pour attirer l'attention.
- Placez le CTA à un endroit stratégique, comme après une démonstration de valeur et au centre ou au 3/4 inférieur de l'image.

Testez et améliorez

- Faites de l'A/B testing pour déterminer quelle version de CTA fonctionne le mieux (50 versions et plus n'est pas exagéré, il faudra faire un suivi sérieux et ne garder que ceux qui fonctionnent vraiment).
- Analysez les résultats et ajustez continuellement vos CTA pour optimiser leur efficacité.

Les meilleurs verbes d'action pour un appel à l'action, classés par catégories :

Voici différentes listes de verbes d'action que l'on retrouve le plus couramment utilisés comme CTA simple, clair et universels.

Les plus génériques tout d'abord, puis par secteur d'activité, qui sont plus spécifiques à ce dernier.

Verbes d'action universels

- Découvrir : Attire la curiosité
- Obtenir : Suggère un gain immédiat
- Commencer : Incite au passage à l'action
- Profiter : Crée un sentiment d'opportunité

Par secteur d'activité

E-commerce

- Acheter
- Commander
- Réserver
- Ajouter au panier
- Choisir

SaaS et Services

- Essayer
- S'abonner
- S'inscrire
- Démarrer

Contenus et informations

- Télécharger
- En savoir plus
- Vérifier
- Explorer

Techniques de formulation

1. Utilisez des verbes à la première personne : "Je veux", "Je découvre"
2. Privilégiez des verbes à l'impératif : "Cliquez", "Réservez"
3. Ajoutez des modificateurs d'urgence : "Maintenant", "Dès aujourd'hui"

L'objectif est de créer un appel à l'action clair, direct et incitatif qui pousse immédiatement à l'action.

Ci-après retrouvez des listes des appels à l'action plus engageantes émotionnellement parlant.

Liste des appels à l'action et de mots puissants qui évoquent l'émotion dans un appel à l'action :

Des appels à l'action sans détour

- A. "Commencez dès maintenant
- B. "S'inscrire aujourd'hui
- C. "Achetez maintenant et économisez
- D. "Profitez de notre essai gratuit
- E. "Rejoignez-nous
- F. "Ne manquez rien"
- G. "Réclamez votre réduction
- H. "Acheter maintenant
- I. "Commencez à économiser aujourd'hui

Des appels à l'action urgents

- A. "Offre limitée dans le temps
- B. "Dépêchez-vous, avant qu'il ne soit trop tard
- C. "Dernière chance d'économiser
- D. "N'attendez pas, agissez maintenant
- E. "L'offre se termine bientôt

CTA personnalisés

- A. "Laissez-nous vous aider
- B. "Découvrez votre solution parfaite
- C. "Trouvez votre bonheur
- D. "Personnalisez votre expérience
- E. "Faites l'expérience de la différence

Des CTA pertinents

- A. "Rejoignez notre communauté
- B. "Obtenir des conseils et des réductions exclusifs
- C. "Découvrez les avantages
- D. "Expérimentez le changement
- E. "Devenez un VIP

CTA de preuve sociale

- A. "Rejoignez plus de X clients satisfaits"
- B. "Voir ce que les autres disent
- C. "Rejoignez notre communauté grandissante
- D. "Ne nous croyez pas sur parole
- E. "Entendez parler de nos clients

Des CTA subtils mais intelligents

- A. "En savoir plus
- B. "Obtenir une consultation gratuite
- C. "Explorer nos services
- D. "Faites une visite guidée
- E. "Essayez par vous-même

Les CTA de psychologie inversée

- A. "Non, je ne veux pas développer mon entreprise.
- B. "Non merci, je me débrouillerai tout seul.
- C. "Non, je ne veux pas d'informations gratuites.
- D. "Non, je ne veux pas être en avance sur mes concurrents.
- E. "Non, je préfère ne pas économiser d'argent.

Des CTA amusants

- A. "Cliquez ou criez"
- B. "Ajouter au sac de couches"
- C. "Des gifs de chat sur chaque page"
- D. "Cliquez si vous osez"
- E. "Rendez Oprah fière - cliquez ici"

CTA basés sur l'émotion

- A. "Trouvez votre bonheur"
- B. "Rejoignez le mouvement"
- C. "Changez la vie de quelqu'un aujourd'hui"
- D. "Faites la différence maintenant"
- E. "Faites l'expérience de la joie"

CTA axés sur l'action

- A. "Prenez votre avenir en main"
- B. "Commencez à atteindre vos objectifs dès maintenant"
- C. "Transformez votre vie dès aujourd'hui"
- D. "Obtenez des résultats en quelques minutes"
- E. "Arrêtez d'attendre, commencez à agir"

Mots d'urgence et d'opportunité

- A. Exclusif
- B. Instantané
- C. Gratuit
- D. Nouveau
- E. Économisez
- F. Dépêchez-vous
- G. Dernière chance
- H. Maintenant

Mots émotionnels positifs

- A. Bonheur
- B. Joie
- C. Changement
- D. Transformation
- E. Découverte
- F. Différence
- G. Liberté
- H. Réconfortant

Verbes d'action émotionnels

- A. Trouvez

- B. Rejoignez
- C. Changez
- D. Faites la différence
- E. Transformez
- F. Prenez
- G. Commencez
- H. Osez

Les Techniques clés à connaître

Ce que vous devez retenir quand à utiliser correctement le pouvoir des CTA, c'est que les mots choisis doivent :

- Susciter une émotion immédiate
- Créer un sentiment d'urgence
- Proposer une perspective positive
- Impliquer personnellement le destinataire

i L'objectif est de déclencher une réaction émotionnelle qui pousse à l'action rapide et enthousiaste.

Pour créer des annonces promotionnelles réussies, plusieurs facteurs clés doivent être pris en compte, surtout si vous faites appel à la publicité numérique.

> L'un des aspects les plus cruciaux est de rester à jour et de **se conformer aux politiques de diverses plateformes publicitaires**. Cela inclut la compréhension des directives et des restrictions spécifiques à la plateforme, ce qui peut avoir un impact significatif sur la façon dont votre annonce est reçue et sur son efficacité globale. **Car elle peut être simplement refusée ou éliminée du jour au lendemain de la plateforme.**

> En outre, il est essentiel de rester à l'écoute des dernières tendances en matière de marketing numérique. Cela signifie être conscient de l'évolution des comportements des consommateurs, des préférences et du paysage du marketing numérique en constante évolution. Garder le doigt sur le pouls de ces tendances garantit que votre contenu publicitaire reste pertinent, engageant et percutant.

⚠ Pour résumer : votre texte de vente / annonce publicitaire doivent non seulement être créatifs et convaincants, mais aussi entièrement conformes et optimisés pour les dernières tendances.

Pour finir voici un petit BONUS avec un outil I.A. de génération de copywriting (ou texte de vente), de s (ou titres), de hooks (ou accroches) et de key words (ou mots-clés) pour vous guider et améliorer n'importe laquelle de vos publicités textuelles ou audiovisuelles. Et vous ne serez plus jamais en panne d'inspiration !

BONUS

Je vous invite à essayer les outils gratuits utilisant l'IA du site *Adsby* à l'adresse suivante : <https://adsby.co/free-tools>

Ces outils sont :

- Un générateur IA de CTA de publicité.
- Un générateur IA d'annonces pub. En quelques secondes, vous aurez un ensemble de textes publicitaires personnalisés et une sélection de mots-clés ciblés à portée de main.
- Un générateur de mots clefs. Vous pouvez créer des mots-clés pertinents et à fort trafic, améliorant ainsi le classement de leur site Web dans les moteurs de recherche. Cet outil aide à générer une variété de mots-clés adaptés aux besoins spécifiques du référencement.
- Un constructeur UTM (Urchin Tracking Module). Les paramètres UTM sont des balises spécifiques ajoutées aux URL pour vous aider à suivre les performances des campagnes en ligne. Il aide à créer des URL personnalisées avec des paramètres de suivi spécifiques qui fournissent des informations détaillées sur les sources de trafic et les performances de la campagne.