

# 124 TITRES ENVOÛTANTS À RECOPIER

## A) Les listes

On en voit partout. Dans les journaux, sur les blogs. Elles vous fatiguent. 5 manières de faire ceci, 30 manières de réussir cela.

Mais les listes marchent à chaque fois. Mettez-en sur votre blog régulièrement. Les gens les adorent, et plus elles sont longues, mieux cela marche. Veillez simplement à être varié. Combinez votre titre « liste » avec les 6 astuces que vous avez lues plus haut pour ne pas provoquer de lassitude.

En plus, les articles « listes » sont faciles à rédiger. Ce n'est qu'une suite de propositions et d'idées. Pas besoin de se casser la tête avec des structures d'articles complexes.

Mais attention à un détail important. Si vous avez vraiment UNE idée clé. UNE méthode innovante. UNE stratégie à présenter, n'utilisez pas les listes. Il vaut mieux faire un « Comment faire... »

Si vous voulez présenter la meilleure technique pour obtenir un résultat, pas de liste.

Si vous voulez balancer une grosse quantité d'informations utiles, allez-y avec les listes.

### Exemples :

- 1) 50 points à regarder pour acheter une occasion sans se faire rouler
- 2) 10 pas de danse faciles
- 3) La liste des 30 sites marketing qui acceptent le guest blogging
- 4) 12 façons créatives de mettre à jour votre page Facebook
- 5) 20 trucs imparables pour se faire connaître avec Twitter
- 6) 7 cocktails maison pour épater vos amis
- 7) 15 manières de battre l'inflation et de devenir plus riche

Comme vous le voyez, vous pouvez aussi simplement annoncer une liste (10 pas de danse faciles), et ajouter un « pour » afin de mettre en avant un résultat (7 cocktails maison POUR épater vos amis).

Vous pouvez encore améliorer votre titre avec un adjectif (19 façons CREATIVES de mettre à jour votre page Facebook).

### 1) La variante avec adverbe

Un adverbe peut aussi faire convenir, par exemple :

- 8) 5 coiffures qui vont changer RADICALEMENT le regard des autres
- 9) 18 formules utilisées par la scientologie pour influencer DIRECTEMENT leurs donateurs

### 2) Coupez le titre en deux et amenez de l'autorité :

- 10) 5 manières pour influencer les décisions des consommateurs : les tests de Seith Godin
- 11) 10 façons de rendre la journée des autres meilleure : la méthode bouddhiste
- 12) Les 10 étapes de l'achat immobilier : l'interview de Maître Bidule, notaire à Paris

### **3) La variante « flattez-les »**

L'astuce ici est de rajouter « veulent entendre, ou veulent connaître ».

- 13) 10 entraînements que tout golfeur doit connaître
- 14) 10 méthodes de lectures rapides que les étudiants veulent entendre
- 15) Trop d'impôts ? 5 astuces que chaque entrepreneur doit appliquer

### **4) La variante « qui marchent vraiment »**

Les gens sont toujours un peu sceptiques sur les promesses. Combien de fois vous a-t-on promis de perdre du poids sans effort ? Combien de marketeurs jurent que leur méthode ramène 500 visiteurs par jour en un mois ?

Ce titre va vous aider à régler ce problème.

- 16) Gagnez en bourse. 10 méthodes long terme qui marchent vraiment
- 17) Perdez du poids. Manger équilibrer et faire du sport marche vraiment
- 18) Apprenez votre chien à s'asseoir. 3 exercices qui marchent vraiment

### **5) La variante « en étapes »**

J'adore cette variante. Parce que le lecteur va visualiser un processus simple. Vous allez lui mâcher le travail. En fait, vous utiliser un facteur très puissant : la paresse. Les gens sont paresseux. Les gens ne font pas de sport mais achètent des livres de régime. Les articles en étapes simplifient la vie, c'est pour cela que les lecteurs en raffolent.

- 19) Perdre 10 kilos en 7 étapes simples
- 20) 10 étapes pour gagner 1000 euros en 10 jours
- 21) 50 règles pour créer du contenu qui amusera vos lecteurs

### **6) La variante « surprise ! »**

Tous les titres de ce document rendent les lecteurs curieux. Ils marchent. Rajouter le paramètre surprise va simplement en rajouter une couche, car il annonce que votre contenu sera original.

- 22) 10 choses incroyables à faire avant de mourir
- 23) 5 faits étonnants à raconter pour épater vos collègues
- 24) 3 prises de judo enfantines utilisées par le GIGN

## **7) La variante « secret » :**

Les secrets. Un des titres qui marche le mieux, tout le temps. Connaitre le secret fera de vous un initié. Vous ferez partie de l'élite de ceux qui savent. C'est pour cela que vous voulez lire l'article.

- 25) Les 10 secrets des entrepreneurs qui réussissent
- 26) 20 secrets sur les hommes que chaque femme amoureuse devrait connaître
- 27) 10 applications peu connues que chaque blogueur devrait utiliser

## **8) La variante qui prouve :**

Cette variante sur le thème des listes est incroyablement efficace pour attirer les lecteurs. Surtout si vous partez de ce qui est a priori un problème pour vos lecteurs. La technique, c'est d'opposer le problème et la solution. Par exemple :

- 28) 10 raisons qui prouvent que les hommes aiment les filles bien en chair
- 29) 15 raisons qui prouvent que les cancras auront de meilleurs revenus que les autres
- 30) 10 chiffres indiscutables qui prouvent que les célibataires sont plus heureux

## **9) La variante « TOP 10 » :**

Il y a un blog qui marche très fort. C'est « 12most ». C'est un blog qui regroupe des articles constitués de douze points. Par exemple : les 12 meilleurs façons de décorer sa maison. Cela marche parce que les « tops » annoncent à vos lecteurs qu'ils vont avoir la crème de la crème. Les meilleurs conseils.

- 31) Le top 10 des blogueurs les plus riches
- 32) Le top 10 des voitures de sport
- 33) Les 12 cadeaux de Noel préférés des enfants surdoués
- 34) Le Top 10 des titres les plus cliqués

## **B) La nouveauté :**

Les gens adorent la nouveauté. La nouveauté sous-entend que le contenu est plus perfectionné, plus recherché, que l'ancien est obsolète et donc à jeter aux orties.

D'ailleurs, quelle est le synonyme pour dire « les informations » ? « Les nouvelles ». Les gens regardent les informations pour se cultiver, pour comprendre, mais aussi pour apporter à leur esprit ce qui vient de se passer dans le monde : de la nouveauté.

Le facteur nouveauté est donc redoutable pour vendre.

Regardez les boîtes de lessive dans votre supermarché. Tous les best-sellers Ariel ont la mention « nouveau » sur l'emballage. Idem pour les shampoings, les dentifrices, les déodorants... Tout est nouveau.

Pourquoi ? Parce que ça rapporte des pépètes, voilà pourquoi.

- 35) Nouveau : des médecins français implantent la dernière génération de cœurs artificiels
- 36) Enfin : ce prodige dévoile comment il a joué Mozart à 9 ans
- 37) Voici la dernière génération d'iPhone
- 38) La nouvelle méthode pour générer du trafic
- 39) C'est chaud : comment bloguer en 2017

## **C) Qui veut ?**

Ce titre marche car vous vous adressez directement au lecteur en lui mettant sous le nez son plus grand rêve, sa plus forte envie. Qui ne cliquerait pas, franchement ?

- 40) Qui veut gagner des millions ?
- 41) Qui d'autre veut manger chez Bocuse gratuitement ?
- 42) Qui d'autre veut une PlayStation neuve à moitié prix ?
- 43) Qui veut un blog un succès ?

## **D) Si vous... vous pouvez...**

Ce titre marche très bien car il projette immédiatement le lecteur vers ce qu'il peut être, ce qu'il VEUT être.

- 44) Si vous êtes gaucher, vous pouvez progresser plus vite au tennis
- 45) Si vous n'avez pas eu d'accident, vous économiserez 100 € d'assurance par an
- 46) Si vous appliquez cette méthode, vous écrirez de meilleurs titres instantanément

## **E) Êtes-vous...ou Faites-vous... ?**

Ce titre n'a l'air de rien mais c'est un tueur. Vous allez capter l'attention du lecteur immédiatement en vous adressant à ses envies, ses peurs, ses émotions.

- 47) Êtes-vous soulé par vos ados qui rentrent trop tard ?
- 48) Êtes-vous un vrai entrepreneur ?
- 49) Êtes-vous de ceux qui osent agir pour leur retraite ?
- 50) Faites-vous ces erreurs de conduite ?
- 51) Cholestérol : faites-vous des repas trop riches à vos enfants ?

## **F) Rassurez vos lecteurs et aidez-les.**

Vos lecteurs cherchent de l'aide. Le but de votre blog c'est de les aider à résoudre leurs problèmes. Votre boulot, c'est de donner des solutions clés en main à vos lecteurs. Les meilleurs blogueurs, pour moi, sont ceux qui arrivent à expliquer des choses compliquées le plus simplement possible. Ces titres-là vont sur ce terrain. Ils aident vos lecteurs.

### **1) La variante « raccourci »**

Vous allez vendre à vos lecteurs la rapidité et la facilité :

- 52) Le raccourci ultime pour écrire des titres qui cognent
- 53) Le raccourci vers les profits
- 54) Le raccourci pour gagner 5 classements au golf

### **2) La variante « rapide »**

Vous aimeriez réparer cette fuite d'eau en 5 minutes, n'est-ce pas ? Si vous avez quelques astuces simples, faciles et efficaces à mettre en place, le coup des 5 minutes attire les lecteurs.

- 55) Comment nettoyer les taches de graisses en 5 minutes
- 56) Comment économiser 20 euros sur votre caddie en 5 minutes
- 57) Comment booster votre carte graphique en 5 minutes

### **3) La variante « c'est la fin »**

Certains problèmes nous pourrissent la vie depuis trop longtemps, et on en peu plus. Ce titre fonctionne très bien pour des produits d'informations chers, qui vous résolvent les problèmes une fois pour toute.

- 58) Supprimez les fourmis dans votre maison, une fois pour toute
- 59) Comment en finir avec les découverts une fois pour toute
- 60) Comment en finir avec l'acné (même si vous n'aimez pas mettre de la crème)
- 61) Débarrassez-vous de vos pellicules en 3 shampoings
- 62) Débarrassez-vous de votre comptable (la méthode automatisée de gestion d'entreprise)

## **G) Le titre rock-star : le « comment »**

Ce titre marche à tous les coups s'il est employé de façon pertinente. Pourquoi ? Parce que le « comment » montre au lecteur que la solution est là. Donc si vous pointez dans le titre le problème ET la solution, vous allez attirer une quantité de clics impressionnante.

Je vais vous montrer de nombreuses variantes :

### **1) La variante « m'a rendu ».**

C'est génial pour opposer le problème à la solution en quelques mots seulement.

63) Comment une idée stupide m'a fait gagner 2 millions d'euros

64) Comment vivre dans un pays froid et pauvre m'a rendu centenaire

65) Comment dire merde à mon patron m'a rendu heureux

### **2) La variante classique**

Elle marche toujours très bien, étonnamment. Un des secrets des bons titres est la simplicité :

66) Comment dresser son chien

67) Comment augmenter votre mailing liste de 148% en 12 étapes

68) Comment choisir votre cravate

### **3) La variante « être malin dans un monde de... »**

69) Comment être un contribuable malin dans un monde de taxes

70) Comment être un vacancier futé dans un monde de touristes stupides

71) Comment être un styliste original dans un monde de copieurs

### **4) La variante « comment – le guide définitif ».**

Cette variante est extrêmement attractive car vous faites la promesse de la qualité, du contenu, de la solution. A vous de donner quelque chose de super. Ça me rappelle un ebook gratuit que j'avais téléchargé sur un blog, qui était « comment avoir un blog rentable, le guide ultime ». Ce guide n'était qu'un ramassis de lieux communs, datés, inefficaces. Cela n'avait rien d'ultime. J'ai jeté ce guide et je me suis désabonné de la liste immédiatement.

72) Comment convaincre les recruteurs de Google, le guide ultime

73) Comment retaper sa maison pour 1000 € et la vendre en deux semaines, le guide définitif du home staging

74) Comment construire un solide abri de jardin, le guide définitif en 34 étapes

## 5) La variante « comment utiliser »

Vous avez acheté une antenne parabolique mais vous n'arrivez pas à capter cette chaîne japonaise. Cette variante démontre le processus d'apprentissage et le résultat. Si vous avez un public ciblé, cette variante est géniale. Cette variante est celle qui amène de l'aide pour obtenir un résultat.

- 75) Comment utiliser un voltmètre pour régler votre antenne parabolique
- 76) Comment utiliser Facebook pour générer 20% de trafic supplémentaire en 1 mois
- 77) Comment utiliser un extincteur pour propulser un fauteuil à roulette
- 78) Comment utiliser un ventilateur et des glaçons pour rafraîchir une pièce

## 6) La variante « comment... que... vont adorer ? »

Ce qui est génial avec cette variante c'est que vous pouvez vous adresser directement à l'audience concernée. Vous allez non seulement résoudre votre problème mais en plus, faire plaisir à quelqu'un ! Vous comprenez pourquoi cette variante marche si bien !

- 79) Comment choisir un restaurant que votre femme va adorer
- 80) Comment écrire des titres que vos lecteurs vont adorer
- 81) Comment faire un speech que vos collègues vont applaudir
- 82) Comment préparer un gâteau au chocolat que vos enfants vont adorer

## 7) La variante « comment... et... »

Une de mes préférées. Elle marche vraiment bien. « Comment se faire des amis et influencer les autres ». Le meilleur titre de tous les temps. L'idée c'est de mettre en un le problème, puis en deux un bonus qui en découle.

C'est le double bonus ! Non seulement vous allez vous faire des amis, mais en plus influencer les gens !

Si je vous dis :

- 83) Comment travailler plus vite et passer du temps avec vos enfants
  - 84) Comment perdre 3 kilos et continuer à manger du chocolat
  - 85) Comment avoir plus de culture générale et être admiré
- Vous vous rendez bien compte de la puissance d'appel de ce genre de titres n'est-ce-pas ?

## 8) La variante « comment... tout en... »

Cette variante marche bien car elle joue dans le registre de l'opposition. Ce qui enlève le caractère « effort ». Je m'explique. Si je vous dis « comment apprendre vos leçons tout en dormant », j'enlève le côté « effort » d'apprendre vos leçons, car je l'oppose à quelque chose de facile, dormir.

- 86) Comment être boulanger tout en bossant comme un fonctionnaire
- 87) Comment créer une micro-entreprise tout en restant salarié
- 88) Comment avoir de meilleures notes tout en jouant à la console
- 89) Comment convaincre tout en ayant l'air d'un gland
- 90) Comment travailler tout en bronzant à la plage : les outils du blogueur nomade

## 9) La variante « comment ...sans... »

Cette variante utilise le même principe que la précédente. Obtenir un résultat sans y consacrer les efforts. Donc si vous avez conçu une méthode qui permet de faire les choses plus vite ou plus facilement, cette méthode est votre amie.

- 91) Comment être boulanger sans se lever à 2 heures du matin
- 92) Comment visiter la Réunion en famille sans dépenser une fortune
- 93) Comment écrire des titres percutants sans se prendre la tête
- 94) Comment travailler dans le cinéma sans piston

## 10) La variante « comment...(même si...) »

Cette variante joue encore une fois la carte de l'obstacle insurmontable, que vous allez résoudre dans l'article. La plupart des gens vous diront que vos conseils sont bien gentils mais ne marcheront pas pour eux. Parce qu'ils n'ont pas le temps, les compétences, ou l'argent nécessaire. Alors les gens se trouvent des excuses. Ils créent des objections.

Par exemple :

C'est bien gentil, mais je ne pourrai pas maigrir, je n'ai pas le temps de faire du sport

C'est bien gentil, mais je ne pourrai pas créer mon entreprise, je n'ai pas de capital

C'est bien gentil, mais je ne pourrai pas négocier mon salaire, mon patron est un radin

Cette variante vous permet donc de couper l'herbe sous le pied aux objections du lecteur. Mais en plus, elle vous permet de vous rapprocher de lui. Vous êtes en train de lui dire : « ne vous inquiétez pas. Je sais ce que vous vivez. Et ma solution le prend en compte. »

- 95) Comment maigrir de 10 kilos en 4 mois (même si vous n'avez que 10 minutes par jour)
- 96) Comment monter un blog rentable (même si vous n'avez que 100 euros en banque)
- 97) Comment vous imposer en négociation (même si vous êtes timide)
- 98) Comment gagner 500 Euros en plus chaque mois (même si vous bossez déjà 12 heures par jour)



## **H) Faites peur**

La peur est un levier formidable. Nous vivons dans un monde incertain, dangereux, et le danger nous guette. Et en plus, vous avez de la chance, les Français sont les plus pessimistes du monde. Tout va mal, ma p'tite dame, Pauvre France.

Vous pouvez donc utiliser ces titres qui sont, avouons-le, un peu manipulateurs. Car non, en réalité, le ciel ne va pas nous tomber sur la tête.

Enfin, seulement si vos lecteurs lisent votre article.

### **1) La variante alerte :**

Génial, dans le même titre la peur, votre audience ciblée, et la solution.

99) Alerte voyageurs : le chikungunya est à la Guadeloupe

100) Alerte supporters : 10 footballeurs capricieux à ne pas recruter cette année

101) Alerte RATP : les stations à éviter après 21 heures si vous tenez à votre sac à main

### **2) La variante « ces petits riens » :**

Les petits riens nous hantent, dans notre monde de principe de précaution aseptisé. Créez de la rumeur, c'est viral. L'utilisation du conditionnel amplifie encore plus ce côté rumeur.

102) Ces 3 aliments quotidiens seraient cancérigènes, d'après les chercheurs

103) Ces 9 petits riens provoqueraient l'échec scolaire

104) 10 habitudes anodines qui vont conduire immanquablement au divorce

### **3) La variante « on nous cache tout, on ne nous dit rien » :**

Jouez sur la parano ambiante. Le gouvernement nous ment, les extraterrestres existent. Pas de fumée sans feu.

105) Ce que votre notaire ne vous dira jamais, à aucun prix

106) 4 choses que votre ado dira à ses copains et jamais à vous

107) Vaccins : 10 choses stupéfiantes que votre généraliste se gardera bien de vous dire

### **4) La variante « tous des menteurs » :**

Dans le même genre, et aussi très efficace pour attirer les clics.

108) Les 5 mensonges préférés des garagistes

109) A-t-il une liaison ? Les 10 mensonges préférés des hommes

110) 15 bobards que les avocats racontent à tous leurs clients

## **5) La variante du « grand mensonge » :**

Derrière le côté risible de ces titres se cachent une arme de destruction massive. Le côté parano, grand mensonge, vous positionne en mode « seul contre tous ». C'est le cas des conspirationnistes. Eux savent. Eux sont une minorité qui n'ignore rien des complots du monde, contrairement à la foule de moutons que sont les autres. Cette posture crée donc une solidarité, une union, une communauté entre ceux qui y croient, et contre les autres. Le cas typique ? Le créationnisme. Ceux qui y croient sont une minorité (persuadés de détenir la vérité ultime). Ils ont leurs DVD, leurs séminaires, leurs musées. C'est un business florissant.

- 111) Les 10 plus grands mensonges de la théorie de l'évolution
- 112) Les 10 plus grands mensonges du gouvernement sur les extraterrestres
- 113) Les 10 plus grands mensonges de l'Etat sur la dette publique, chiffres à l'appui

## **6) La variante « la vérité sur » :**

Dans le même genre, mais plus positif. Vous allez être dans la posture de celui qui révèle un scoop au grand jour.

- 114) La vérité sur les gourous du webmarketing
- 115) La vérité sur François Mitterrand
- 116) La vérité sur les bénéficiaires des assureurs
- 117) La vérité sur Amazon
- 118) Un scandale écologique : la vérité sur l'obsolescence programmée

## **7) La variante sur la sécurité et la confiance :**

Ce genre de titre fonctionne parfaitement dès que vous voulez parler de ce qui est proche et cher à votre cible. C'est très anxiogène, sous une approche bienveillante. Très malicieux. Le doute s'installe immédiatement, étant donné que le risque zéro n'est pas de ce monde.

- 119) Les airbags protègent-ils vraiment vos enfants ?
- 120) Peut-on vraiment faire confiance à la justice ?
- 121) Déplacements professionnels : pouvez-vous faire confiance à votre mari ?
- 122) Photos intimes volées : les antivirus sont-ils vraiment sûrs ?
- 123) Peut-on faire confiance aux méthodes de génération de trafic ?
- 124) Peut-on croire les programmes d'Histoire ?