

Réponses :

C. Persuader le lecteur de passer à l'action

C. Copywriting concerne les droits d'auteur, tandis que copywriting consiste à vendre avec des mots

A. Psychologie, sociologie, compétences rédactionnelles

B. David Ogilvy et Eugene Schwartz

D. Copywriting SEO

B. Attention, Intérêt, Désir, Action

B. Provoquer des réactions émotionnelles et toucher les besoins des lecteurs

B. Grâce aux témoignages et aux preuves sociales

D. Copywriting créatif

B. Pour créer des messages qui résonnent vraiment avec elle