



différent du Phantom normal ?

Très bien, ça change quoi à ma vie ?

Une expérience sonore à son
paroxysme ?

PHANTOM PREMIER

PHANTOM À SON PAROXYISME

Puissance crête

Jusqu'à 4500 W

Impact sonore

Jusqu'à 108 dB

Je ne sais pas ce que ça représente. C'est vraiment ça que vous voulez mettre en avant
pour accrocher mon attention ?

Réponse en fréquence

Jusqu'à 14Hz - 27kHz

Je ne
comprends
pas



Mais du coup c'est quoi la différence avec les autres ?
D'où viens le mot Premier ? Et pourquoi est-ce que je ne le retrouve pas dans chaque titre ?

Note : l'objectif de Devialet est que chaque ménage ait une Devialet. On est sur un objectif de domination globale, ce qui nécessite de persuader tout le monde, donc aussi les 90% des prospects qui n'y connaissent rien et ne comprennent pas le jargon. (Bose, par ex, ne parle pas de Watts Db ou autre).

Pourquoi est-ce que vous me demandez d'acheter et de comparer alors que vous ne m'avez encore rien raconté ?

QUATRE PHANTOM PREMIER. UN SON IMPLOSIF.

			
CLASSIC PHANTOM	SILVER PHANTOM	GOLD PHANTOM	GOLD PHANTOM OPÉRA DE PARIS DEVIALET
1 490 €	1 990 €	2 590 €	2 890 €
1200 Watts 101 dB 16Hz à 25kHz	3000 Watts 105 dB 16Hz à 25kHz	4500 Watts 108 dB 14Hz à 27kHz Tweeter Titane	4500 Watts 108 dB 14Hz à 27kHz Tweeter Titane Feuille d'or
ACHETER	ACHETER	ACHETER	ACHETER

Note : peut-être créer un test avec des questions sur taille de l'appartement/ maison, habitudes d'écoute etc etc. pour savoir quelle Phantom acheter ?

J'aime le son, mais je ne suis pas un spécialiste. Toutes ces choses ne me disent rien. (en une recherche google, j'apprends qu'une sirène de pompier ou un concert de rock = 120 db. Ce serait peut-être intéressant d'illustrer de cette manière pour le quidam)

CECI N'EST PAS UNE ENCEINTE, C'EST PHANTOM PREMIER.

Fainéantise : ce n'est pas parce que vous le dites que c'est vrai. Faites-moi sentir que vous êtes "spéciaux" en me la vendant correctement.

Décrivez l'impact !
Un son qui vous empli,
vous incite à relâcher
chaque muscle, de vous
abandonner à la musique.
un son thérapeutique.

Phantom Premier est unique. Bien plus qu'une enceinte connectée, Phantom Premier est une expérience émotionnelle intense et révolutionnaire, **plug & play.**

Pour la première fois, faites l'expérience d'un son ultra-dense à **impact physique**.
Resentez la musique avec une puissance, une netteté et une clarté jamais atteintes.

Chaîne Hi-Fi, dock, home cinéma, multi-room, sans fil, Bluetooth. Phantom Premier abolit tous les anciens systèmes.

terminologie
pas forcément
comprise par la
plupart des
clients
potentiels.

Incompréhensible. C'est pas des phrases, ça ne me dit rien, surtout que Phantom se connecte en Bluetooth.

4500

WATTS

0

DISTORSION

Je ne sais pas ce
que c'est

0

SATURATION

Je pensais savoir
ce que c'est mais
j'ai des doutes au
vu de tous ces
termes

0

SOUFFLE

Pareil, aucune idée

Vous avez du budget photo, montrez les enceintes en action, dans un cadre, dans un contexte.
Ex : sur une scène de concert, à l'Opéra de Paris (votre partenaire), avec un public ému qui regarde l'enceinte...



LE SON DÉRAISONNABLE. IMPLOSIIF.

Découvrez la splendeur de morceaux que vous avez déjà entendus mille fois grâce au son ultra-dense de Phantom. Des infra-basses aux très aigus, une amplitude extraordinaire sans aucune distorsion, aucune saturation, aucun souffle, et ce jusqu'à 4 500 Watts et 108 décibels. L'émotion à l'état pur.

À creuser, à spécifier, à illustrer. Que voulez-vous dire par découvrir ? il y a des plans sonores que je n'ai jamais pu entendre ? Est-ce qu'il y a un concerto de triangle imperceptible derrière le dernier son d'Ariana Grande, que Phantom révèle au grand jour grâce à son spectre musical inégalé ?

Qu'est-ce qui se cache derrière les caractéristiques ? Ce n'est pas au lecteur de faire un effort pour savoir ce que tout ceci signifie pour lui, pour son utilisation, pour son plaisir : il est nécessaire de peindre des scènes vivantes dans son imaginaire, sans qu'il n'ait à faire d'efforts !

Je sais pas ce que c'est, je me sens bête. expliquer les sigles plutôt que de me les lister pour m'impressionner.

AU COEUR DE LA RÉVOLUTION

Phantom Premier illustre à lui seul l'idée de progrès à laquelle oeuvre Devialet: rendre plus accessible l'émotion du son haute-fidélité jusqu'alors réservé à une élite. ADH®, SAM®, HBI®, ACE®... ses performances sont le fruit d'une combinaison d'inventions radicales brevetées, améliorant de 10 à 1000 fois les performances mesurées tout au long de la chaîne de reproduction du son. Les technologies Devialet changent à tout jamais l'univers du son.

EN SAVOIR PLUS

Vous avez la place pour en parler ne me faites pas changer de page (point de fuite = expérience de navigation perfectible = conversion plus basse)

On est dans le luxe accessible? Ou on parle d'élite musicale? Pourquoi? Appuyez vos propos!

j'y crois pas vraiment, ça me laisse sceptique. C'est de la vantardise à mon avis (il faut être plus spécifique)

Encore une fois un argument d'autorité qui tombe à plat parce que rien ne positionne Devialet comme une autorité (pas de légitimité visible de preuve sociale etc.)



Montrez peut-être ici comment tout le set-up musical de "l'élite" a été mis au sein d'une seule Phantom

ça a l'air cool, mais développez.
Je ne connais pas les ordres de
grandeur : c'est beaucoup
108 ?
(C'est l'appareil le plus breveté
au monde non ?)

Une conception unique au monde.

108 brevets, 12 kilos de haute technologie, 60 kilos de force de
poussée des haut-parleurs de grave. Une pression acoustique interne
de 174dB équivalente à celle d'une fusée au décollage. La
conception de Phantom Premier est une véritable prouesse
technologique.

Une équipe de plus de 80 ingénieurs, experts dans les domaines de
l'aéronautique, automobile, acoustique, mécanique, 10 ans de
Recherche et Développement et 25 millions d'euros investis ont été
nécessaires pour que Phantom puisse atteindre ces niveaux inégalés
de contraintes physiques.

DÉMARRER

Le titre est quelconque ! En-dessous vous parlez de fusée au
décollage, ça devrait être dans le titre !

très belle image mais je ne comprends
pas ce
qu'est la "pression acoustique interne" et
ça me fait un peu peur (est-ce que ça
peut exploser ? Détruire ma relation avec
les voisins ?)

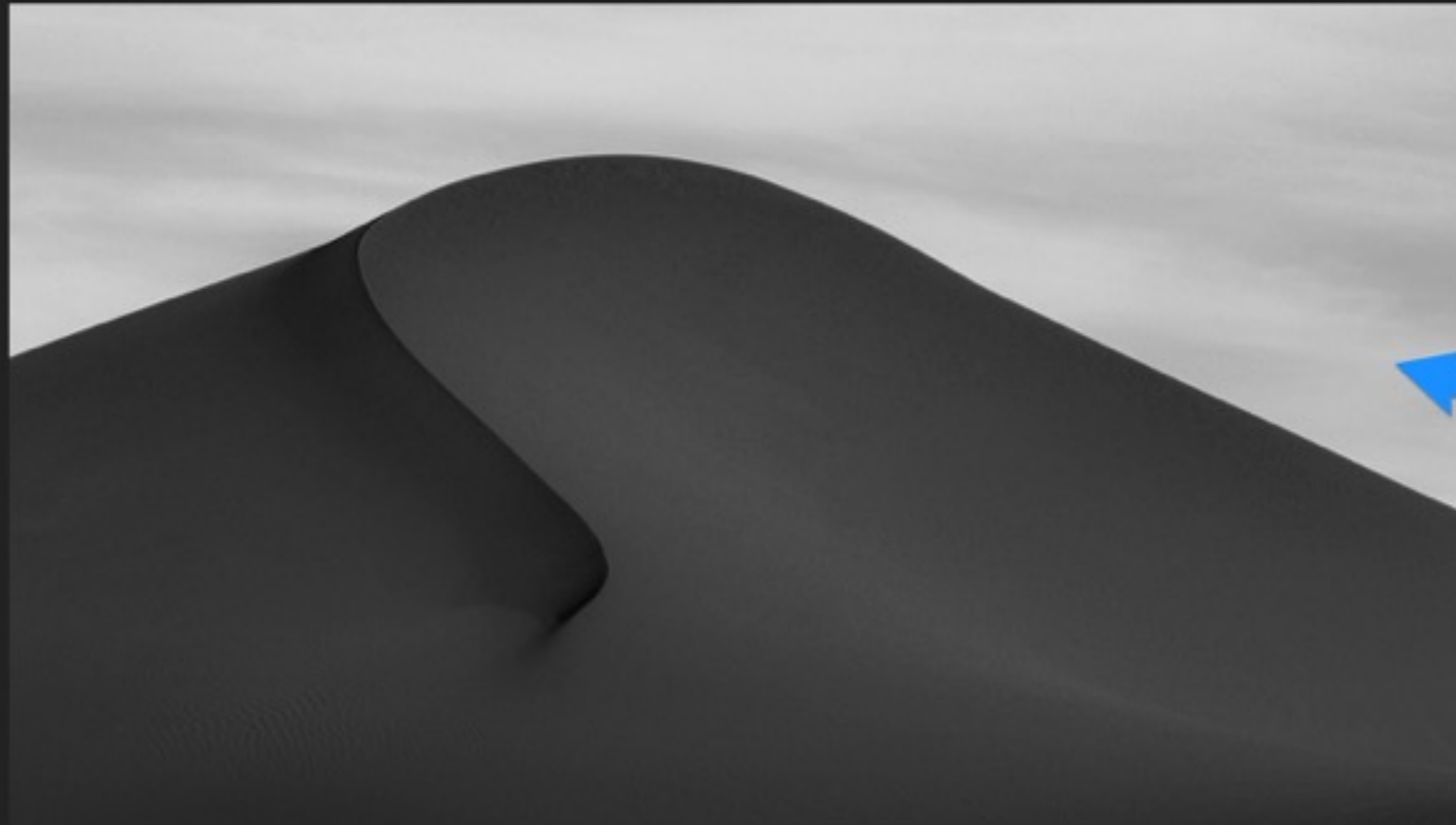
je m'y connais pas en "contraintes physiques", peut-être
que vous pourriez illustrer, vous exprimer plus
simplement.

ex : "Pour faire tenir une telle puissance dans un si
petite création. "



LE SON DÉRAISONNABLE

Vous pourriez en dire un peu plus sur ce fameux "Silence". Le slider n'est pas la meilleure idée en terme de conversion (1. il vous permet de NE pas hiérarchiser votre argumentaire = fainéantise dans le discours 2. un grand nombres de personnes ne comprend pas son fonctionnement, surtout sur mobile). En revanche, quitte à avoir un slider, autant développer chaque point.



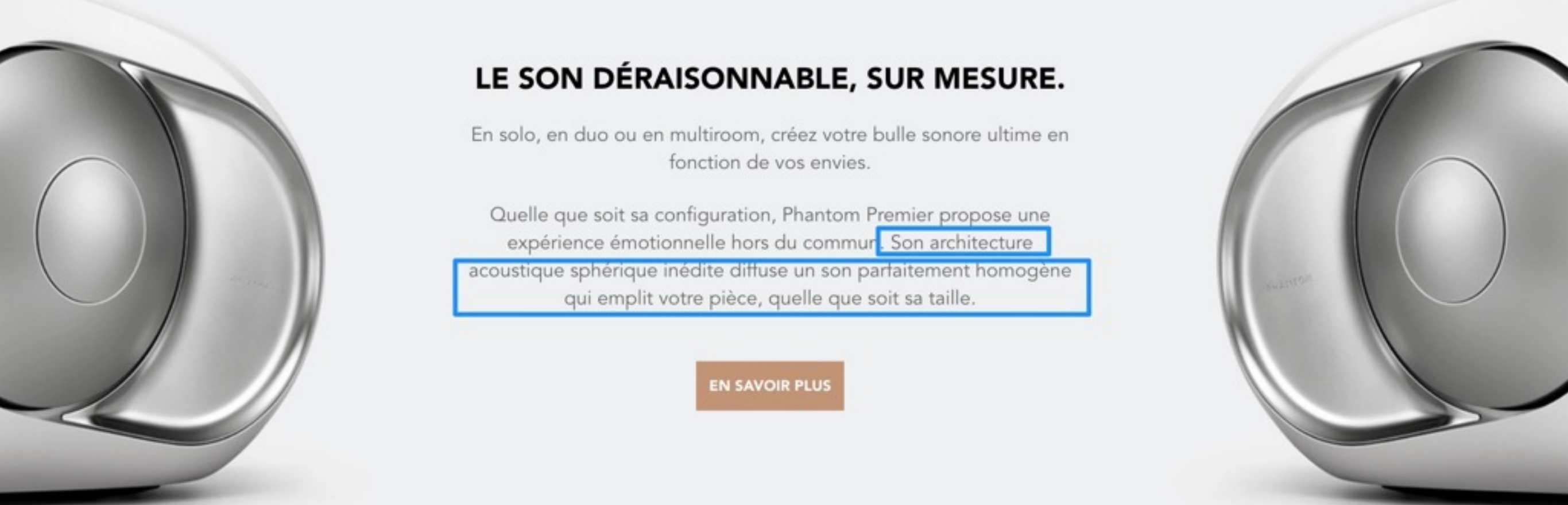
Je ne comprends pas l'image et son lien avec le Silence. Elle n'illustre pas le propos et n'inspire rien.



Absence de bruit ou de souffle parasite pour un confort d'écoute optimal.

Pourquoi tous ces arguments de vente arrivent en FIN de page ? C'est la section où il faudrait compiler les différentes Phantom !

Le souffle, encore ! C'est quoi ce souffle ?



LE SON DÉRAISONNABLE, SUR MESURE.

En solo, en duo ou en multiroom, créez votre bulle sonore ultime en fonction de vos envies.

Quelle que soit sa configuration, Phantom Premier propose une expérience émotionnelle hors du commun. Son architecture acoustique sphérique inédite diffuse un son parfaitement homogène qui emplit votre pièce, quelle que soit sa taille.

EN SAVOIR PLUS

Pourquoi avoir besoin de plusieurs Phantom alors ? Pourquoi éveiller des doutes sur la pertinence de mon achat, déjà que je n'arrive pas à choisir...

("ah, du coup en acheter une ça ne sert à rien. Je pensais qu'une suffisait vu le discours. Je doute, je vais y réfléchir, peut-être regarder sur des forums").

La tentative d'upsell est visible par tout le monde (puisque sur la page de vente) et peut rebuter de l'achat principal : un bon vendeur, quand il voit une personne qui commence à craquer, à se résoudre à faire un effort financier pour s'acheter UN seul produit, ne lui dit pas "hé, en fait, peut-être qu'il t'en faudrait deux".

Ici, c'est exactement ce que la page de vente fait.

Il vaut mieux procéder étape par étape et proposer l'upsell plus tard dans le process. on peut le faire au moment du règlement, quelques semaines, mois après l'achat, une fois que le client a goûté au plaisir d'acheter chez vous.



ACCESSOIRES

L'expérience Phantom Premier, augmentée.

DÉCOUVRIR

Quand vous déroulez tout un argumentaire pour pousser à l'exécution d'une action, est-ce une bonne idée de partir sur la "découverte d'accessoire" à la fin ? c'est comme déclarer sa flamme à une personne, pour, à la fin, quand elle ferme les yeux et attend le baiser, lui dire "ok, du coup tu viens, on se fait un foot ?"

4 liens = 4 points de fuite sur cette partie de la page ! Pourquoi ne pas écrire l'argumentaire derrière ces "En savoir plus" en-dessous de chaque picto ? ça faciliterait l'expérience de tout le monde.



LIVRAISON UPS GRATUITE
EN SAVOIR PLUS

c'est bien, c'est mieux ?
(si vous cliquez sur le lien, c'est expliqué en détails, d'une manière rassurante... dommage qu'il faille changer de page pour le voir !



PAIEMENT SÉCURISÉ
EN SAVOIR PLUS

14

14 JOURS D'ESSAI
EN SAVOIR PLUS

Comment ça ? quand on clique, on arrive sur la page FAQ, et il faut chercher. Et quand on trouve, l'explication est bateau. Un argumentaire à la Casper (les matelas), qui rassure, appuie sur l'expérience client aux petits oignons, aurait été le bienvenu.



3 MOIS D'ABONNEMENT TIDAL
EN SAVOIR PLUS