

10 stratégies pour booster vos ventes en moins d'une heure sur WhatsApp

Avant de commencer : prends ton téléphone, ton carnet (ou notes), 1 produit à présenter et 60 minutes. Les exemples ci-dessous montrent exactement quoi écrire et comment le dire – copie-colle-les.



1) Mets ton profil WhatsApp en ordre (6 min)

Pourquoi :

Quand un client clique sur ton profil, il doit comprendre en 3 secondes qui tu es et comment acheter.

Actions (très simples) :

tu dois configurer correctement ton profil WhatsApp



Photo de profil

prends une photo nette (toi souriant devant ta boutique, ou photo propre du logo). Conseil photo : prend la photo sur la lumière du jour, un fond correcte derrière toi, cadre bien ta poitrine/visage ou ton produit.



Nom de ta Boutique/Service

Exemple : [Fatou Mode Abidjan](#)



Description de ton activité

Description (1 phrase) : bénéfice + CTA (appel à l'action). Exemple : Vêtements tendance Livraison Abidjan 24h Écris "INFO" pour commander.



Coordonnées de paiement

ajoute clairement Orange Money : 01 02 03 04 05 (Nom) ou MTN MoMo : 01 02 03 04 05.



Horaires

mets tes heures d'ouverture pour que les clients sachent quand tu réponds.



Lien catalogue

vérifie qu'il fonctionne correctement.

Exemples concrets :

- **Coiffeuse** : Fatou Coiffure – Abidjan • Coupes & tresses • Réservez : "RDV"
- **Restaurant** : Chez Koffi – Snack Yopougon • Commande 24h • Livraison rapide

Tiré de la formation [7 jours pour attirer plus de clients et doubler vos ventes sur WhatsApp](#)

2) Choisis 5 produits stars et présente-les bien (12 min)

Pourquoi :

Les clients n'ont pas le temps → montre 5 bonnes offres ou 5 de tes services de façon claires. Présente tout ça dans ton catalogue.

Comment faire :

- Choisis 5 produits qui se vendent vite (best-sellers, nouveautés, petits prix).
- Pour chaque produit, prépare : photo nette + titre de ton produit + prix + les bénéfices du produits + délai de livraison + action à faire pour commander.
- Ajoute ça dans ton catalogue WhatsApp (ou partage en message si tu n'as pas encore le catalogue).

📄 Exemple à copier (pour chaque produit) :

Nom : Sac Nana **Prix :** 15 000 FCFA

Texte : Élégant et léger – parfait pour le travail. Livraison 24h.

Commande : Écris "NANA" pour réserver

Exemples par métier :

Restauration

Poulet braisé (portion) 2 500 FCFA prêt en 20 min.
Écris "[POULET](#)" si tu es intéressé.

Boutique vêtements

Robe Emma - 12 000 FCFA – légère, tient bien au soleil. Écris "[EMMA](#)" si tu es intéressé.

Coiffeuse

Tresse classique 3 500 FCFA RDV aujourd'hui ? Écris "[TRESSE](#)" si tu es intéressé.

Chauffeur

Course Abidjan - Yopougon 3 000 FCFA disponible dans 15 min. Écris "[COURSE](#)" si tu es intéressé.

Tu prends des Photo simples de tes produits :

Objet sur fond uni (mur blanc), lumière naturelle, gros plan.

Pour nourriture : montre plat fini, pas trop d'accessoires.

Pour service : utilise les affiches, flyers de tes services.

Tiré de la formation [7 jours pour attirer plus de clients et doubler vos ventes sur WhatsApp](#)

3) Prépare un message d'accueil automatique (6 min)

Pourquoi :

Quand un client t'écrit, il faut qu'il ait une réponse immédiate – cela rassure.

Où le paramétrer : Paramètres > Outils professionnels > Message d'accueil.

Message d'accueil simple à copier :

Bonjour (Nom du client) Merci d'avoir écrit à [Nom de ta boutique ou de ton entreprise]. Voici notre catalogue : [lien]. Écrivez le nom du produit qui vous intéresse ou "AIDE" pour plus d'infos.

Autres messages utiles :

Message d'absence (si fermé) :

Bonjour Nous sommes fermés pour le moment. Nous répondons demain dès [heure]. Pour commander : écrivez "COMMANDER + nom du produit".

Message de confirmation (après commande) :

Merci ! Votre commande a été reçue. Paiement : Orange Money 01 02 03 04 (Nom). Dès réception du paiement, on prépare l'envoi. Livraison : 24h.

Tiré de la formation [7 jours pour attirer plus de clients et doubler vos ventes sur WhatsApp](#)

4) Publie 3 statuts puissants (8 min)

Pourquoi :

Les statuts sont comme une vitrine – beaucoup de clients regardent sans écrire.

Que poster (3 idées) :

1 Présentation produit

Photo produit + texte :
Nouveau sac "Nana" – 15 000
FCFA. Écris "NANA" pour
réserver.

2 Preuve sociale (client content)

Photo client + texte : Merci
Aïcha – elle adore sa robe
Emma ! Réservez la vôtre.

3 Offre courte

Image promo + texte : Offre
24h : -10% sur toutes les
chaussures. Écris
"CHAUSSURE" pour profiter.

5) Envoie un message à tes bons clients (liste de diffusion) (10 min)

Pourquoi :

Toucher plusieurs clients à la fois sans les mettre dans un groupe.

Comment faire :

Contacts > Listes de diffusion puis crée une liste (ex : « clients fidèles »). Rédige un message court et utile.

Message type (à copier) :

Bonjour (Nom du client) C'est [TonNom]. Promo aujourd'hui : -15% sur [produit]. Livraison en 24h. Écrivez "OUI" pour réserver.

Exemples selon activité :

- **Boutique** : -15% sur chemises aujourd'hui seulement. Écris "CHEMISE".
- **Snack** : Menu midi à 1 500 FCFA. Écris "MENU" pour commander.

Bonnes heures pour poster les statuts : 5h - 7H30 ou 11H-12H ou 18H-22H (les gens sont plus disponibles).

Tiré de la formation [7 jours pour attirer plus de clients et doubler vos ventes sur WhatsApp](#)

6) Lance une petite promo-éclair (24h) (6 min)

Pourquoi :

La rareté pousse à acheter tout de suite.

Exemples de promos simples :

- -10% sur le 2ème article (24h seulement)
- Livraison gratuite aujourd'hui
- Offre 2 pour 1 sur un produit précis (10 pièces seulement)

Message promo à copier :

Offre 24h : 2ème paire de chaussures à -50%. Seulement 10 pièces. Écris "CHAUSSURE" pour réserver.

7) Demande 1 ou 2 témoignages et partages (8 min)

Pourquoi :

Voir d'autres clients contents rassure les nouveaux clients.

Comment demander :

Écris à un client récent satisfait :

Bonjour [Prénom du client] Merci pour votre commande ! Si vous avez aimé, pouvez-vous m'envoyer une petite photo ou un mot que je peux partager (cela m'aide beaucoup) ? En cadeau : -10% sur votre prochaine commande.

Quand tu reçois, demande la permission de poster.

Comment partager :

Poste la photo + petit texte : Merci à [Prénom] pour sa commande !

Ajoute en statut + envoie en diffusion aux potentielles clients.

Exemples : photo d'un plat livré, client avec vêtement, capture d'écran d'un message "merci".

Tiré de la formation [7 jours pour attirer plus de clients et doubler vos ventes sur WhatsApp](#)

8) Propose un petit " achat en plus" (upsell) (5 min)

Pourquoi :

Faire augmenter le montant moyen dépensé par client.

Quand proposer :

Juste après que le client accepte ou après paiement.

Formule simple :

Merci pour votre commande ! Voulez-vous ajouter [produit complémentaire] pour [petit prix] de plus ? (Ex : Pochette à 2 000 FCFA)

Exemples :

→ Achat robe → proposer ceinture assortie.

→ Achat plat → proposer boisson à petit prix.

→ Taxi → proposer bagage livré pour 500 FCFA de plus.

9) Rends le paiement simple et clair (5 min)

Pourquoi :

Si le paiement est compliqué, le client abandonne.

Message type pour payer :

Pour finaliser : envoyez le paiement sur Orange Money 01 02 03 04 (Nom : [TonNom]). Envoyez la capture du reçu. Dès réception, on prépare l'envoi.

Conseils sécurité (simples) :

- Vérifie le nom affiché sur le transfert.
- Demande une capture d'écran du reçu si problématique.
- Si le client dit avoir payé mais tu ne vois rien : demande la référence et le nom du payeur.

Tiré de la formation [7 jours pour attirer plus de clients et doubler vos ventes sur WhatsApp](#)

10) Prépare des réponses toutes faites (Réponses rapides) (8 min)

Pourquoi :

Répondre vite = gagner la vente.

Comment faire :

Dans WhatsApp Business, enregistrer des « Réponses rapides ».

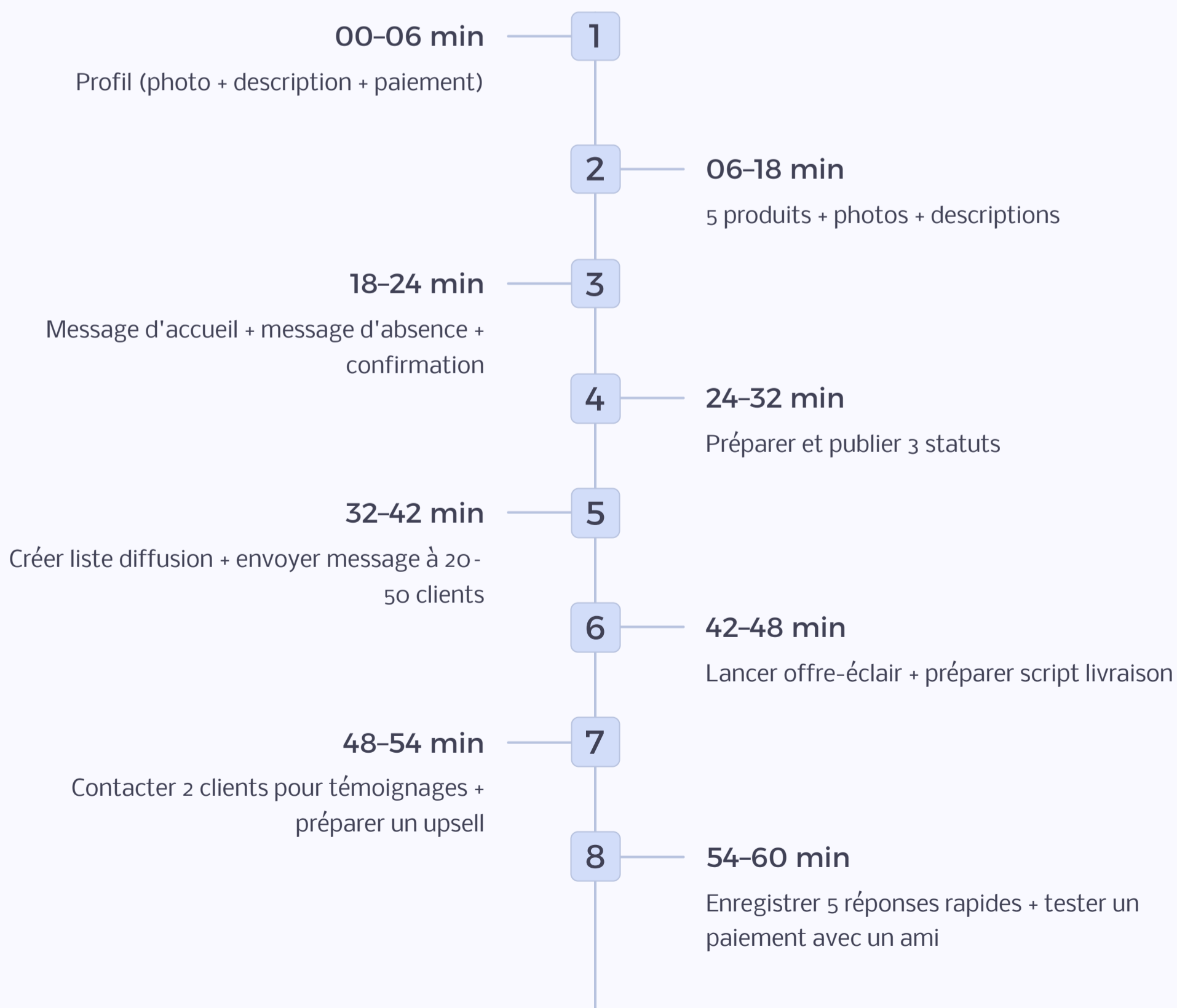
5 phrases à enregistrer (copier/coller dans Réponses rapides) :

Disponibilité Oui, c'est disponible ✓	Prix Prix : 15 000 FCFA	Livraison Livraison en 24h → coût : 1 000 FCFA (ou gratuit aujourd'hui)
Paiement Payer : Orange Money 01 02 03 04 (Nom)	Confirmation Paiement reçu ✓, Merci ! On prépare votre commande.	

Autres scripts utiles pour objections

- **Trop cher** : Je comprends. Pour ce prix vous avez [bénéfice]. Si vous voulez, j'ai aussi une option moins chère à [prix].
- **Je réfléchis** : D'accord je peux réserver une pièce 2h pour vous, dites moi si vous voulez.

Plan minute par minute si tu veux faire tout en 1 heure



Tiré de la formation [7 jours pour attirer plus de clients et doubler vos ventes sur WhatsApp](#)

Erreurs à éviter (très simples)

✗ Ne pas répondre pendant plusieurs heures

→ client part.

✗ Envoyer à des inconnus un message publicitaire sans permission

→ embête les gens.

✗ Mettre un prix "inbox"

→ les gens fuient.

✗ Surestimer ou vendre sans stock

→ colère et mauvaise réputation.

Mesurer votre succès (facile)

Après 24 - 48h, regarde :

?

Nouveaux messages

Combien de nouveaux messages as-tu reçus ? (+)

≥3

Commandes confirmées

Combien de commandes confirmées as-tu ? (objectif ≥ 3 pour petite boutique)

€

Argent encaissé

Combien d'argent as-tu encaissé aujourd'hui ?

Note ces chiffres dans un carnet pour voir la progression.

Tiré de la formation [7 jours pour attirer plus de clients et doubler vos ventes sur WhatsApp](#)

Merci d'avoir lu ce guide jusqu'au bout

En appliquant seulement ces conseils, tu peux déjà **booster tes ventes en moins d'une heure**.

Mais si tu veux aller encore plus loin et apprendre **pas à pas, en vidéos pratiques**, comment vendre efficacement sur WhatsApp... alors j'ai une bonne nouvelle pour toi

Nous avons créé une formation exclusive : **7 jours pour attirer plus de clients et doubler vos ventes sur WhatsApp**

C'est une **formation vidéo 100% en ligne**, accessible directement depuis ton téléphone. Tu pourras la suivre facilement, appliquer les stratégies et **maîtriser la vente sur WhatsApp** sans te compliquer la vie.

Dans cette formation, tu découvriras :



WhatsApp pro et attirant

Comment rendre ton WhatsApp **professionnel et attirant**



Messages efficaces

Les bons messages qui font **réagir tes futurs clients**



Transformer en vente

La méthode simple pour **transformer chaque conversation en vente**



Relancer sans déranger

La stratégie pour **relancer sans déranger**



Fidéliser tes clients

Et surtout, comment **fidéliser tes clients** pour qu'ils rachètent encore et encore

En bref : tout ce dont tu as besoin pour arrêter de galérer et **transformer WhatsApp en ta machine à vendre**.

Intéressé(e) ?

[Clique pour en savoir plus sur la formation](#)

[Acheter maintenant](#)

[Abonne toi à notre page Facebook](#)

[Rejoins notre communauté d'entrepreneurs](#)

Utilise le code promo suivant : **ISMWINNER** pour bénéficier d'une réduction de **-2000 FCFA** lorsque tu achètera ta formation.

NB: le code promo **expire** dans seulement **2jours**.

Si tu as des questions, nous sommes disponibles au **+225 01 03 28 61 34**.

Toutes les informations de ce guide proviennent directement de notre formation **"7 jours pour attirer plus de clients et doubler vos ventes sur WhatsApp"**.