GUIDE GRATUIT

Les 5 messages Instagram qui transforment un inconnu en nouveau partenaire

Du premier « salut » jusqu'au closing : les messages à copier pour lancer la conversation, inviter sans insister et aider ton prospect à décider.

1 · Premier message
2 · Relance
3 · Invitation
4 · Suivi 48 h
5 · Décision

Alexandre Bideau
@alex_voyage_deluxe

AVANT DE COMMENCER

Un message pour chaque étape

La plupart des distributeurs perdent leurs prospects à deux moments : au premier message, qui ressemble à une pub, et après la présentation, quand personne ne relance. Ce guide couvre tout le parcours.

1. **Le premier message** : obtenir une réponse.
2. **La relance** : transformer une réponse en vraie conversation.
3. **L'invitation** : obtenir un rendez-vous avec ta présentation.
4. **Le suivi dans les 48 h** : faire parler ton prospect après la présentation.
5. **La question qui fait décider** : obtenir un oui ou un non clair.

Les 3 règles des 5 messages :

- **Un détail personnel**, pour prouver que tu n'es pas un robot.
- **Jamais de pitch avant l'invitation.** Tu parles de ton activité seulement quand la personne s'y intéresse.
- **Toujours une question à la fin**, simple et agréable à répondre.

> Remplace ce qui est entre crochets, adapte les accords, et dis-le avec tes mots : un message qui te ressemble marche mieux qu'un copier-coller parfait.

MESSAGE 1 · LE PREMIER MESSAGE

Obtenir une réponse, rien d'autre

À COPIER

« Coucou [Prénom] ! Ta story sur [sujet] m'a fait sourire, je vis exactement la même chose. Comment tu gères ça, toi ? »

Répondre à une story, c'est l'entrée la plus naturelle : la personne voit tout de suite de quoi tu parles, et un point commun crée la confiance. Pas de story ? Commente un post en citant un détail précis, puis pose ta question en privé.

À éviter : « Salut, tu serais ouvert(e) à un revenu complémentaire ? » Tout le monde a déjà reçu ce message, et personne n'y répond.

MESSAGE 2 · LA RELANCE

Passer d'une réponse polie à une vraie conversation

À COPIER

« Trop bien ! Et toi, à côté de [son travail / sa vie de famille], tu as un projet qui te tient à cœur en ce moment ? Plus de voyages, plus de temps, un revenu en plus ? »

Tu ne parles pas encore de toi : tu cherches son « pourquoi ». Note sa réponse, c'est elle que tu utiliseras dans les messages 4 et 5.

Pas de réponse au premier message ? Une seule relance légère, 3 jours après, sur un nouveau contenu : « Haha, je viens de voir ta dernière story sur [sujet], j'adore ! » Toujours rien ? Passe à quelqu'un d'autre, sans rancune.

MESSAGE 3 · L'INVITATION

Obtenir un rendez-vous avec ta présentation

À COPIER

« Ce que tu me dis me parle beaucoup. J'ai lancé un projet à côté qui m'aide justement à [son pourquoi]. Je ne sais pas si c'est pour toi, mais tu serais ouvert(e) à regarder une vidéo de 15 min ? Tu préfères ce soir ou demain ? »

Tu relies ton projet à SON objectif, tu dis honnêtement que ce n'est peut-être pas pour lui, et tu proposes deux créneaux au lieu d'une question ouverte.

Juste avant d'envoyer la vidéo, pose le cadre : « Si après la vidéo ça a du sens pour toi, tu serais prêt(e) à démarrer rapidement ? » Et ne mens jamais sur ce que c'est : un prospect qui se sent piégé ne signera pas.

MESSAGE 4 · LE SUIVI DANS LES 48 H

Faire parler ton prospect pendant que l'enthousiasme est là

À COPIER

« Hello [Prénom], merci d'avoir regardé ! Qu'est-ce qui t'a le plus parlé : les produits, le revenu en plus, ou le côté liberté ? »

Ne demande jamais « Alors, ça t'a plu ? » : la réponse est toujours « oui, je vais réfléchir ». Ta question à choix l'oblige à dire ce qui l'intéresse vraiment.

Quand il répond, enchaîne avec son pourquoi : « Et pourquoi c'est important pour toi, ça ? » Puis envoie un **vocal de 30 secondes** : ta voix crée plus de confiance qu'un paragraphe.

MESSAGE 5 · LA QUESTION QUI FAIT DÉCIDER

Obtenir un oui ou un non clair

À COPIER

« Sur une échelle de 1 à 10, tu te situes où ? 1 = pas du tout pour moi, 10 = je veux démarrer. »

SA NOTE	CE QUE TU RÉPONDS
8 à 10	« Super, on le fait ensemble maintenant ? Je t'appelle 10 min et je reste avec toi pendant l'inscription. »
5 à 7	« Qu'est-ce qui te ferait passer à 10 ? » Il te dit lui-même quel doute lever.
1 à 4	« Merci d'avoir regardé, vraiment. Les produits pourraient t'intéresser en tant que client ? » Sinon : « Tu connais quelqu'un à qui ça pourrait parler ? »

> **Respecte le non.** Un prospect qui dit non aujourd'hui peut revenir dans 6 mois, si tu es resté agréable.

ET APRÈS ?

Ces 5 messages te donnent le squelette

Pour aller plus loin, j'ai réuni toute ma méthode dans deux e-books :

Prospecter sur Instagram sans harceler personne

Le profil qui inspire confiance, le contenu qui fait venir les prospects à toi, une routine de 30 minutes par jour et 25 modèles de messages.

Closing MLM

Le suivi dans les 48 h en détail, l'appel à trois avec ton upline, les réponses aux 10 objections que tu entends tout le temps (« c'est une pyramide ? », « je n'ai pas le temps »…) et comment faire démarrer ton nouveau partenaire.

Découvrir les e-books →

En attendant, envoie ton premier message aujourd'hui : c'est le seul qui compte vraiment.

Alexandre Bideau · @alex_voyage_deluxe