LE GUIDE COMPLET

LE BUSINESS IA ULTIME

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE • AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE •



Le guide complet pour créer, automatiser et développer un **business rentable** grâce à l'intelligence artificielle.

- E-COMMERCE
- DROPSHIPPING
- MARKETING D'AFFILIATION
- VENTE DE PRODUITS DIGITAUX

GAGNEZ DU TEMPS

Automatisez vos tâches répétitives et concentrez-vous sur l'essentiel.

AUGMENTEZ VOS VENTES

Utilisez l'IA pour attirer, convertir et fidéliser plus de clients.

SOYEZ PLUS PRODUCTIF

Des méthodes et des outils pour organiser et développer votre business plus vite.

DÉVELOPPEZ VOTRE BUSINESS

Des stratégies concrètes et éprouvées adaptées aux métiers en ligne.

EN BONUS : 400 PROMPTS PROFESSIONNELS POUR PASSER À L'ACTION IMMÉDIATEMENT !

VOTRE RÉUSSITE, NOTRE PRIORITÉ

LE GUIDE COMPLET

Sommaire

LE BUSINESS IA ULTIME

P1 Les fondamentaux de l'IA
Comprendre, choisir et utiliser les bons outils IA

P2 L'IA appliquée à l'e-commerce
Produits gagnants, boutique, fiches produits, ventes

P3 L'IA appliquée au dropshipping
Niche, fournisseurs, publicités, optimisation

P4 L'IA appliquée au marketing d'affiliation
Programmes, contenu, SEO, tunnel de vente

P5 L'IA appliquée à la vente de produits digitaux
Ebook, formation, templates, page de vente

P6 Productivité et automatisation
Workflows, délégation, systèmes durables

P7 Les meilleurs outils IA
Comparatif complet par besoin et par budget



PARTIE 1 — LES FONDAMENTAUX DE L'IA

Chapitre 1 — Comprendre l'IA générative en 2026

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras exactement ce qu'est l'IA générative, quelles sont ses grandes familles d'outils, et surtout **laquelle utiliser pour quel usage** dans ton futur business en ligne.

Qu'est-ce que l'IA générative ?

L'IA générative désigne les intelligences artificielles capables de **créer du contenu nouveau** — texte, image, audio, vidéo, code — à partir d'une simple instruction en langage naturel (un « prompt »). Contrairement aux IA classiques qui se contentent d'analyser ou de classer des données, l'IA générative produit.

Pour un entrepreneur solo ou une petite équipe, cela change une chose fondamentale : des tâches qui nécessitaient auparavant un designer, un rédacteur, un monteur vidéo ou un développeur peuvent désormais être réalisées — au moins en première version — directement par toi, en quelques minutes.

Les 4 grandes familles d'IA à connaître

1 Les IA de texte (LLM)

Elles rédigent, résument, analysent, codent, brainstorment. Outils de référence : **ChatGPT** (OpenAI) — polyvalent, excellent pour le copywriting ; **Claude** (Anthropic) — idéal pour la rédaction longue et structurée ; **Gemini** (Google) — bien intégré à Docs et Sheets.

2 Les IA d'image

Elles génèrent des visuels à partir de texte. Outils de référence : **Midjourney** — qualité artistique élevée, idéal pour le branding ; **DALL-E** (via ChatGPT) — simple et rapide ; **Ideogram** — excellent pour le texte lisible dans les images.

3 Les IA de vidéo

Elles créent ou montent des vidéos. Outils de référence : **Runway** — génération et édition avancée ; **CapCut** — montage rapide pour réseaux sociaux ; **HeyGen** — avatars parlants pour le marketing.

4 Les agents et automatisations IA

Ils enchaînent des tâches sans intervention constante. Outils de référence : **Zapier** et **Make** — automatisation de workflows ; **Claude** et **ChatGPT** — exécution de tâches multi-étapes via leurs fonctions agents.

> **Exemple concret**
> Imagine que tu lances une boutique e-commerce. En une matinée, avec la bonne stack IA, tu peux : rédiger 10 fiches produits avec **ChatGPT** ou **Claude**, créer les visuels publicitaires avec **Midjourney**, générer une courte vidéo promo avec **CapCut**, et programmer l'envoi d'un email de bienvenue automatique avec **Zapier**. Il y a 3 ans, cela demandait une équipe. Aujourd'hui, une seule personne peut le faire.

🛠 Tutoriel pas à pas

Créer ton premier compte IA polyvalent

1. Rends-toi sur **claude.ai** ou **chatgpt.com**
2. Crée un compte gratuit avec ton email
3. Teste une première instruction simple : « *Rédige une description de 100 mots pour un produit [ton produit]* »
4. Observe le résultat et affine ta demande (précise le ton, la longueur, le public cible)
5. Passe à un abonnement payant (Claude Pro ou ChatGPT Plus, environ 20$/mois) dès que tu utilises l'outil quotidiennement

⚠ Erreurs à éviter

- Utiliser l'IA sans jamais relire ni corriger ce qu'elle produit
- Rester sur un seul outil alors que chaque IA a ses forces (texte, image, vidéo)
- Espérer que l'IA « invente » ton business à ta place — elle est un accélérateur, pas une stratégie
- Publier du contenu généré par IA sans vérifier les informations factuelles

✓ Bonnes pratiques

- Toujours donner du **contexte** dans tes prompts (qui es-tu, à qui tu t'adresses, quel ton)
- Garder une trace des prompts qui fonctionnent bien pour les réutiliser
- Combiner plusieurs IA plutôt que de chercher l'outil « parfait unique »
- Relire systématiquement avant publication

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai créé un compte sur au moins une IA de texte (ChatGPT ou Claude)
- ☐ J'ai testé une IA d'image (Midjourney, DALL-E ou Ideogram)
- ☐ Je comprends la différence entre les 4 familles d'IA
- ☐ J'ai identifié quels outils je vais utiliser pour mon business

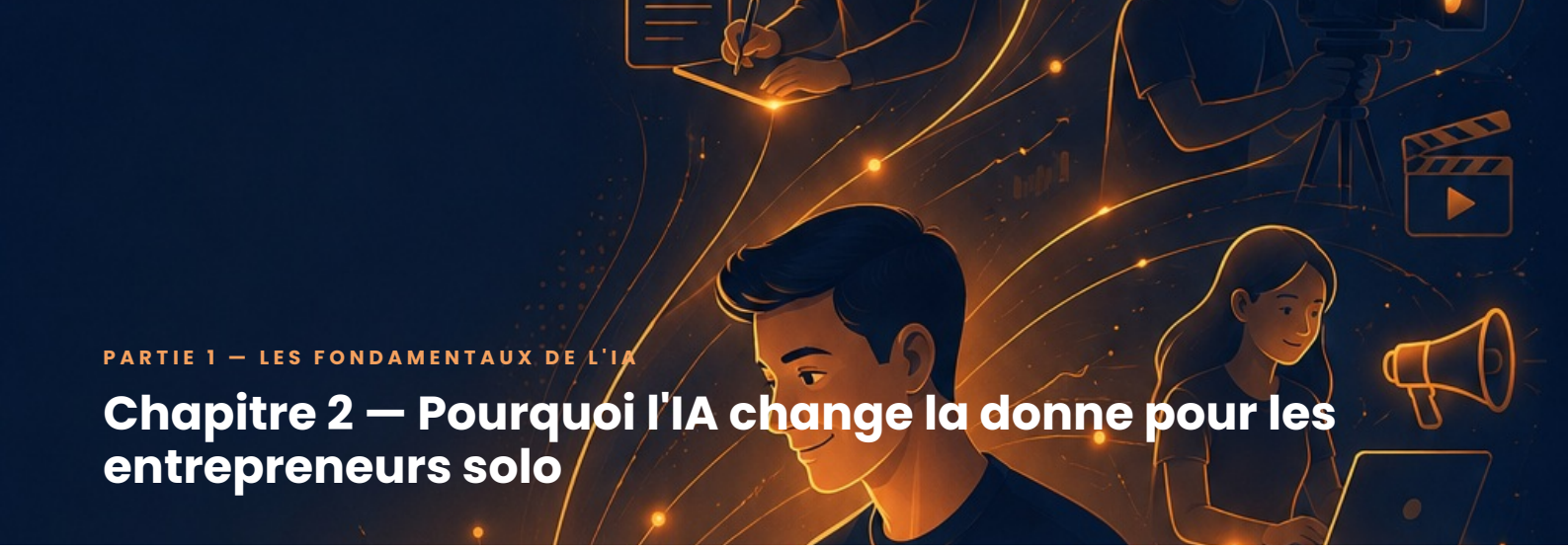
✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Ouvre ChatGPT ou Claude et demande-lui de te présenter, en 5 lignes, les 3 plus grandes opportunités que l'IA offre pour le business que tu envisages de lancer (e-commerce, dropshipping, affiliation ou produits digitaux). Note sa réponse : elle te servira de fil conducteur pour les prochains chapitres.

📝 Résumé du chapitre

L'IA générative se divise en 4 grandes familles (texte, image, vidéo, automatisation), chacune avec ses outils de référence. Elle ne remplace pas ta stratégie mais démultiplie ta capacité d'exécution. La clé n'est pas de tout maîtriser, mais de savoir quel outil utiliser à quel moment.



PARTIE 1 — LES FONDAMENTAUX DE L'IA

Chapitre 2 — Pourquoi l'IA change la donne pour les entrepreneurs solo

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu comprendras pourquoi une seule personne peut aujourd'hui accomplir ce qui nécessitait autrefois une équipe complète, et comment positionner ton propre rôle face à l'IA pour en tirer le maximum.

Le nouveau pouvoir du solo-entrepreneur

Pendant des décennies, lancer un business demandait soit un budget conséquent pour embaucher (designer, rédacteur, développeur, community manager...), soit d'apprendre soi-même chacun de ces métiers, au prix de plusieurs années. L'IA générative a changé cette équation : elle ne remplace pas ces compétences, elle les rend **accessibles instantanément** à quiconque sait les diriger.

Ce n'est pas une promesse marketing : c'est un changement structurel du marché. Une seule personne, équipée des bons outils, peut aujourd'hui produire du contenu, gérer une boutique, créer des visuels, monter des vidéos et automatiser son suivi client — le tout sans quitter son bureau.

> **Ce que ça change concrètement**
> Un solo-entrepreneur équipé d'IA peut désormais rivaliser en rapidité d'exécution avec une petite agence. La différence ne se joue plus sur "qui a le plus de bras", mais sur "qui sait le mieux orchestrer les outils".

Les 4 leviers que l'IA débloque pour toi

1. **La vitesse d'exécution**
   Ce qui prenait des heures (rédaction, visuels, recherche) se fait désormais en minutes. Tu peux tester, ajuster et relancer bien plus vite que la concurrence classique.

2. **La réduction des coûts**
   Pas besoin de recruter une équipe dès le lancement. Les abonnements IA (20 à 50$/mois en moyenne par outil) remplacent des salaires ou des prestataires freelances coûteux.

3. **L'accès à des compétences que tu n'as pas**
   Tu n'as jamais fait de design ? L'IA image te donne un point de départ professionnel. Tu détestes écrire ? L'IA texte structure tes idées. Elle comble tes lacunes techniques.

4. **La liberté de te concentrer sur l'essentiel**
   Déléguer les tâches répétitives à l'IA te laisse du temps pour ce qui compte vraiment : ta stratégie, ta relation client, tes décisions.

📊 Schéma — Avant / Après l'IA



À gauche, le modèle traditionnel : une équipe de plusieurs personnes, chacune spécialisée sur une tâche. À droite, le modèle actuel : une seule personne, épaulée par l'IA, capable de couvrir l'ensemble de ces besoins avec un seul poste de travail.

🛠 Tutoriel pas à pas

Identifier tes propres leviers de délégation à l'IA

1. Liste toutes les tâches nécessaires à ton business (rédaction, visuels, service client, comptabilité, etc.)
2. Pour chaque tâche, demande-toi : "Est-ce que je fais ça parce que j'aime le faire, ou parce que je n'ai pas le choix ?"
3. Identifie les 3 tâches les plus chronophages que tu n'aimes pas faire
4. Pour chacune, cherche quel outil IA (texte, image, vidéo, automatisation) pourrait la prendre en charge
5. Teste un seul outil à la fois pendant une semaine avant d'en ajouter un autre

⚠ Erreurs à éviter

- Vouloir tout déléguer à l'IA dès le premier jour, au risque de se disperser
- Penser que l'IA dispense de toute compétence — elle amplifie ce que tu diriges, elle ne pense pas à ta place
- Comparer sa vitesse à celle d'entreprises qui ont une équipe humaine ET l'IA — reste réaliste sur ton rythme
- Négliger la relation humaine avec tes clients sous prétexte que "l'IA gère"

✓ Bonnes pratiques

- Commence par déléguer une seule tâche à la fois, mesure le gain de temps réel
- Garde le contrôle final sur les décisions stratégiques (positionnement, prix, ton de marque)
- Considère chaque outil IA comme un collaborateur junior : à superviser, pas à suivre aveuglément
- Réinvestis le temps gagné dans ce qui fait réellement grandir ton business (prospection, réseau, offre)

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai listé les tâches répétitives de mon business
- ☐ J'ai identifié les 3 tâches les plus chronophages à déléguer en premier
- ☐ J'ai associé un outil IA à chacune de ces tâches
- ☐ Je sais quelles décisions je garde pour moi, quoi qu'il arrive

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Prends une feuille et note les 5 tâches qui te prennent le plus de temps chaque semaine dans ton business (ou ton projet de business). Pour chacune, écris en face le nom d'un outil IA vu au Chapitre 1 qui pourrait t'aider à la réduire. Tu viens de créer ta première feuille de route de délégation.

📝 Résumé du chapitre

L'IA transforme un solo-entrepreneur en équivalent d'une petite équipe, en accélérant l'exécution, en réduisant les coûts, en comblant les lacunes de compétences et en libérant du temps pour la stratégie. La clé n'est pas de tout déléguer d'un coup, mais d'identifier méthodiquement où l'IA t'apporte le plus de valeur.



PARTIE 1 — LES FONDAMENTAUX DE L'IA

Chapitre 3 — Bien écrire ses prompts : les bases du prompt engineering

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras structurer une instruction claire et précise pour n'importe quelle IA, et tu comprendras pourquoi la qualité d'un résultat dépend presque toujours de la qualité du prompt qui l'a demandé.

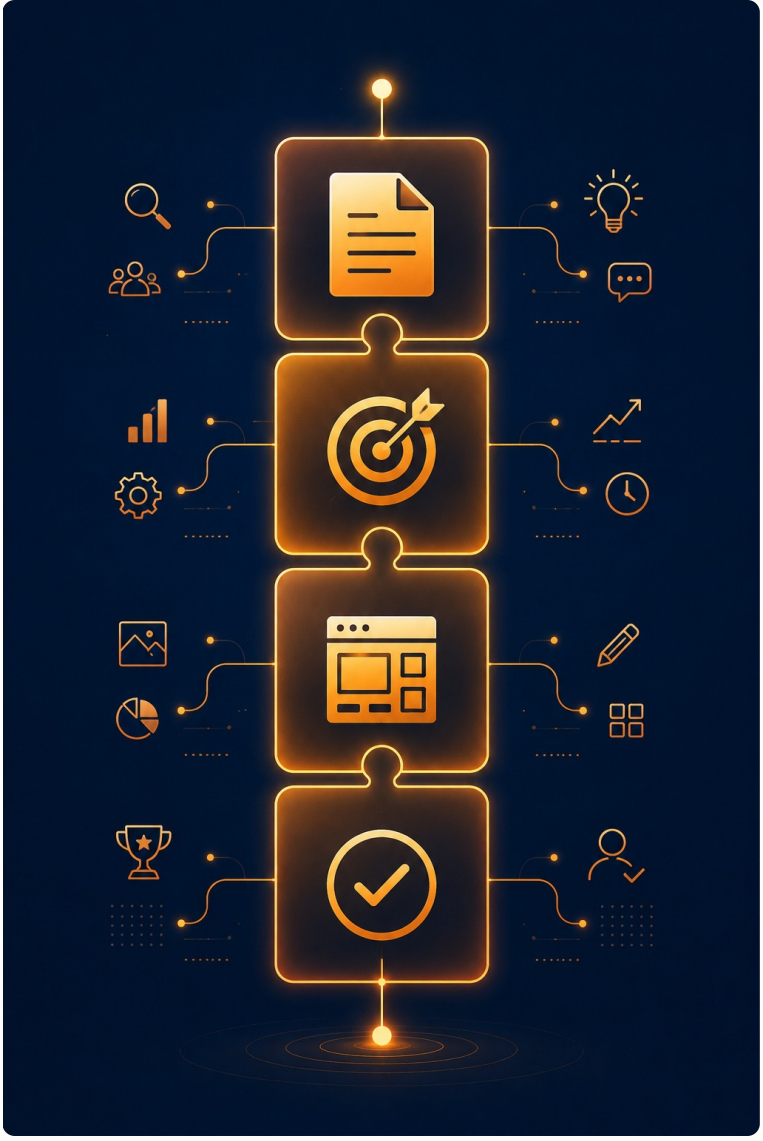
Pourquoi le prompt fait toute la différence

Deux personnes peuvent utiliser le même outil IA et obtenir des résultats radicalement différents. La différence ne vient pas de l'abonnement ou de la version du modèle : elle vient de la façon dont la demande est formulée. Un prompt vague donne une réponse générique. Un prompt structuré donne un résultat exploitable immédiatement.

C'est une compétence à part entière, souvent appelée « prompt engineering », mais qui n'a rien de réservé aux développeurs : elle repose sur des principes simples que n'importe qui peut appliquer dès aujourd'hui.

> **Exemple concret**
> Demander à ChatGPT « écris une fiche produit » donnera un texte générique. Demander « écris une fiche produit de 150 mots pour une gourde isotherme, ton dynamique et jeune, en mettant l'accent sur l'autonomie thermique de 24h et le design minimaliste, avec un appel à l'action final » donnera un résultat directement utilisable.

Les 4 composants d'un bon prompt



1 **Le contexte**
Qui es-tu, à qui tu t'adresses, dans quel cadre. Exemple : « Je vends des produits de beauté bio à des femmes de 25-40 ans. »

2 **La tâche précise**
Ce que tu veux exactement, sans ambiguïté. Exemple : « Rédige 3 titres d'accroche pour une publicité Facebook. »

3 **Le format attendu**
Longueur, structure, ton. Exemple : « En 2 phrases maximum, ton direct et énergique, sans emoji. »

4 **Un exemple ou une contrainte**
Donner un modèle à suivre ou une limite claire améliore fortement la pertinence du résultat. Exemple : « Dans le style de la marque Glossier. »

🛠 Tutoriel pas à pas

Transformer un prompt vague en prompt efficace

1. Ouvre Claude ou ChatGPT
2. Écris ton prompt initial de façon naturelle, sans trop réfléchir (ex : « aide-moi à vendre mon produit »)
3. Relis-le et ajoute le contexte manquant (qui, quoi, pour qui)
4. Précise le format attendu (longueur, ton, structure)
5. Ajoute un exemple ou une contrainte stylistique si pertinent
6. Compare les deux résultats : tu verras immédiatement la différence de qualité

⚠ Erreurs à éviter

- Rester trop vague en pensant que l'IA « devinera » ce que tu veux
- Empiler trop de demandes différentes dans un seul prompt
- Ne jamais reformuler quand le résultat ne convient pas

- Oublier de préciser la langue, le ton ou le public cible

✓ Bonnes pratiques

- Utilise des phrases courtes et des instructions numérotées pour les tâches complexes
- Demande à l'IA de te poser des questions si le contexte manque
- Itère : un premier résultat est un point de départ, pas une version finale
- Conserve une bibliothèque de tes prompts efficaces pour les réutiliser

📋 Checklist de mise en œuvre

☐ Mon prompt précise le contexte (qui, pour qui)
☐ Ma demande est formulée sans ambiguïté
☐ J'ai indiqué le format attendu (longueur, ton, structure)
☐ J'ai ajouté un exemple ou une contrainte si nécessaire

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Reprends un prompt que tu as déjà utilisé et qui t'a déçu. Réécris-le en appliquant les 4 composants vus dans ce chapitre (contexte, tâche, format, exemple). Teste les deux versions dans **ChatGPT** ou **Claude** et compare les résultats.

📝 Résumé du chapitre

Un bon prompt repose sur 4 piliers : le contexte, la tâche précise, le format attendu et un exemple ou une contrainte. Maîtriser cette structure simple change radicalement la qualité des résultats obtenus, quel que soit l'outil IA utilisé.



PARTIE 1 — LES FONDAMENTAUX DE L'IA

Chapitre 4 — Construire sa stack IA personnelle

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras composer ta propre « stack IA » — l'ensemble d'outils adaptés à ton business et à ton budget — sans t'éparpiller ni payer pour des outils que tu n'utiliseras jamais.

Qu'est-ce qu'une « stack IA » ?

Une stack IA est simplement la combinaison d'outils que tu utilises régulièrement pour faire tourner ton business : un outil de texte, un outil d'image, éventuellement un outil vidéo et un outil d'automatisation. L'objectif n'est pas d'accumuler des abonnements, mais de choisir un nombre limité d'outils que tu maîtrises bien et qui couvrent tous tes besoins essentiels.

Une bonne stack se construit progressivement, en fonction de tes priorités réelles — pas en copiant la liste d'outils de quelqu'un d'autre.

> **Principe clé**
> Il vaut mieux maîtriser 3 outils à fond que payer pour 10 outils que tu utilises à 10 % de leur potentiel. Commence petit, élargis seulement quand un besoin précis apparaît.

Gratuit vs payant : comment trancher



1 Les versions gratuites suffisent pour démarrer
La plupart des outils IA (ChatGPT, Canva, CapCut) offrent une version gratuite largement suffisante pour tester et valider ton usage avant d'investir.

2 Passe au payant quand la limite devient un frein
Si tu atteins régulièrement les quotas gratuits, ou si tu as besoin de fonctionnalités avancées (modèles plus puissants, plus de générations), l'abonnement payant devient rentable.

3 Calcule le retour sur investissement
Un abonnement à 20$/mois qui te fait gagner 5 heures par semaine est rentable dès que ton temps vaut plus de 1$/heure — ce qui est presque toujours le cas.

4 **Évite les doublons**
Pas besoin de payer pour 3 outils de génération d'images si tu n'en utilises qu'un seul activement. Coupe ce qui ne sert pas.

🛠 Tutoriel pas à pas

Construire ta stack IA de départ (budget serré)

1. Choisis un outil de texte : ChatGPT ou Claude (gratuit pour commencer)
2. Choisis un outil d'image : Ideogram ou DALL-E (offres gratuites disponibles)
3. Utilise-les intensément pendant 2 à 3 semaines sur tes tâches réelles
4. Note les moments où la version gratuite te limite (quotas, qualité, fonctionnalités)
5. Passe à la version payante uniquement pour l'outil qui te limite le plus souvent
6. Ajoute un outil de vidéo ou d'automatisation seulement quand un besoin concret apparaît

⚠ Erreurs à éviter

- S'abonner à tous les outils IA à la mode dès le lancement de son business
- Payer pour des fonctionnalités avancées qu'on n'utilise jamais
- Changer d'outil à chaque nouvelle sortie sans laisser le temps de maîtriser le précédent
- Négliger le temps d'apprentissage nécessaire pour chaque nouvel outil

✔ Bonnes pratiques

- Fixe-toi un budget mensuel maximum pour ta stack IA et respecte-le
- Réévalue ta stack tous les 2-3 mois : garde, remplace ou supprime
- Privilégie les outils qui couvrent plusieurs besoins à la fois
- Note le temps réellement gagné grâce à chaque outil pour juger sa rentabilité

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai choisi un outil de texte et un outil d'image pour démarrer
- ☐ J'ai testé les versions gratuites avant de payer quoi que ce soit
- ☐ J'ai identifié le budget mensuel maximum que je peux consacrer à l'IA
- ☐ Je sais quel outil passer en payant en priorité si besoin

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Liste les 2 ou 3 outils IA que tu vas utiliser pour démarrer ton business (un par catégorie : texte, image, éventuellement vidéo). Note en face de chacun s'il sera gratuit ou payant pour commencer, et pourquoi.

📝 Résumé du chapitre

Une bonne stack IA se construit progressivement : commence avec des outils gratuits, identifie où les limites deviennent un frein réel, puis investis uniquement là où le retour sur investissement est clair. Mieux vaut maîtriser peu d'outils que d'en accumuler sans les utiliser pleinement.



PARTIE 1 — LES FONDAMENTAUX DE L'IA

Chapitre 5 — Éthique, limites et erreurs à ne pas commettre avec l'IA

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras utiliser l'IA de façon responsable dans ton business, en évitant les erreurs qui peuvent nuire à ta crédibilité, à tes clients ou à la pérennité de ton activité.

L'IA est un outil, pas une autorité

Plus l'IA devient performante, plus il est tentant de lui faire une confiance aveugle. C'est justement le piège à éviter. Une IA générative peut se tromper, inventer des informations (on parle d'« hallucinations »), ou produire un contenu inadapté sans toujours le signaler. Le professionnel qui l'utilise reste responsable du résultat final — pas l'IA.

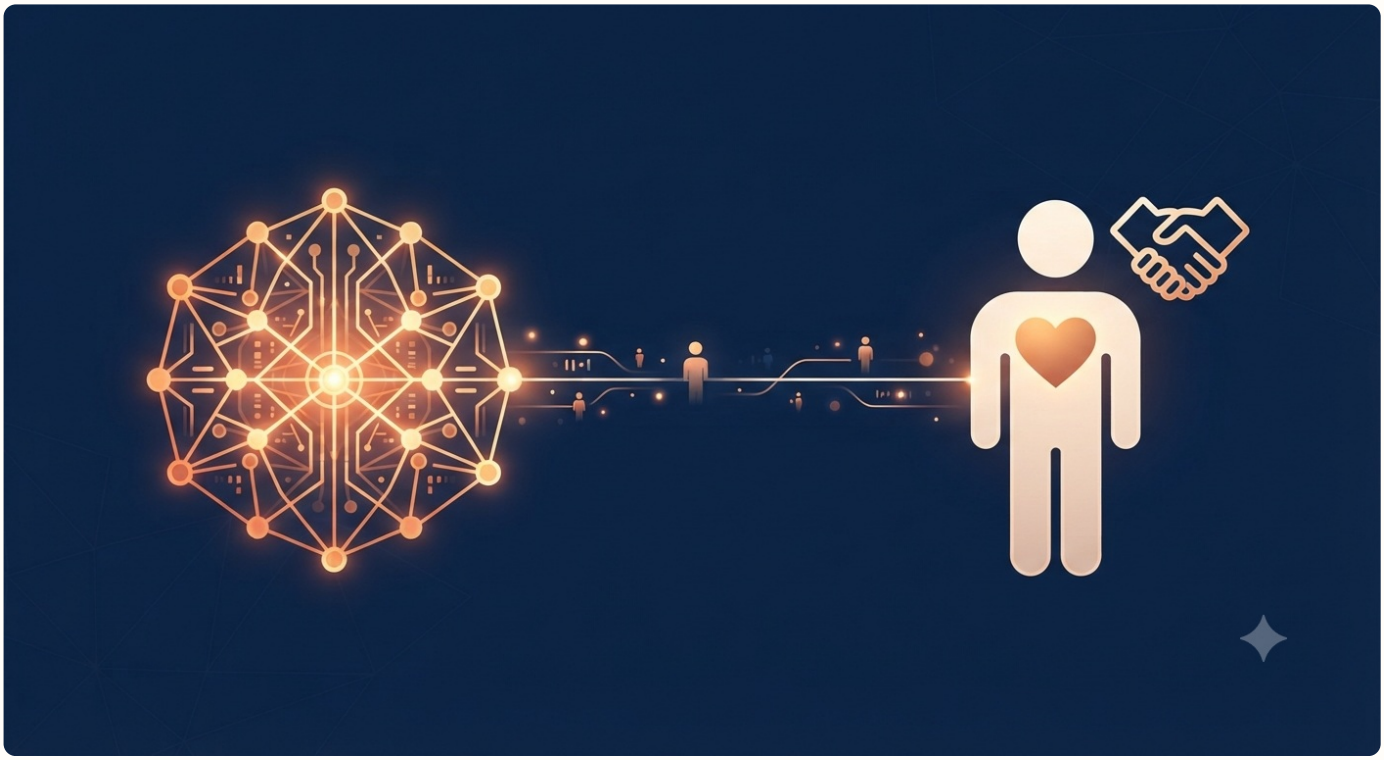
Utiliser l'IA de façon éthique, ce n'est pas une contrainte : c'est ce qui te distingue des entrepreneurs qui publient du contenu IA sans relecture, et qui finissent par perdre la confiance de leur audience.

> **Exemple concret**
> Une fiche produit générée par IA peut affirmer une caractéristique fausse sur un produit si elle n'a pas les bonnes informations. Publier ce contenu sans vérification peut entraîner des retours clients, voire des problèmes légaux liés à la publicité mensongère.

Les 4 limites essentielles à connaître

1. **Les hallucinations**
   L'IA peut générer des informations fausses avec une grande confiance apparente. Vérifie toujours les chiffres, dates, noms et affirmations factuelles avant publication.
2. **Le droit d'auteur et la propriété intellectuelle**
   Ne reproduis jamais de contenu protégé (textes, logos, visuels de marques) généré ou identifié par une IA sans vérifier les droits d'utilisation.
3. **La transparence envers tes clients**
   Selon ton secteur et ta juridiction, tu peux avoir une obligation d'informer que certains contenus (avis, visuels, service client) impliquent de l'IA. Renseigne-toi sur les règles applicables à ton activité.
4. **La confidentialité des données**
   Ne partage jamais d'informations sensibles (données clients, mots de passe, informations financières) dans un prompt IA sans connaître la politique de confidentialité de l'outil utilisé.

🤝 Ce que l'IA ne doit pas remplacer



L'IA excelle pour produire, accélérer et structurer. Mais la relation de confiance avec tes clients, l'empathie dans le service après-vente, et les décisions stratégiques engageant ta marque restent — et doivent rester — entre tes mains. Utilisée pour appuyer l'humain plutôt que pour le remplacer, l'IA devient un vrai avantage durable.

🛠 Tutoriel pas à pas

Mettre en place un processus de vérification simple

1. Avant de publier tout contenu généré par IA, relis-le entièrement toi-même
2. Vérifie chaque chiffre, date ou affirmation factuelle avec une source fiable
3. Assure-toi qu'aucune information confidentielle n'a été partagée dans le prompt
4. Adapte le ton pour qu'il corresponde réellement à ta marque, pas seulement à un style générique
5. Si le contenu s'adresse à des clients (avis, réponses automatiques), vérifie les obligations de transparence de ton secteur

⚠ Erreurs à éviter

- Publier un contenu généré par IA sans aucune relecture
- Faire confiance à des chiffres ou statistiques donnés par l'IA sans vérification
- Partager des données sensibles ou confidentielles dans un prompt
- Utiliser l'IA pour remplacer entièrement le service client sur des sujets sensibles

✔ Bonnes pratiques

- Garde toujours un regard humain final sur ce que produit l'IA
- Informe-toi sur la réglementation applicable à ton secteur et ta zone géographique
- Utilise l'IA pour gagner du temps sur l'exécution, pas pour éviter de réfléchir
- Reste transparent avec ton audience sur l'usage de l'IA quand c'est pertinent

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ Je relis systématiquement tout contenu généré par IA avant publication
- ☐ Je vérifie les faits, chiffres et affirmations avant de les diffuser
- ☐ Je ne partage aucune donnée sensible dans mes prompts
- ☐ Je connais les règles de transparence applicables à mon activité

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Reprends le dernier contenu que tu as généré avec une IA (texte, image ou autre). Relis-le avec un œil critique : y a-t-il une information à vérifier ? Un ton à ajuster ? Une mention de transparence à ajouter ? Corrige-le avant de l'utiliser.

📝 Résumé du chapitre

L'IA est un outil puissant mais faillible : elle peut se tromper, et la responsabilité du contenu final reste toujours humaine. Vérifier les faits, protéger les données sensibles, rester transparent et préserver la relation humaine avec tes clients sont les piliers d'un usage éthique et durable de l'IA dans ton business.



PARTIE 1 — LES FONDAMENTAUX DE L'IA

Chapitre 6 — Ton environnement IA prêt à l'emploi

🎯 Objectif du chapitre

Ce chapitre clôt la Partie 1 : il rassemble tout ce que tu as appris pour t'assurer que ton environnement IA est concrètement opérationnel avant de passer à l'application business dans les parties suivantes.

Un environnement prêt, pas juste des connaissances

Comprendre l'IA, savoir écrire un bon prompt, avoir choisi sa stack et connaître ses limites éthiques : c'est une base solide. Mais avant d'attaquer l'e-commerce, le dropshipping, l'affiliation ou les produits digitaux, il faut vérifier que ton environnement est réellement prêt à l'emploi — pas seulement en théorie.

Ce chapitre te propose une synthèse actionnable des 5 chapitres précédents, sous forme de checklist complète à valider avant de continuer.

> **Pourquoi cette étape compte**
> Beaucoup de gens lisent un guide entier, se sentent motivés, puis n'appliquent rien parce qu'ils n'ont jamais formalisé leur setup. Ce chapitre t'évite ce piège : il te fait passer de la lecture à un environnement de travail réellement fonctionnel.

Les 5 piliers à valider avant de continuer



1 **Compréhension des familles d'IA**
Tu sais différencier une IA de texte, d'image, de vidéo et d'automatisation, et tu sais laquelle utiliser pour quel besoin.

2 **Maîtrise du prompt**
Tu sais structurer une demande avec contexte, tâche précise, format attendu et exemple ou contrainte.

3 **Stack IA définie**
Tu as choisi au moins un outil de texte et un outil d'image, testé en version gratuite, avec un budget mensuel maximum fixé.

4 **Réflexes éthiques installés**
Tu relis systématiquement le contenu généré, tu vérifies les faits, et tu ne partages jamais de données sensibles dans un prompt.

5 **Comptes créés et opérationnels**
Tes comptes sur tes outils IA choisis sont créés, testés, et tu sais naviguer dans leurs interfaces de base.

🛠 Tutoriel pas à pas

Ton setup final avant de passer à la Partie 2

1. Vérifie que tu as un compte actif sur au moins un outil de texte (ChatGPT ou Claude)
2. Vérifie que tu as un compte actif sur au moins un outil d'image (Ideogram, DALL-E ou Midjourney)
3. Relis tes notes du Chapitre 3 sur la structure d'un bon prompt
4. Fixe ton budget mensuel IA maximum, même approximatif
5. Note quelque part (carnet, fichier) tes 3 règles éthiques personnelles à ne jamais enfreindre
6. Tu es prêt à passer à la Partie 2 : l'IA appliquée à l'e-commerce

⚠ Erreurs à éviter

- Passer à la pratique sans avoir de compte actif sur au moins un outil de texte et un outil d'image
- Sauter cette étape de synthèse en pensant "j'ai compris, ça suffit"
- Vouloir déjà maîtriser parfaitement chaque outil avant de commencer à l'utiliser en situation réelle

✓ Bonnes pratiques

- Garde cette checklist accessible et reviens-y régulièrement dans les premières semaines
- Complète ton setup progressivement : mieux vaut avancer avec 2 outils maîtrisés que 6 outils non exploités
- Considère cette Partie 1 comme une base à laquelle revenir, pas une étape à oublier une fois lue

📋 Checklist de mise en œuvre

☐ J'ai un compte actif sur au moins un outil de texte IA
☐ J'ai un compte actif sur au moins un outil d'image IA
☐ Je sais structurer un prompt avec contexte, tâche, format et exemple
☐ J'ai fixé mon budget mensuel maximum pour ma stack IA
☐ J'ai identifié mes règles éthiques personnelles d'usage de l'IA

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Coche mentalement (ou sur papier) chaque point de la checklist ci-dessus. Pour chaque case non cochée, prends 10 minutes maintenant pour la valider avant de passer à la Partie 2. Ton environnement IA doit être prêt, pas juste compris.

📝 Résumé du chapitre

La Partie 1 t'a donné les bases : comprendre l'IA générative, écrire de bons prompts, construire une stack adaptée à ton budget, et l'utiliser de façon éthique. Ce chapitre a transformé ces connaissances en un environnement concret et opérationnel. Tu es maintenant prêt à passer à l'application business, en commençant par l'e-commerce.



PARTIE 2 — L'IA APPLIQUÉE À L'E-COMMERCE

Chapitre 1 — Trouver des produits gagnants grâce à l'IA

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras exactement comment identifier un « produit gagnant » — c'est-à-dire un produit à fort potentiel de vente — même si tu n'as jamais fait d'e-commerce de ta vie. Chaque étape est expliquée en détail, sans supposer que tu connais déjà le vocabulaire ou les outils.

Qu'est-ce qu'un « produit gagnant » ?

Un *produit gagnant* (on dit aussi parfois « winning product » en anglais) est un produit qui réunit plusieurs qualités en même temps : il répond à un vrai besoin ou une vraie envie, il n'est pas facilement trouvable partout, il a un bon potentiel de marge (c'est-à-dire que tu peux le vendre nettement plus cher que ce qu'il te coûte), et surtout — c'est le point le plus important — il y a déjà une demande qui grandit pour ce produit, sans que le marché soit encore saturé de vendeurs.

Avant l'IA, trouver ce genre de produit demandait des heures de recherche manuelle : parcourir des marketplaces, observer les publicités des concurrents, deviner les tendances. Aujourd'hui, des outils spécialisés — combinés à l'IA — font une grande partie de ce travail à ta place, en quelques minutes.

> **Pourquoi ce chapitre est important**
> Beaucoup de personnes qui se lancent en e-commerce échouent non pas parce qu'elles gèrent mal leur boutique, mais parce qu'elles choisissent un mauvais produit dès le départ. C'est l'étape la plus déterminante de tout le processus — prends le temps de bien la faire.

Les 4 critères pour reconnaître un produit gagnant

1. **Une tendance à la hausse**
   Le produit doit être de plus en plus recherché ou acheté, pas en train de perdre en popularité. On vérifie cela avec des outils de tendance (voir plus bas).
2. **Une bonne marge potentielle**
   Le produit doit pouvoir être vendu à un prix nettement supérieur à son coût d'achat ou de fabrication — généralement, on vise à pouvoir le vendre 2,5 à 4 fois son prix d'achat.
3. **Un effet « waouh » ou une vraie utilité**
   Le produit résout un problème concret ou suscite une réaction immédiate ("je n'avais jamais vu ça" ou "j'en ai justement besoin"). C'est ce qui pousse à l'achat impulsif ou réfléchi.
4. **Une concurrence pas encore saturée**
   Si des centaines de boutiques vendent déjà exactement ce produit depuis longtemps, il sera difficile de te différencier. Cherche des produits encore peu exploités.

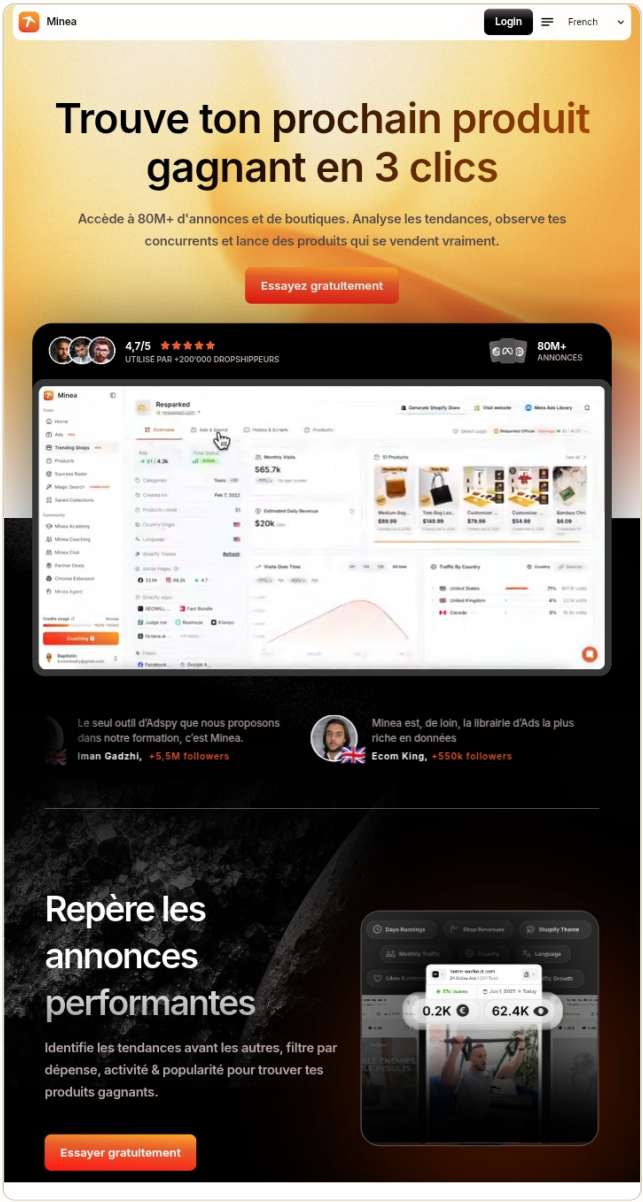
🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Utiliser un outil de recherche de produits gagnants

Il existe des outils spécialisés qui scannent en permanence les publicités et boutiques en ligne pour repérer les produits qui se vendent bien. Le plus connu et accessible en français est **Minea**. Voici comment l'utiliser, étape par étape :

1 Se rendre sur le site

Ouvre ton navigateur internet (Chrome, Safari, ou autre) et tape
minea.com
dans la barre d'adresse, puis appuie sur Entrée.



Page d'accueil de Minea : l'outil te permet d'explorer plus de 80 millions d'annonces publicitaires pour repérer les produits qui fonctionnent déjà.

2 Créer un compte gratuit

Clique sur le bouton « Essayez gratuitement » visible sur la page d'accueil. Renseigne ton adresse email et choisis un mot de passe. Tu n'as pas besoin de carte bancaire pour l'essai gratuit — vérifie bien cette information au moment de l'inscription.

3 Explorer les produits tendance

Une fois connecté, cherche dans le menu de gauche une section appelée « Trending Shops » (boutiques tendance) ou « Products » (produits). Ces sections affichent les produits qui génèrent le plus de ventes et de publicités en ce moment.

4 Filtrer par catégorie et par pays

Utilise les filtres proposés pour cibler une catégorie qui t'intéresse (maison, beauté, animaux, sport, etc.) et un pays cible pour ta boutique (France, Belgique, etc.). Cela évite d'être noyé sous des centaines de résultats non pertinents.

5 Noter 5 à 10 produits qui t'intéressent

Ne te précipite pas sur le premier produit venu. Prends note d'une dizaine de produits qui te semblent prometteurs, avec leur nom et un lien si possible, pour les analyser plus en profondeur à l'étape suivante.

Étape B — Valider la tendance avec Google Trends

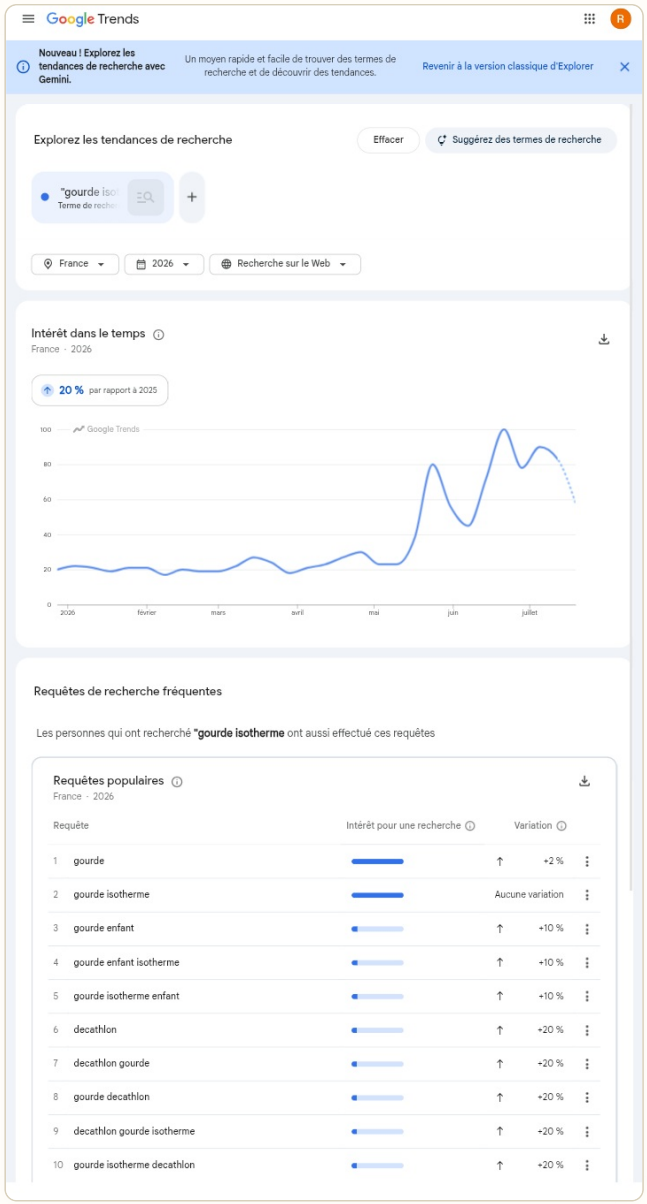
Une fois que tu as une liste de produits potentiels, il faut vérifier objectivement si la demande pour ce produit est en train de grandir, de stagner, ou de décliner. Pour cela, on utilise un outil gratuit de Google appelé **Google Trends**.

1 Se rendre sur Google Trends

Ouvre ton navigateur et tape
trends.google.com
dans la barre d'adresse.

2 Taper le nom du produit

Dans la barre de recherche, écris le nom de ton produit (par exemple « gourde isotherme »). Sélectionne bien le pays qui t'intéresse (ex : France) dans les filtres en dessous de la barre de recherche.



Exemple réel : la recherche du terme « gourde isotherme » sur Google Trends montre une nette progression de l'intérêt (+20% sur un an), avec des pics visibles sur le graphique — un signal positif pour ce produit.

3 Lire le graphique « Intérêt dans le temps »

Ce graphique montre l'évolution des recherches pour ce mot-clé. Une courbe qui monte sur les derniers mois est bon signe. Une courbe qui descend ou reste plate à un niveau très bas est un signal d'alerte : le produit n'intéresse peut-être plus grand monde, ou n'a jamais vraiment décollé.

4 Regarder les « Requêtes de recherche fréquentes »

Plus bas sur la page, Google Trends te montre les recherches associées à ton produit. Cela peut te donner des idées de mots-clés supplémentaires ou de variantes du produit à considérer.

Étape C — Utiliser l'IA pour analyser et affiner ton choix

Une fois que tu as identifié 2 ou 3 produits avec une tendance positive, utilise **ChatGPT** ou **Claude** pour t'aider à trancher. Voici un exemple de prompt à copier-coller directement :

Exemple de prompt à utiliser

« Je veux lancer une boutique e-commerce en France. J'hésite entre ces produits : [liste tes produits]. Pour chacun, donne-moi une estimation du niveau de concurrence probable, les arguments de vente principaux, et le type de client qui achèterait ce produit. Aide-moi à identifier lequel a le plus fort potentiel. »

L'IA ne remplace pas les données réelles de Minea ou Google Trends, mais elle t'aide à structurer ta réflexion et à ne rien oublier avant de te décider.

⚠ Erreurs à éviter

- Choisir un produit uniquement parce qu'il te plaît personnellement, sans vérifier la demande réelle
- Se lancer sur un produit déjà vendu massivement par des centaines de boutiques depuis plus d'un an
- Ignorer le graphique de tendance et se fier uniquement à son intuition
- Choisir un produit trop fragile, trop volumineux ou trop complexe à expédier pour débuter

✔ Bonnes pratiques

- Compare toujours plusieurs produits avant de te décider, ne t'arrête pas au premier qui te plaît
- Privilégie un produit léger et facile à expédier pour un premier lancement
- Vérifie la tendance sur au moins 12 mois, pas seulement les 30 derniers jours
- Assure-toi de pouvoir expliquer en une phrase pourquoi ce produit va intéresser les gens

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai créé un compte sur un outil de recherche de produits gagnants (Minea ou équivalent)
- ☐ J'ai identifié au moins 5 produits potentiels dans une catégorie qui m'intéresse
- ☐ J'ai vérifié la tendance de chaque produit sur Google Trends
- ☐ J'ai utilisé l'IA pour comparer mes options et structurer ma décision
- ☐ J'ai choisi un produit final avec une tendance positive et une concurrence raisonnable

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Va sur Minea (ou un outil équivalent), trouve 5 produits qui t'intéressent dans une catégorie de ton choix, puis vérifie chacun sur Google Trends. Note lequel a la courbe de tendance la plus prometteuse : c'est ton candidat numéro 1 pour la suite de cette partie.

📝 Résumé du chapitre

Trouver un produit gagnant repose sur 4 critères : une tendance à la hausse, une bonne marge, un effet « waouh » ou une vraie utilité, et une concurrence pas encore saturée. Des outils comme Minea et Google Trends permettent de vérifier ces critères avec de vraies données, et l'IA t'aide à structurer ta décision finale. Ce choix de produit est l'étape la plus déterminante pour la suite de ton projet e-commerce.



PARTIE 2 — L'IA APPLIQUÉE À L'E-COMMERCE

Chapitre 2 — Créer sa boutique en ligne avec l'aide de l'IA

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu auras ta propre boutique en ligne fonctionnelle, même si tu n'as jamais créé de site internet de ta vie. Chaque bouton à cliquer, chaque champ à remplir est détaillé pas à pas.

Pourquoi Shopify ?

Shopify est une plateforme qui permet de créer une boutique en ligne complète sans avoir besoin de savoir coder. C'est la solution la plus utilisée au monde pour l'e-commerce, ce qui veut dire qu'il existe énormément de tutoriels, d'applications complémentaires et de thèmes prêts à l'emploi. C'est pour cette raison qu'on l'utilise comme référence dans ce chapitre — mais les principes que tu vas apprendre s'appliquent aussi à d'autres plateformes similaires (WooCommerce, PrestaShop, etc.).

> **Avant de commencer**
> Tu n'as besoin ni de savoir coder, ni d'avoir un diplôme en informatique. Si tu sais utiliser un smartphone ou naviguer sur internet, tu as toutes les compétences nécessaires pour suivre ce chapitre.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Créer ton compte Shopify

1 Se rendre sur le site de Shopify

Ouvre ton navigateur internet et tape
shopify.com
dans la barre d'adresse, puis appuie sur Entrée.



Page d'accueil de Shopify : saisis ton adresse email dans le champ prévu, puis clique sur « Démarrer gratuitement » pour lancer ton essai.

2 Saisir ton adresse email

Dans le champ « Saisissez votre adresse e-mail », écris l'adresse email que tu utilises régulièrement. C'est avec cette adresse que tu

te connecteras à ta boutique par la suite.

3 Cliquer sur « Démarrer gratuitement »

Un bouton noir te permet de lancer l'inscription. Tu n'as pas besoin de carte bancaire à cette étape pour la période d'essai.

4 Répondre aux questions de Shopify

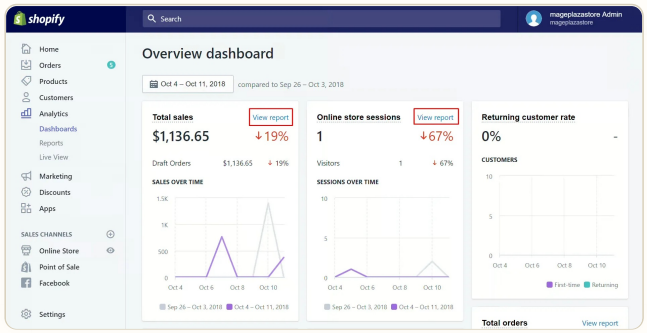
Shopify va te poser quelques questions simples (que veux-tu vendre, as-tu déjà vendu en ligne, etc.). Réponds honnêtement, cela sert uniquement à personnaliser ton expérience — il n'y a pas de bonne ou mauvaise réponse.

5 Choisir le nom de ta boutique

Shopify te demande de choisir un nom pour ta boutique. Ce nom pourra être modifié plus tard, donc ne bloque pas trop longtemps sur ce choix — l'important est de démarrer.

Étape B — Découvrir ton tableau de bord

Une fois ton compte créé, tu arrives sur ce qu'on appelle le *tableau de bord* (ou « dashboard » en anglais) : c'est l'écran principal depuis lequel tu gères toute ta boutique.



Le tableau de bord Shopify : à gauche, le menu principal (Commandes, Produits, Clients, Analytique…). Au centre, un aperçu de tes ventes et de la fréquentation de ta boutique.

1 Repérer le menu de gauche

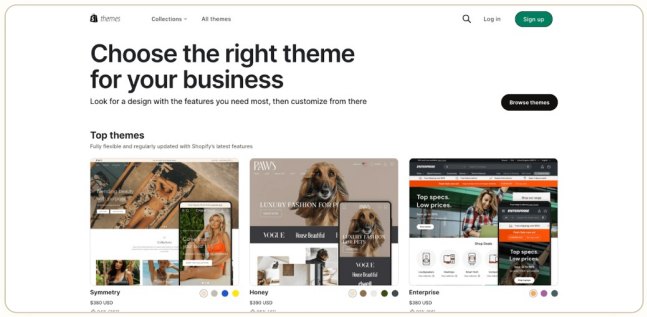
C'est ici que tu accèdes à toutes les fonctions importantes : « Products » (Produits) pour ajouter ce que tu vends, « Orders » (Commandes) pour voir tes ventes, « Customers » (Clients) pour voir qui achète chez toi, et « Analytics » (Analytique) pour suivre tes performances.

2 Repérer la section « Online Store »

Toujours dans le menu de gauche, en bas, tu trouveras « Online Store » (Boutique en ligne). C'est ici que tu vas personnaliser l'apparence visuelle de ta boutique.

Étape C — Choisir et personnaliser ton thème

Un *thème* est le modèle visuel de ta boutique : les couleurs, la disposition des éléments, le style général. Shopify propose des thèmes gratuits et payants.



La bibliothèque de thèmes Shopify : choisis un design adapté à ton secteur (mode, beauté, high-tech…), puis personnalise-le avec tes propres couleurs et images.

1 Accéder à la bibliothèque de thèmes

Depuis « Online Store », clique sur « Themes » (Thèmes), puis sur « Explore free themes » (Explorer les thèmes gratuits) pour commencer sans frais supplémentaires.

2 Choisir un thème adapté à ton produit

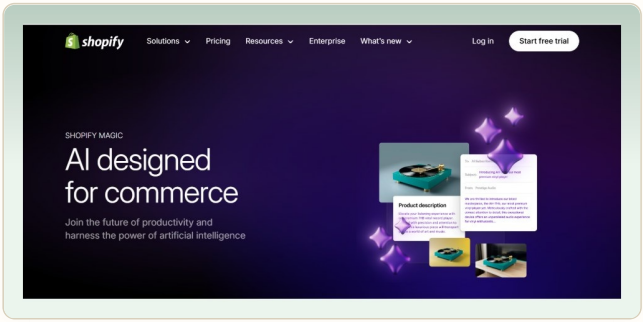
Sélectionne un thème qui correspond au style de ton produit (épuré pour la mode, coloré pour les produits pour enfants, etc.). Ne passe pas trop de temps sur ce choix : tu pourras toujours en changer plus tard.

3 Personnaliser les couleurs et le logo

Une fois le thème installé, clique sur « Customize » (Personnaliser). Tu peux y changer les couleurs principales, ajouter ton logo, et modifier les textes de la page d'accueil, le tout sans écrire une seule ligne de code.

Étape D — Utiliser l'IA intégrée à Shopify : Shopify Magic

Shopify Magic est un ensemble de fonctionnalités IA directement intégrées à la plateforme. Elle peut notamment rédiger des descriptions de produits, générer des idées de contenu, et retoucher automatiquement des photos.



Shopify Magic : une IA directement intégrée à ta boutique pour générer des descriptions de produits et des visuels en quelques secondes.

1 Accéder à Shopify Magic

Cette fonctionnalité apparaît directement dans certaines pages de ton tableau de bord, notamment lors de la création d'une fiche produit — repère les petites étoiles violettes qui signalent une fonction IA.

2 Générer une description automatiquement

Lorsque tu crées une fiche produit (on verra cela en détail au Chapitre 3), un bouton te permet de générer automatiquement une description à partir de quelques mots-clés que tu fournis sur ton produit.

⚠ Erreurs à éviter

- Passer des heures à choisir le thème « parfait » avant même d'avoir un produit à vendre
- Oublier de personnaliser les pages essentielles (À propos, Contact, Politique de retour)
- Lancer la boutique sans avoir testé le tunnel de commande soi-même (passer une fausse commande test)
- Négliger l'affichage sur mobile — la majorité des visiteurs viendront de leur téléphone

✓ Bonnes pratiques

- Utilise un thème gratuit pour démarrer ; investis dans un thème payant seulement une fois que tes ventes ont validé ton produit
- Ajoute au minimum 3 pages essentielles : À propos, Contact, Politique de livraison
- Teste toujours ta boutique sur ton téléphone avant de la publier
- Utilise Shopify Magic pour gagner du temps, mais relis toujours les textes générés

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai créé mon compte Shopify
- ☐ J'ai choisi et installé un thème gratuit
- ☐ J'ai personnalisé les couleurs et ajouté mon logo (même provisoire)
- ☐ J'ai repéré où se trouve Shopify Magic dans mon tableau de bord
- ☐ J'ai vérifié à quoi ressemble ma boutique sur mobile

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Crée ton compte Shopify si ce n'est pas déjà fait, installe un thème gratuit, et personnalise au moins la couleur principale et le nom affiché de ta boutique. Prends une capture d'écran de ta page d'accueil : c'est ta première boutique, même encore vide de produits.

Résumé du chapitre

Créer une boutique en ligne ne demande aucune compétence technique grâce à des plateformes comme Shopify. En suivant les étapes simples de création de compte, de choix de thème et de personnalisation, ta boutique peut être prête en moins d'une heure. L'IA intégrée (Shopify Magic) t'aide déjà à ce stade à gagner du temps sur la rédaction de contenu.



PARTIE 2 — L'IA APPLIQUÉE À L'E-COMMERCE

Chapitre [illegible] — Rédiger des fiches produits qui convertissent

🎯 Objectif du chapitre

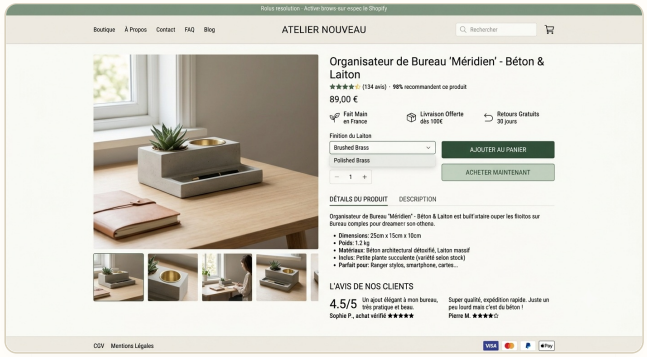
À la fin de ce chapitre, tu sauras rédiger — avec l'aide de l'IA — des fiches produits qui donnent réellement envie d'acheter, même si tu n'as jamais écrit de texte commercial de ta vie.

Pourquoi la fiche produit change tout

La *fiche produit* est la page que voit ton client juste avant de décider d'acheter ou de quitter ta boutique. C'est souvent l'élément le plus négligé par les débutants, alors qu'il a un impact énorme sur le *taux de conversion* (le pourcentage de visiteurs qui achètent réellement).

Une bonne fiche produit répond, avant même que le client se les pose, aux questions : « à quoi ça sert ? », « pourquoi ce produit et pas un autre ? », « est-ce fiable ? » et « comment je passe commande ? ».

> **Exemple concret**
> Regarde la capture ci-dessous : la fiche produit « Organisateur de Bureau Méridien » indique clairement le prix, les avis clients (4,5/5 avec 134 avis), les garanties (livraison offerte, retours gratuits 30 jours) et les caractéristiques techniques. Chaque élément rassure le client et facilite sa décision d'achat.



Exemple réel de fiche produit efficace : titre clair, prix visible, avis clients affichés, garanties rassurantes (livraison offerte, retours gratuits), et description structurée avec les caractéristiques techniques.

Les 6 éléments d'une fiche produit qui convertit

1 Un titre clair et descriptif
Le nom du produit doit indiquer immédiatement de quoi il s'agit, sans jeu de mots obscur. Exemple : « Organisateur de Bureau — Béton & Laiton » plutôt que juste « Méridien ».

2 Des visuels de qualité
Plusieurs photos sous différents angles, si possible en situation d'usage réel. C'est ce qui rassure le plus un client qui ne peut pas toucher le produit.

3 Un prix visible et des garanties
Prix clair, sans frais cachés, accompagné d'éléments rassurants : livraison, retours gratuits, garantie.

4 **Une description qui vend les bénéfices, pas seulement les caractéristiques**

Ne dis pas seulement « en béton et laiton » — explique ce que ça change pour le client : « robuste, esthétique, s'intègre à tout style de bureau ».

5 **Des avis clients visibles**

Les avis rassurent énormément. Même 2 ou 3 avis honnêtes valent mieux qu'aucun avis du tout.

6 **Un bouton d'appel à l'action clair**

« Ajouter au panier » et « Acheter maintenant » doivent être visibles immédiatement, sans que le client ait à chercher.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Générer une fiche produit complète avec l'IA

1 **Ouvrir ChatGPT ou Claude**

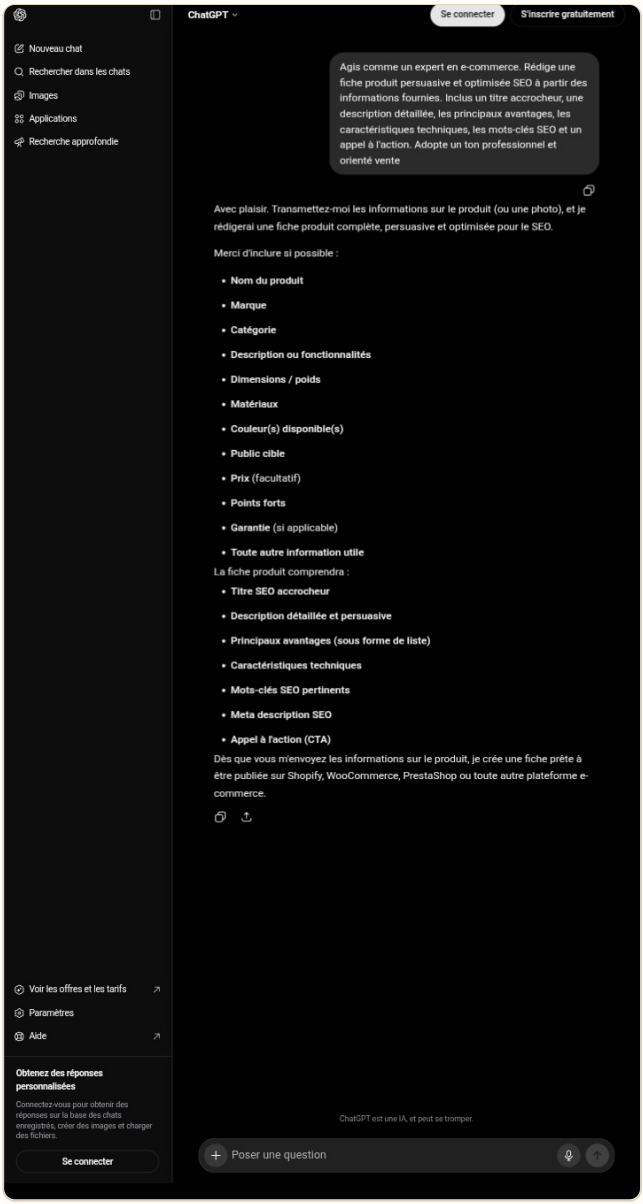
Rends-toi sur
chatgpt.com

ou
claude.ai

et connecte-toi (ou crée un compte gratuit si ce n'est pas encore fait).

2 **Copier-coller un prompt structuré**

Utilise un prompt qui demande explicitement à l'IA d'agir comme un expert en e-commerce et de te poser les bonnes questions pour construire la fiche.



Exemple réel : ce prompt demande à l'IA d'agir comme un expert e-commerce et de rédiger une fiche produit complète (titre, description, avantages, mots-clés SEO, appel à l'action) à partir des informations fournies.

Le prompt utilisé dans cet exemple
« Agis comme un expert en e-commerce. Rédige une fiche produit persuasive et optimisée SEO à partir des informations fournies. Inclus un titre accrocheur, une description détaillée, les principaux avantages, les caractéristiques techniques, les mots-clés SEO et un appel à l'action. Adopte un ton professionnel et orienté vente. »

3 Répondre aux questions de l'IA

Comme le montre la capture, l'IA va te demander des précisions : nom du produit, marque, catégorie, dimensions, matériaux, couleurs, public cible, prix, points forts. Plus tu donnes d'informations précises, meilleure sera la fiche générée.

4 Relire et ajuster le résultat

L'IA va te fournir un texte complet. Lis-le attentivement : corrige toute information factuelle inexacte, ajuste le ton s'il ne correspond pas à ta marque, et raccourcis si le texte est trop long.

5 Copier le texte dans ta fiche produit Shopify

Retourne dans ton tableau de bord Shopify (vu au Chapitre 2), va dans « Products » puis « Add product ». Colle le titre et la description générés dans les champs correspondants.

⚠ Erreurs à éviter

- Copier-coller le texte de l'IA sans jamais le relire ni le personnaliser
- Écrire uniquement les caractéristiques techniques sans expliquer les bénéfices pour le client
- Oublier d'ajouter des avis clients, même s'ils sont peu nombreux au début
- Utiliser des photos de mauvaise qualité ou en trop petit nombre

✓ Bonnes pratiques

- Donne un maximum de détails à l'IA pour obtenir une fiche vraiment adaptée à ton produit
- Structure toujours la description avec des listes à puces pour la lisibilité
- Mets en avant les garanties (livraison, retours) pour rassurer le client
- Relis toujours la fiche du point de vue d'un client qui découvre le produit pour la première fois

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai généré une première fiche produit avec l'IA en utilisant un prompt structuré
- ☐ J'ai relu et corrigé le texte généré
- ☐ Ma fiche comprend un titre clair, une description orientée bénéfices, et un appel à l'action
- ☐ J'ai ajouté au moins 3 photos de qualité
- ☐ J'ai publié la fiche dans mon tableau de bord Shopify

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Utilise le prompt donné dans ce chapitre avec ChatGPT ou Claude pour générer la fiche produit de ton produit gagnant identifié au Chapitre 1. Fournis un maximum de détails, puis publie la fiche générée (après relecture) dans ta boutique Shopify.

📝 Résumé du chapitre

Une fiche produit qui convertit combine un titre clair, des visuels de qualité, un prix rassurant, une description orientée bénéfices, des avis clients et un appel à l'action visible. L'IA (ChatGPT ou Claude) permet de générer une base solide en quelques minutes à partir d'un prompt bien structuré — à condition de toujours relire et personnaliser le résultat avant publication.



PARTIE 2 — L'IA APPLIQUÉE À L'E-COMMERCE

Chapitre 4 — Générer des publicités et visuels produit avec l'IA

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras créer des visuels publicitaires professionnels avec l'IA et lancer ta première campagne de publicité sur Facebook et Instagram, même sans aucune expérience en marketing ou en design.

Pourquoi la publicité est indispensable au démarrage

Avoir une belle boutique avec de bonnes fiches produits ne suffit pas : sans visiteurs, il n'y a pas de ventes. La *publicité payante* (on dit aussi « ads » en anglais) est le moyen le plus rapide d'amener des visiteurs qualifiés vers ta boutique dès le premier jour, sans attendre que le référencement naturel fasse effet (ce qui peut prendre des mois).

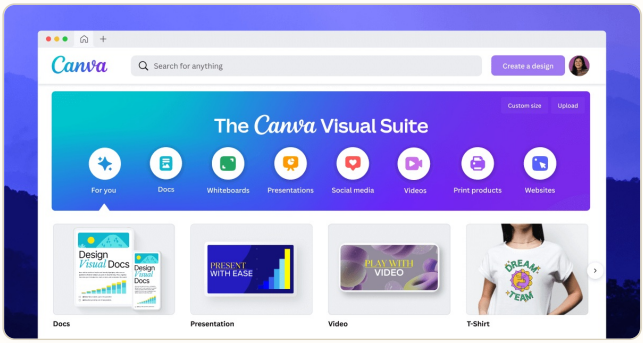
Meta (la société derrière Facebook et Instagram) propose un outil appelé *Meta Ads Manager* qui permet de créer et gérer tes publicités sur ces deux plateformes en même temps.

> **Ce que tu vas apprendre ici**
> Créer un visuel publicitaire accrocheur avec l'IA, puis transformer ce visuel en une vraie campagne publicitaire diffusée à des milliers de personnes potentiellement intéressées par ton produit.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Créer un visuel publicitaire avec l'IA

Plusieurs outils permettent de créer des visuels professionnels sans compétence en design. **Canva** est l'un des plus simples et des plus complets, avec des fonctions IA intégrées (« Magic Studio »).



La page d'accueil de Canva : depuis « Social media », tu peux créer des visuels publicitaires aux bonnes dimensions pour Facebook et Instagram en quelques clics.

1 **Se rendre sur Canva**

Ouvre ton navigateur et tape **canva.com**

. Crée un compte gratuit avec ton adresse email si ce n'est pas déjà fait.

2 Choisir le format « Social media »

Dans la page d'accueil, clique sur l'icône « Social media ». Canva te propose alors des modèles déjà aux bonnes dimensions pour les publicités Facebook et Instagram.

3 Importer la photo de ton produit

Clique sur « Upload » (Importer) dans le menu de gauche, puis sélectionne la photo de ton produit depuis ton ordinateur ou ton téléphone.

4 Utiliser un modèle et le personnaliser

Choisis un modèle de publicité qui te plaît parmi les suggestions. Remplace le texte par défaut par ton propre message : un titre accrocheur, le prix ou une promotion, et un appel à l'action clair (« Achetez maintenant », « Découvrez », etc.).

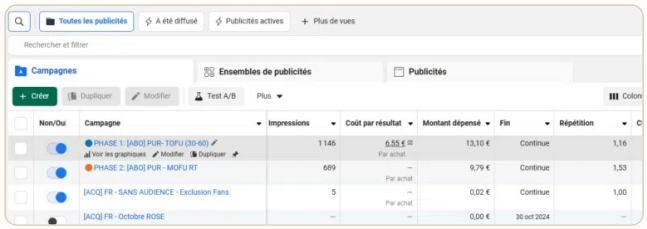
5 Utiliser l'IA pour améliorer le visuel

Dans le menu, cherche « Magic Studio » ou l'icône représentant des étincelles. Tu peux y générer des arrière-plans, retoucher automatiquement ta photo produit, ou même créer un visuel entièrement nouveau à partir d'une description texte.

6 Télécharger le visuel final

Une fois satisfait, clique sur « Télécharger » en haut à droite, choisis le format PNG ou JPG, puis enregistre le fichier sur ton ordinateur.

Étape B — Créer ta première publicité sur Meta Ads Manager



Le tableau de bord Meta Ads Manager : chaque ligne représente une campagne publicitaire, avec ses impressions (nombre d'affichages), son coût par résultat et le montant dépensé.

1 Accéder à Meta Ads Manager

Rends-toi sur
business.facebook.com
et connecte-toi avec ton compte Facebook. Si tu n'as pas de page Facebook professionnelle, tu devras en créer une gratuitement au préalable.

2 Créer une nouvelle campagne

Clique sur le bouton vert « + Créer » en haut à gauche. Choisis l'objectif « Ventes » ou « Trafic » si tu débutes — ces objectifs sont adaptés pour envoyer des visiteurs vers ta boutique.

3 Définir ton audience

Renseigne le pays ciblé, la tranche d'âge, et éventuellement les centres d'intérêt liés à ton produit (par exemple « sport » et « bien-être » pour une gourde isotherme).

4 Fixer ton budget quotidien

Pour un test, commence avec un petit budget (5 à 10€ par jour). Cela te permet de voir si la publicité fonctionne avant d'investir davantage.

5 Importer ton visuel et ton texte

Ajoute le visuel créé avec Canva à l'étape précédente, puis écris un texte d'accompagnement court qui met en avant le bénéfice principal de ton produit.

6 Publier et suivre les résultats

Une fois la publicité validée par Meta (généralement sous 24h), elle commence à être diffusée. Reviens régulièrement sur ton tableau de bord pour suivre les impressions (affichages), les clics, et le coût par résultat.

⚠ Erreurs à éviter

- Lancer une campagne avec un budget trop élevé avant d'avoir testé le visuel et le message
- Utiliser un visuel de mauvaise qualité ou trop chargé en texte
- Cibler une audience trop large ou trop vague
- Abandonner une campagne après seulement quelques heures — laisse au moins 2-3 jours pour obtenir des données fiables

✓ Bonnes pratiques

- Teste plusieurs visuels différents pour voir lequel fonctionne le mieux
- Garde un message simple et un seul appel à l'action clair par publicité
- Surveille le coût par résultat pour savoir si ta campagne est rentable
- Utilise l'IA pour générer plusieurs variantes de visuels rapidement, puis compare leurs performances

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai créé au moins un visuel publicitaire avec Canva
- ☐ J'ai créé un compte Meta Ads Manager avec une page Facebook professionnelle
- ☐ J'ai lancé une première campagne avec un petit budget test
- ☐ Je sais où consulter les résultats de ma campagne (impressions, coût par résultat)

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Crée un visuel publicitaire pour ton produit avec Canva en suivant les étapes de ce chapitre. Une fois le visuel prêt, ouvre Meta Ads Manager et prépare (sans forcément publier tout de suite) une campagne avec ce visuel, en définissant un budget test de 5 à 10€ par jour.

📝 Résumé du chapitre

Créer des publicités efficaces ne demande plus de compétences en design grâce à des outils comme Canva et son IA intégrée. Une fois le visuel prêt, Meta Ads Manager permet de cibler précisément une audience et de tester une campagne avec un budget maîtrisé. Commence petit, mesure les résultats, puis augmente ton budget uniquement sur ce qui fonctionne.



PARTIE 2 — L'IA APPLIQUÉE À L'E-COMMERCE

Chapitre 5 — Automatiser la gestion de sa boutique

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, ta boutique pourra fonctionner en partie « toute seule » : envoyer automatiquement des emails de confirmation, répondre aux questions fréquentes des clients, et te faire gagner un temps précieux — même si tu n'as jamais fait d'automatisation de ta vie.

Pourquoi automatiser dès le début

Beaucoup de tâches dans une boutique en ligne sont répétitives : envoyer un email de confirmation après chaque commande, répondre aux mêmes questions de service client, mettre à jour un tableau de suivi. Une *automatisation* est une règle que tu configures une seule fois, et qui s'exécute ensuite automatiquement à chaque fois que la situation se présente — sans que tu aies besoin d'intervenir.

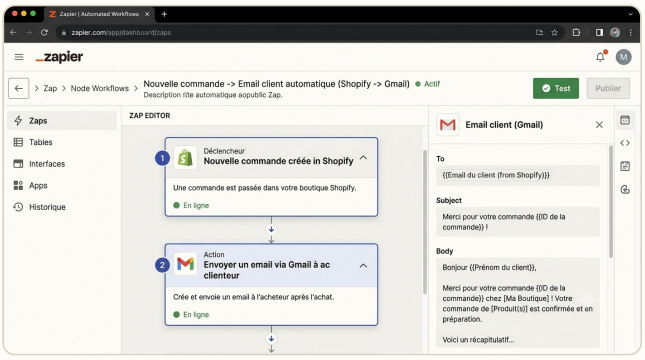
Automatiser ces tâches dès le lancement de ta boutique te permet de rester concentré sur ce qui compte vraiment (trouver des clients, améliorer ton offre) plutôt que de passer tes journées à répéter les mêmes actions manuelles.

> **Exemple concret**
> Sans automatisation, tu dois envoyer toi-même un email à chaque client après sa commande. Avec une automatisation, cet email part automatiquement dès que la commande est passée — que tu sois devant ton ordinateur ou en train de dormir.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Automatiser l'envoi d'un email de confirmation avec Zapier

Zapier est un outil qui connecte différentes applications entre elles pour créer des automatisations, appelées des *Zaps*. Voici comment créer ton premier Zap pour envoyer automatiquement un email après chaque nouvelle commande.



Exemple réel d'automatisation Zapier : quand une nouvelle commande est créée dans Shopify (étape 1), un email personnalisé est automatiquement envoyé au client via Gmail (étape 2), avec son prénom et le détail de sa commande insérés automatiquement.

1 Créer un compte Zapier

Rends-toi sur
zapier.com
et crée un compte gratuit avec ton adresse email. La version gratuite permet déjà de créer plusieurs automatisations simples.

2 Créer un nouveau Zap

Clique sur « Créer » puis « Zaps » dans le menu de gauche. Un « Zap » est le nom donné à une automatisation dans cet outil.

3 Choisir le déclencheur

Le *déclencheur* est l'événement qui va lancer l'automatisation. Choisis « Shopify » puis « Nouvelle commande créée ». Connecte ton compte Shopify quand cela te sera demandé (identifiants de ta boutique).

4 Choisir l'action

L'*action* est ce qui se passe automatiquement après le déclencheur. Choisis « Gmail » (ou ta messagerie) puis « Envoyer un email ». Connecte ton compte email de la même façon.

5 Personnaliser le contenu de l'email

Dans le champ « To » (À), insère la variable « Email du client » proposée par Zapier — cela permet à l'email de partir automatiquement vers chaque nouveau client. Rédige ton objet et ton message en insérant le prénom du client et le numéro de commande via les variables proposées.

6 Tester puis publier

Clique sur le bouton « Test » pour vérifier que tout fonctionne correctement, puis sur « Publier » pour activer ton automatisation. Elle fonctionnera désormais à chaque nouvelle commande, sans aucune action de ta part.

Étape B — Mettre en place un chatbot IA pour le service client

Un *chatbot* est un assistant automatique qui répond aux questions de tes clients directement sur ta boutique, 24h/24, sans que tu aies besoin d'être disponible en permanence.



Exemple de chatbot IA en action : le bot accueille le client, propose des options d'aide (commandes, retours, questions générales), puis guide la conversation en demandant les informations nécessaires — ici le numéro de commande.

1 Choisir un outil de chatbot

Des outils comme Tidio ou Gorgias proposent des chatbots IA spécialement conçus pour l'e-commerce, avec une intégration directe à Shopify.

2 Installer l'application sur Shopify

Depuis ton tableau de bord Shopify, va dans « Apps », cherche l'outil choisi (ex : Tidio) dans la boutique d'applications, puis clique sur « Ajouter l'application ».

3 Configurer les réponses automatiques

Configure les questions les plus fréquentes que tu reçois déjà (délais de livraison, politique de retour, tailles disponibles) pour que le bot puisse y répondre automatiquement.

4 Prévoir un transfert vers toi si besoin

Configure le chatbot pour qu'il te transfère la conversation (par email ou notification) si la question du client est trop complexe pour être traitée automatiquement.

⚠ Erreurs à éviter

- Automatiser une tâche sans jamais la tester avant de l'activer réellement
- Laisser un chatbot répondre à toutes les questions sans possibilité de contact humain
- Configurer des messages automatiques trop impersonnels ou robotiques
- Oublier de vérifier régulièrement que les automatisations fonctionnent toujours correctement

✅ Bonnes pratiques

- Commence par automatiser une seule tâche simple avant d'en ajouter d'autres
- Teste chaque automatisation avec une vraie commande ou un vrai message avant de la considérer comme fiable
- Garde toujours un moyen pour le client de contacter un vrai humain en cas de besoin
- Relis régulièrement les conversations du chatbot pour l'améliorer avec le temps

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai créé un compte Zapier et configuré un premier Zap (email automatique après commande)
- ☐ J'ai testé le Zap avec une vraie commande avant de le publier
- ☐ J'ai installé un chatbot IA sur ma boutique
- ☐ J'ai configuré les réponses aux questions les plus fréquentes
- ☐ J'ai vérifié qu'un client peut toujours me contacter directement si besoin

✍️ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Crée ton compte Zapier et configure ta première automatisation : nouvelle commande Shopify → email de confirmation personnalisé. Teste-la avec une commande factice avant de la publier définitivement.

📝 Résumé du chapitre

Automatiser sa boutique permet de gagner un temps considérable sur les tâches répétitives comme l'envoi d'emails ou les réponses au service client. Des outils comme Zapier et les chatbots IA (Tidio, Gorgias) rendent cette automatisation accessible sans compétence technique. Commence simple, teste toujours avant de publier, et garde toujours une porte de sortie vers un contact humain.



PARTIE 2 — L'IA APPLIQUÉE À L'E-COMMERCE

Chapitre 6 — Augmenter ses ventes

🎯 Objectif du chapitre

Ce dernier chapitre de la Partie 2 te montre comment augmenter tes ventes une fois ta boutique lancée, en utilisant l'email automatique et le suivi de tes statistiques — deux leviers puissants et simples à mettre en place.

Vendre plus sans dépenser plus en publicité

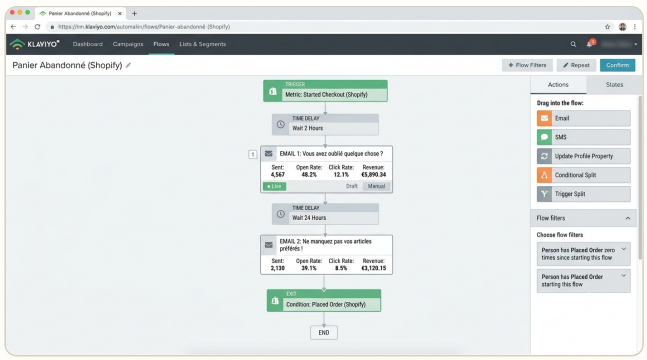
Une fois que ta boutique génère ses premières visites, il existe des moyens d'augmenter tes ventes sans forcément augmenter ton budget publicitaire. Le plus puissant d'entre eux est l'*email marketing automatisé* : des emails envoyés automatiquement au bon moment pour convaincre un visiteur hésitant de finaliser son achat.

> **Le saviez-vous ?**
> En moyenne, près de 70% des personnes qui ajoutent un produit à leur panier ne finalisent jamais leur achat. On appelle cela l'*abandon de panier*. Une simple séquence d'emails automatiques peut récupérer une partie significative de ces ventes perdues.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Créer une séquence email pour paniers abandonnés avec Klaviyo

Klaviyo est un outil d'emailing spécialement conçu pour l'e-commerce, avec une intégration directe à Shopify.



Exemple réel de séquence automatisée Klaviyo pour paniers abandonnés : le premier email (envoyé 2h après l'abandon) a généré un taux d'ouverture de 48,2% et près de 5 890€ de revenus à lui seul.

1 **Créer un compte Klaviyo**

Rends-toi sur
klaviyo.com
et crée un compte gratuit. Connecte-le directement à ta boutique Shopify depuis les paramètres d'intégration.

2 **Accéder aux « Flows » (flux automatisés)**

Dans le menu du haut, clique sur « Flows ». Klaviyo propose des modèles prêts à l'emploi, dont un modèle « Panier abandonné » déjà configuré.

3 Configurer le déclencheur

Le déclencheur est ici « Started Checkout » (a démarré le paiement) : dès qu'un visiteur commence à passer commande sans la terminer, la séquence s'active.

4 Configurer le premier email

Comme dans l'exemple, programme un délai d'attente (2 heures dans cet exemple) puis un premier email avec un message simple : « Vous avez oublié quelque chose ? » pour rappeler le produit resté dans le panier.

5 Ajouter un second email de relance

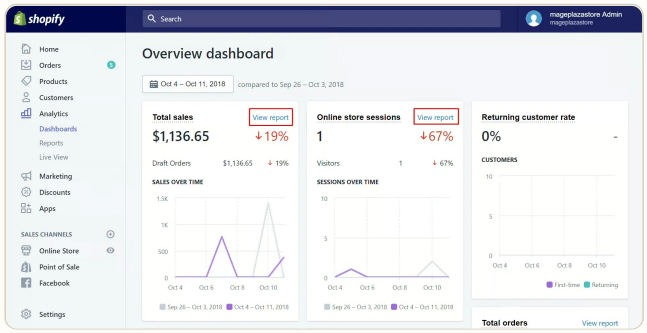
24 heures plus tard, un second email peut renforcer l'incitation avec un message légèrement différent, par exemple en ajoutant une touche d'urgence ou une petite réduction si ta marge le permet.

6 Activer la séquence

Une fois les emails rédigés (tu peux utiliser ChatGPT pour t'aider à les écrire), clique sur « Confirm » pour activer la séquence. Elle s'exécutera automatiquement pour chaque client concerné.

Étape B — Suivre ses statistiques pour savoir ce qui fonctionne

Augmenter ses ventes passe aussi par la compréhension de ses données. Ton tableau de bord Shopify (vu au Chapitre 2) te donne toutes les informations nécessaires.



Le tableau de bord Shopify affiche tes ventes totales, le nombre de visiteurs de ta boutique, et le taux de clients qui reviennent acheter à nouveau — trois indicateurs clés à surveiller régulièrement.

1 Consulter régulièrement ton tableau de bord

Depuis ton menu Shopify, va dans « Analytics » puis « Dashboards ». Prends l'habitude de vérifier ces chiffres chaque semaine, pas seulement quand quelque chose semble aller mal.

2 Surveiller le taux de clients qui reviennent

Le « Returning customer rate » (taux de clients récurrents) indique combien de clients reviennent acheter une seconde fois. Un taux qui progresse est un excellent signe de fidélisation.

3 Utiliser l'IA pour interpréter tes données

Tu peux copier tes principaux chiffres (ventes, visiteurs, taux de conversion) et les coller dans Claude ou ChatGPT en demandant : « Voici mes statistiques de vente de la semaine. Que remarques-tu, et quelles actions me recommandes-tu pour améliorer mes résultats ? »

⚠ Erreurs à éviter

- Ne jamais relancer les paniers abandonnés, alors que c'est l'un des leviers les plus rentables
- Envoyer trop d'emails trop fréquemment, au risque de lasser tes clients
- Ne regarder ses statistiques qu'une fois par mois, trop tard pour réagir
- Se concentrer uniquement sur l'acquisition de nouveaux clients en oubliant de fidéliser les clients existants

✓ Bonnes pratiques

- Mets en place ta séquence de panier abandonné dès le lancement de ta boutique

- Consulte tes statistiques Shopify au moins une fois par semaine
- Utilise l'IA pour t'aider à repérer des tendances dans tes données que tu n'aurais pas vues seul
- Teste différents messages dans tes emails pour voir lesquels génèrent le plus de ventes récupérées

📋 Checklist de mise en œuvre

☐ J'ai créé un compte Klaviyo et connecté ma boutique Shopify
☐ J'ai activé une séquence automatique de panier abandonné avec au moins 2 emails
☐ Je sais où consulter mes statistiques de vente sur Shopify
☐ J'ai pris l'habitude de vérifier mes chiffres chaque semaine

✍️ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Crée ton compte Klaviyo, connecte-le à ta boutique Shopify, et active le modèle de séquence « Panier abandonné » proposé par défaut. Utilise ChatGPT ou Claude pour t'aider à personnaliser le texte des emails avec le ton de ta marque.

📝 Résumé du chapitre — et fin de la Partie 2

Augmenter ses ventes ne demande pas forcément plus de budget publicitaire : une séquence d'emails automatiques pour les paniers abandonnés, combinée à un suivi régulier de tes statistiques, peut considérablement améliorer tes résultats. Avec ce chapitre s'achève la Partie 2 : tu sais maintenant trouver un produit gagnant, créer ta boutique, rédiger tes fiches produits, créer tes publicités, automatiser ta gestion, et augmenter tes ventes — le tout avec l'aide de l'IA à chaque étape.

ÉTUDE DE CAS — E-COMMERCE

Comment Léa a lancé sa boutique de 0 à 3 200€ de ventes en 45 jours

Un exemple réaliste d'application des méthodes de la Partie 2

🎯 Contexte

Léa, 34 ans, employée dans l'administratif, souhaitait créer un revenu complémentaire en dehors de ses heures de travail. Elle n'avait aucune expérience en e-commerce, ni en design, ni en marketing digital. Son seul atout : 5 à 7 heures disponibles par semaine, le soir et le week-end.

⚠ Le problème

Léa avait déjà tenté une première boutique un an auparavant, sans méthode ni recherche de marché : elle avait choisi des produits au hasard, rédigé ses fiches produits elle-même en quelques minutes, et n'avait jamais dépassé 2 ventes en 3 mois. Elle avait fini par abandonner, découragée.

🛠 Outils IA utilisés

Minea pour la recherche de produit, Claude pour la rédaction des fiches produits, Shopify Magic pour les premières descriptions, Canva pour les visuels publicitaires, et Klaviyo pour l'email marketing.

🪜 Étapes suivies

1. Léa a suivi la méthode du Chapitre 1 : elle a passé 3 soirées à explorer Minea et à croiser ses trouvailles avec Google Trends, avant de choisir un accessoire de rangement pour bureau, en tendance croissante depuis plusieurs mois.
2. Elle a créé sa boutique Shopify en un week-end, en suivant pas à pas le Chapitre 2, avec un thème gratuit personnalisé aux couleurs de sa marque.
3. Elle a utilisé Claude pour générer 8 fiches produits, qu'elle a ensuite relues et légèrement réécrites avec son propre ton.
4. Elle a créé 3 visuels publicitaires avec Canva et lancé sa première campagne Meta Ads avec un budget test de 8€/jour pendant une semaine.
5. Après avoir identifié la publicité la plus performante (Chapitre 4), elle a concentré son budget dessus et mis en place une séquence Klaviyo pour les paniers abandonnés.

📊 Résultats obtenus (après 45 jours)

3 200€	47	3,1%
de ventes totales	commandes	taux de conversion

Après déduction des coûts publicitaires et du produit, Léa a dégagé environ 1 100€ de marge nette sur cette période — un résultat qui l'a convaincue de continuer à développer sa boutique en parallèle de son emploi.

⊘ Erreurs évitées grâce à la méthode

- Elle n'a pas choisi son produit au hasard, mais a validé la demande avant de se lancer
- Elle a testé sa publicité avec un petit budget avant d'investir davantage
- Elle a relu et personnalisé chaque texte généré par l'IA plutôt que de le publier tel quel

💡 Enseignements clés

Le principal changement entre son premier échec et cette réussite n'était pas le produit en lui-même, mais la **méthode** : validation de la demande avant de se lancer, test avant d'investir, et utilisation de l'IA comme accélérateur plutôt que comme solution miracle. Léa recommande à quiconque débute de ne pas sauter les étapes de recherche, même si elles semblent moins excitantes que de lancer directement une boutique.



PARTIE 3 — L'IA APPLIQUÉE AU DROPSHIPPING

Chapitre 1 — Choisir une niche rentable

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras choisir une niche adaptée au dropshipping, même si tu n'as aucune expérience en commerce. Chaque étape est expliquée simplement, sans jargon inutile.

Qu'est-ce que le dropshipping et pourquoi la niche est essentielle ?

Le *dropshipping* est un modèle de vente en ligne où tu vends des produits sans jamais les stocker toi-même : c'est ton fournisseur qui expédie directement le produit au client, une fois que tu as reçu la commande. Tu n'as donc pas besoin d'investir dans un stock au départ.

Une *niche* est un segment précis de marché, centré sur une thématique ou un type de client bien défini (par exemple : les accessoires pour chats, plutôt que « les animaux » en général). Choisir une bonne niche est l'étape la plus importante en dropshipping : c'est elle qui détermine si tu vas pouvoir te démarquer, fidéliser des clients, et construire une marque cohérente — plutôt que de vendre au hasard des produits qui n'ont aucun lien entre eux.

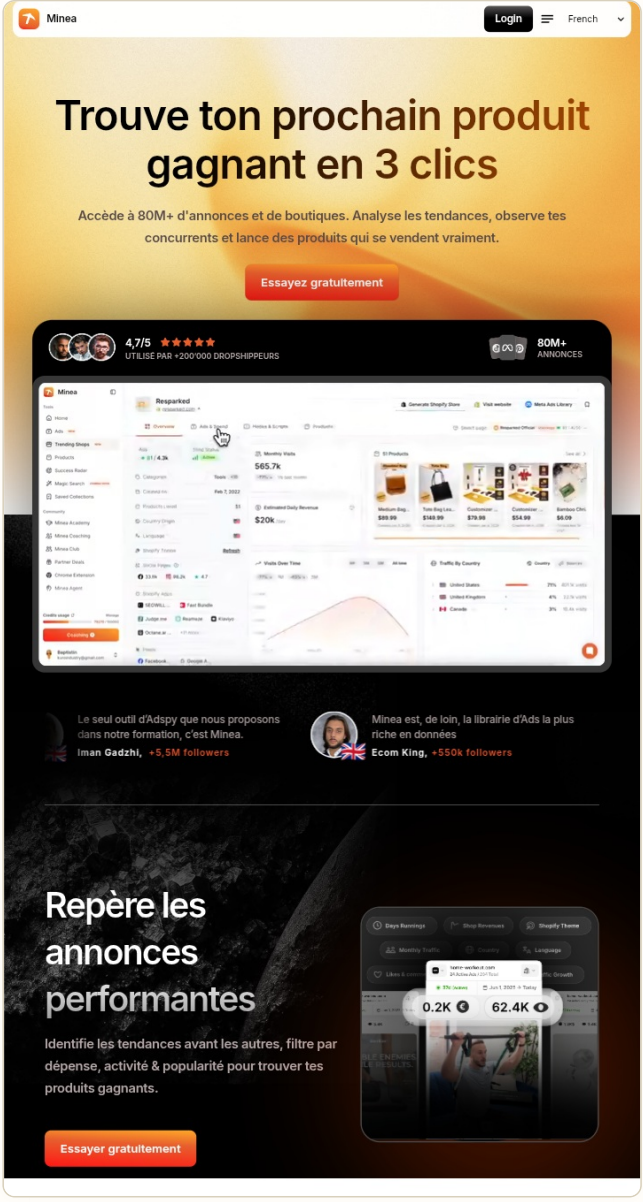
> **Différence avec le Chapitre 1 de la Partie 2**
> Dans la Partie 2 (e-commerce classique), tu cherchais un seul produit gagnant. Ici, tu cherches une **catégorie entière** de produits cohérents entre eux, pour construire une boutique thématique plutôt qu'une boutique mono-produit.

Les 4 critères d'une bonne niche

1. **Une passion ou un problème récurrent**
   La niche doit répondre à une passion forte (les amateurs de plantes, les propriétaires de chiens) ou résoudre un problème récurrent (le mal de dos, le rangement de petits espaces).
2. **Suffisamment de produits disponibles**
   Il doit exister assez de produits différents dans cette niche pour construire une boutique complète (au moins 15 à 20 produits variés).
3. **Un marché ni trop large, ni trop restreint**
   « La mode » est trop large (trop de concurrence, difficile de se différencier). « Les chaussettes pour chat sourd » est trop restreint (pas assez de clients). Vise un juste milieu.
4. **Un potentiel d'achat récurrent ou d'upsell**
   Une bonne niche permet de vendre plusieurs fois au même client (produits consommables, collections, accessoires complémentaires).

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Explorer les niches tendance avec Minea



Minea permet d'explorer les boutiques et publicités qui fonctionnent déjà par catégorie, ce qui aide à identifier des niches actives avec une vraie demande.

1 **Se connecter à Minea**

Si tu as déjà créé ton compte au Chapitre 1 de la Partie 2, reconnecte-toi simplement sur **minea.com**. Sinon, crée un compte gratuit comme expliqué précédemment.

2 **Parcourir les catégories disponibles**

Dans le menu, explore les différentes catégories proposées (mode, maison, animaux, beauté, sport, etc.). Note les catégories où tu remarques plusieurs boutiques actives avec beaucoup de publicités en cours — signe d'une demande réelle.

3 **Étudier 2 ou 3 boutiques existantes par catégorie**

Clique sur les boutiques qui apparaissent dans une catégorie qui t'intéresse. Regarde combien de produits elles vendent, comment elles sont organisées, et quel semble être leur positionnement.

Étape B — Utiliser l'IA pour valider et affiner ta niche

Une fois que tu as identifié 2 ou 3 niches potentielles, utilise ChatGPT ou Claude pour approfondir ton analyse.

> **Exemple de prompt à copier-coller**
> « Je veux lancer une boutique de dropshipping dans la niche [ta niche, ex : accessoires pour chats]. Liste-moi : 1) les types de clients qui achèteraient dans cette niche, 2) au moins 10 idées de produits pertinents, 3) les arguments qui différencieraient ma boutique de la concurrence, 4) les risques ou difficultés potentielles de cette niche. »

1 **Copier ce prompt dans ChatGPT ou Claude**

Remplace « [ta niche] » par celle que tu envisages, puis envoie le message.

2 **Analyser la réponse**

2 Analyser la réponse

Lis attentivement les 10 idées de produits proposées : est-ce que cela te semble réaliste et cohérent ? Est-ce que tu pourrais toi-même trouver ces produits chez un fournisseur (on verra cela au Chapitre 2) ?

3 Comparer plusieurs niches avec le même prompt

Répète l'opération pour chacune de tes 2-3 niches candidates, puis compare les réponses pour faire ton choix final.

⚠ Erreurs à éviter

- Choisir une niche uniquement parce qu'elle « semble » rentable sans vérifier la demande réelle
- Se lancer dans une niche trop large où il est impossible de se différencier
- Ignorer sa propre curiosité — une niche qui t'intéresse un minimum sera plus facile à développer sur la durée
- Changer de niche trop souvent avant même d'avoir testé sérieusement la première

✓ Bonnes pratiques

- Choisis une niche où tu peux imaginer au moins 15-20 produits différents
- Privilégie une niche avec un potentiel de vente récurrente (accessoires, consommables)
- Étudie toujours 2 à 3 boutiques concurrentes existantes avant de te lancer
- Utilise l'IA pour challenger ton choix, pas seulement pour le confirmer

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai identifié 2 à 3 niches potentielles avec Minea
- ☐ J'ai étudié des boutiques concurrentes existantes dans chaque niche
- ☐ J'ai utilisé l'IA pour analyser le potentiel de chaque niche
- ☐ J'ai choisi ma niche finale avec au moins 15 idées de produits possibles

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Utilise le prompt fourni dans ce chapitre avec ChatGPT ou Claude pour analyser 2 niches qui t'intéressent. Compare les réponses et note laquelle te semble la plus prometteuse pour la suite de cette partie.

📝 Résumé du chapitre

Choisir une bonne niche repose sur 4 critères : une vraie passion ou un problème récurrent, suffisamment de produits disponibles, un marché ni trop large ni trop restreint, et un potentiel d'achat récurrent. Minea aide à repérer les niches actives, et l'IA permet d'approfondir et de challenger ton analyse avant de te lancer.



PARTIE 3 — IA APPLIQUÉE AU DROPSHIPPING

Chapitre 2 — Trouver des fournisseurs fiables

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras identifier des fournisseurs fiables pour tes produits en dropshipping, et éviter les pièges les plus courants qui découragent souvent les débutants (retards, produits de mauvaise qualité, arnaques).

Pourquoi le choix du fournisseur est aussi important que le produit

Un *fournisseur* est l'entreprise ou la personne qui fabrique et expédie le produit directement à ton client. En dropshipping, tu ne contrôles pas physiquement le produit — c'est pourquoi choisir un fournisseur fiable est absolument essentiel : un mauvais fournisseur (retards, produits abîmés, mauvaise communication) peut ruiner la réputation de ta boutique même si ton marketing est parfait.

> **Ce qu'un client ne pardonne pas**
> Un client ne fait pas la différence entre « c'est ta faute » et « c'est la faute du fournisseur » : pour lui, c'est ta boutique qui est responsable. C'est pourquoi vérifier soigneusement chaque fournisseur avant de lui confier tes ventes est une étape non négociable.

Les 4 critères pour évaluer un fournisseur

1. **La note et les avis**
   Vérifie toujours la note globale du fournisseur (idéalement au-dessus de 4,5/5) et lis quelques avis détaillés, pas seulement la moyenne affichée.

2. **La vitesse d'expédition**
   Un bon fournisseur affiche des délais de livraison clairs et raisonnables (idéalement moins de 15 jours). Méfie-toi des fournisseurs qui n'indiquent aucun délai précis.

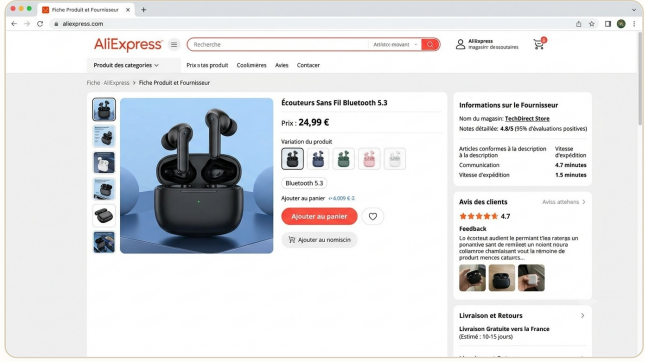
3. **La réactivité de communication**
   Teste toi-même en envoyant une question au fournisseur avant de t'engager. Un fournisseur qui répond rapidement et clairement est bon signe pour la suite.

4. **La conformité des produits à la description**
   Regarde le taux d'« articles conformes à la description » quand cette information est disponible — un indicateur clé de fiabilité.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Analyser une fiche fournisseur sur AliExpress

AliExpress est l'une des plateformes les plus utilisées pour trouver des fournisseurs en dropshipping, notamment pour démarrer avec un petit budget.



Exemple de fiche fournisseur AliExpress : à droite, les informations essentielles à vérifier — note détaillée (4,8/5 avec 95% d'évaluations positives), rapidité de communication et vitesse d'expédition.

1 Rechercher ton produit

Rends-toi sur
aliexpress.com
et utilise la barre de recherche pour trouver un produit correspondant à ta niche.

2 Vérifier le panneau « Informations sur le Fournisseur »

Sur la droite de la fiche produit, repère la note détaillée, le pourcentage d'évaluations positives, et la vitesse de communication et d'expédition annoncée.

3 Lire plusieurs avis clients

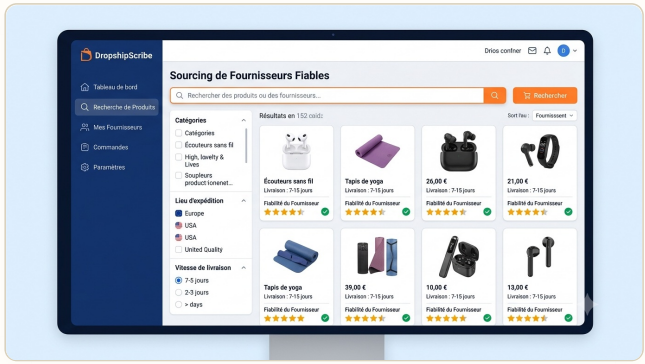
Fais défiler jusqu'à la section « Avis des clients ». Lis au moins 5 à 10 avis, en particulier les avis avec photos, qui sont généralement plus fiables que le texte seul.

4 Comparer plusieurs fournisseurs pour le même produit

Ne te limite jamais au premier résultat trouvé. Compare au moins 3 fournisseurs différents proposant un produit similaire avant de faire ton choix.

Étape B — Utiliser un outil de sourcing spécialisé

Des outils comme **Spocket** ou **CJ Dropshipping** vont plus loin en pré-filtrant les fournisseurs selon leur fiabilité, ce qui te fait gagner un temps précieux.



Un outil de sourcing affiche directement les délais de livraison et un indicateur de fiabilité du fournisseur (étoiles + badge vert) pour chaque produit, facilitant la comparaison rapide.

1 Créer un compte sur l'outil de sourcing choisi

Inscris-toi gratuitement sur la plateforme de ton choix et connecte-la à ta boutique Shopify si une intégration est proposée.

2 Filtrer par vitesse de livraison

Utilise les filtres disponibles (comme sur la capture) pour ne voir que les fournisseurs proposant des délais courts, idéalement moins de 7 à 10 jours.

3 Vérifier l'indicateur de fiabilité

Privilégie systématiquement les fournisseurs avec le badge de fiabilité vert et une note d'au moins 4 étoiles sur 5.

⚠ Erreurs à éviter

- Choisir un fournisseur uniquement parce qu'il propose le prix le plus bas

- Ne jamais tester la communication avec le fournisseur avant de lancer les ventes
- Ignorer les avis négatifs en se concentrant seulement sur la note globale
- Travailler avec un seul fournisseur sans solution de secours en cas de rupture de stock

✅ Bonnes pratiques

- Compare toujours au moins 3 fournisseurs avant de choisir
- Commande un échantillon toi-même avant de vendre un produit en grande quantité
- Privilégie les fournisseurs avec un historique d'au moins plusieurs mois d'activité
- Garde en réserve un second fournisseur pour chaque produit important de ta boutique

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai identifié au moins 3 fournisseurs potentiels pour mon produit principal
- ☐ J'ai vérifié leur note, leurs avis et leurs délais d'expédition
- ☐ J'ai testé la communication avec au moins un fournisseur avant de m'engager
- ☐ J'ai commandé (ou prévu de commander) un échantillon pour vérifier la qualité

✍️ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Recherche ton produit principal sur AliExpress ou un outil de sourcing, compare au moins 3 fournisseurs différents en utilisant les 4 critères de ce chapitre, et envoie un message test à celui qui te semble le plus fiable pour évaluer sa réactivité.

📝 Résumé du chapitre

Le choix du fournisseur est aussi déterminant que le choix du produit en dropshipping. Vérifie systématiquement la note, les avis, la vitesse d'expédition et la réactivité de communication avant de t'engager. Des plateformes comme AliExpress, Spocket ou CJ Dropshipping fournissent les informations nécessaires pour faire ce choix sereinement — à condition de prendre le temps de comparer plusieurs options.



PARTIE 3 — L'IA APPLIQUÉE AU DROPSHIPPING

Chapitre 3 — Créer une boutique performante rapidement

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, ta boutique de dropshipping sera en ligne avec tes premiers produits importés automatiquement, même si tu n'as jamais créé de site internet.

La force du dropshipping : la rapidité de lancement

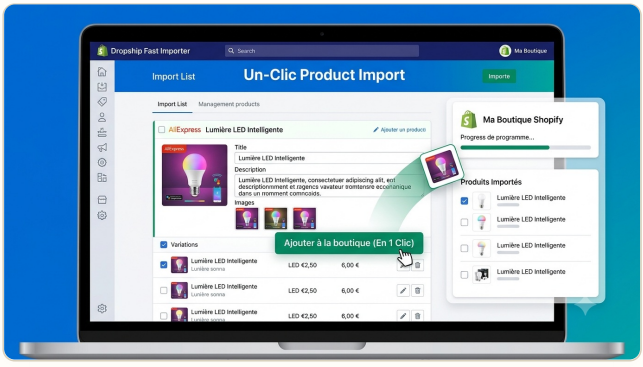
L'un des grands avantages du dropshipping est la vitesse à laquelle tu peux passer de l'idée à une boutique fonctionnelle. Grâce à des outils d'import automatique, tu peux ajouter des dizaines de produits à ta boutique en quelques clics, sans avoir à rédiger chaque fiche produit un par un depuis zéro.

> **Ce que tu vas construire dans ce chapitre**
> Une boutique Shopify (si tu ne l'as pas encore créée, reviens au Chapitre 2 de la Partie 2 pour les étapes détaillées) enrichie automatiquement avec les produits de ta niche, prête à recevoir ses premiers visiteurs.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Installer une application d'import automatique

Des applications comme **DSers** ou **Zendrop** se connectent directement à ta boutique Shopify pour importer des produits AliExpress en un clic, avec toutes leurs photos et variantes.



Exemple d'outil d'import automatique : le produit AliExpress (avec ses photos, titre et variantes) est ajouté à la boutique en un seul clic sur « Ajouter à la boutique ».

1. **Installer l'application dans Shopify**

   Depuis ton tableau de bord Shopify, va dans « Apps », recherche « DSers » (ou l'outil de ton choix) dans la boutique d'applications, puis clique sur « Ajouter l'application ».

2. **Connecter ton compte AliExpress**

Suis les instructions pour lier ton compte AliExpress à l'application. C'est ce qui permettra d'importer directement les produits sans les télécharger manuellement.

3 Rechercher et sélectionner tes produits

Utilise la barre de recherche de l'application pour trouver les produits de ta niche identifiés précédemment (Chapitres 1 et 2 de cette partie).

4 Importer en un clic

Clique sur « Ajouter à la boutique (En 1 clic) » comme montré dans la capture. Le produit, ses photos et ses variantes sont automatiquement ajoutés à ta liste d'import.

5 Améliorer le titre et la description avec l'IA

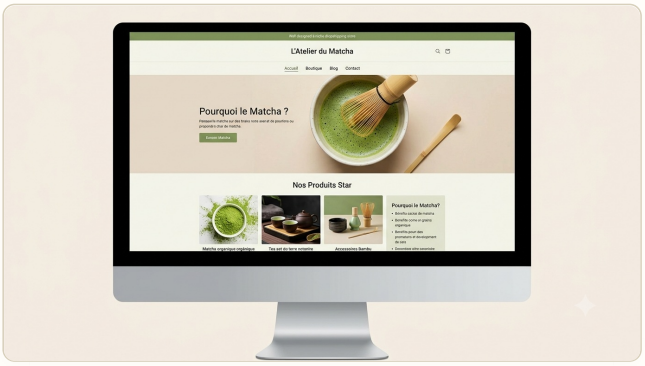
Les titres et descriptions importés automatiquement sont souvent mal traduits ou peu engageants (comme tu peux le voir dans l'exemple). Utilise ChatGPT ou Claude avec le prompt vu au Chapitre 3 de la Partie 2 pour réécrire chaque fiche produit correctement.

6 Publier les produits sur ta boutique

Une fois les fiches corrigées, valide leur publication depuis l'application. Elles apparaissent alors directement dans ton catalogue Shopify.

Étape B — S'inspirer d'une boutique de niche bien conçue

Avant de finaliser le design de ta boutique, il est utile de regarder des exemples de boutiques de niche réussies pour t'en inspirer.



Exemple de boutique de niche épurée : « L'Atelier du Matcha » se concentre sur un univers unique et cohérent (le thé matcha), avec une mise en page simple et des produits star mis en avant dès la page d'accueil.

1 Observer la simplicité du design

Remarque que la boutique ne présente pas des dizaines de catégories différentes : tout tourne autour d'un seul univers (le matcha), ce qui inspire confiance et clarté.

2 Reproduire cette logique pour ta boutique

Structure ta page d'accueil autour de ta niche : un titre qui explique immédiatement de quoi parle ta boutique, puis une sélection de « produits star » mise en avant.

⚠ Erreurs à éviter

- Importer des dizaines de produits sans jamais retravailler les titres et descriptions
- Créer une boutique généraliste avec des produits sans lien entre eux
- Oublier de vérifier les prix importés, qui doivent être ajustés avec ta marge
- Publier des fiches produits avec des fautes ou des textes mal traduits

✓ Bonnes pratiques

- Importe d'abord 10 à 15 produits de qualité plutôt que 100 produits mal préparés
- Relis systématiquement chaque fiche produit importée avant publication
- Vérifie et ajuste tes prix de vente pour garantir une marge suffisante (généralement 2,5 à 4 fois le prix d'achat)
- Garde un design épuré et cohérent avec ta niche, comme dans l'exemple du chapitre

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai installé une application d'import automatique sur Shopify
- ☐ J'ai importé mes premiers produits de ma niche choisie
- ☐ J'ai réécrit les titres et descriptions avec l'aide de l'IA
- ☐ J'ai vérifié et ajusté mes prix de vente
- ☐ Ma page d'accueil reflète clairement ma niche

✍️ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Installe une application d'import automatique sur ta boutique Shopify, importe 3 à 5 produits de ta niche, puis réécris leurs fiches produits avec ChatGPT ou Claude en utilisant le prompt vu au Chapitre 3 de la Partie 2.

📝 Résumé du chapitre

Les applications d'import automatique comme DSers ou Zendrop permettent de remplir rapidement ta boutique avec des produits de ta niche, mais ne remplacent pas le travail de relecture et d'amélioration des fiches produits avec l'IA. Une boutique de niche cohérente et épurée, comme l'exemple vu dans ce chapitre, inspire davantage confiance qu'une boutique généraliste et désorganisée.



PARTIE 3 — L'IA APPLIQUÉE AU DROPSHIPPING

Chapitre 4 — Créer des publicités avec l'IA

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras créer des publicités vidéo efficaces pour ta boutique de dropshipping, en utilisant l'IA pour accélérer la création et en diffusant tes publicités sur Facebook, Instagram et TikTok.

Pourquoi la vidéo est particulièrement puissante en dropshipping

Contrairement à l'e-commerce classique où l'image statique suffit souvent, le dropshipping s'appuie énormément sur des publicités vidéo courtes et percutantes, notamment sur TikTok et Instagram Reels. Ces formats permettent de montrer le produit en action, ce qui déclenche souvent l'achat impulsif — un moteur essentiel de vente en dropshipping.

> **Ce que tu vas apprendre**
> Créer rapidement plusieurs variantes de publicités vidéo, puis les diffuser à la fois sur Meta (Facebook/Instagram) et sur TikTok, deux plateformes complémentaires pour toucher des audiences différentes.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Monter une vidéo publicitaire avec CapCut

CapCut est un outil de montage gratuit, simple à utiliser, avec des fonctions IA intégrées (sous-titres automatiques, effets, transitions).



L'interface de montage CapCut : la timeline en bas permet d'organiser tes clips vidéo, textes animés et musique. Ici, un texte accrocheur « PROMOTION SPÉCIALE — ACHETEZ MAINTENANT » a été ajouté avec une animation.

1 Ouvrir CapCut et importer tes vidéos

Ouvre l'application CapCut (disponible sur ordinateur ou smartphone) et importe les vidéos ou photos de ton produit, éventuellement fournies par ton fournisseur ou filmées toi-même.

2 Organiser tes clips sur la timeline

Fais glisser tes vidéos dans l'ordre souhaité sur la timeline en bas de l'écran. Garde une durée courte au total (15 à 30 secondes fonctionne généralement mieux pour les réseaux sociaux).

3 Ajouter un texte accrocheur

Clique sur « Texte » dans le menu du haut, puis ajoute un message court et percutant (comme « Promotion spéciale — Achetez maintenant » dans l'exemple). Choisis une animation d'apparition pour attirer l'œil.

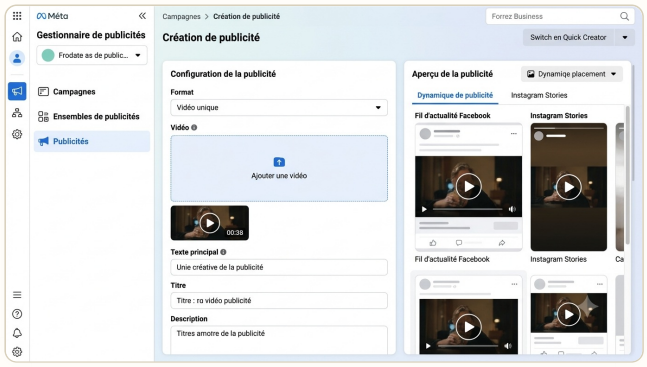
4 Ajouter de la musique et des transitions

Depuis l'onglet « Audio », choisis une musique dynamique adaptée à ton produit. Ajoute des transitions simples entre chaque clip pour un rendu plus professionnel.

5 Exporter la vidéo

Une fois satisfait, clique sur « Share » (Partager) en haut à droite, choisis une résolution HD, puis exporte le fichier sur ton ordinateur ou ton téléphone.

Étape B — Diffuser ta vidéo sur Meta Ads Manager



Sur Meta Ads Manager, l'onglet « Publicités » permet d'importer directement ta vidéo, de rédiger le texte principal, le titre et la description, avec un aperçu en temps réel sur Facebook et Instagram Stories.

1 Créer une nouvelle publicité

Depuis Meta Ads Manager (vu au Chapitre 4 de la Partie 2), va dans « Publicités » puis clique sur « Créer ».

2 Importer ta vidéo CapCut

Clique sur « Ajouter une vidéo » et sélectionne le fichier exporté depuis CapCut à l'étape précédente.

3 Rédiger le texte principal, le titre et la description

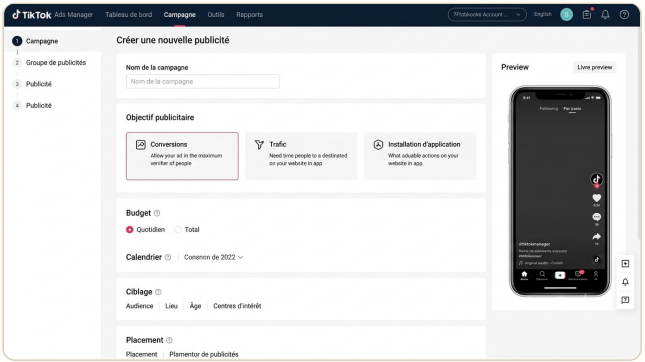
Utilise ChatGPT pour générer plusieurs versions courtes et percutantes de ces textes, puis choisis celle qui te semble la plus efficace.

4 Vérifier l'aperçu sur chaque emplacement

Regarde l'aperçu à droite pour t'assurer que ta vidéo s'affiche bien à la fois sur le Fil d'actualité Facebook et sur Instagram Stories.

Étape C — Diffuser aussi sur TikTok Ads Manager

TikTok est particulièrement adapté au dropshipping grâce à son audience jeune et son format vidéo natif.



TikTok Ads Manager : choisis l'objectif « Conversions » pour maximiser les ventes, définis ton budget quotidien, puis configure ton ciblage (audience, lieu, âge, centres d'intérêt).

1 Créer un compte TikTok Ads Manager

Rends-toi sur

ads.tiktok.com

et crée un compte professionnel gratuit.

2 Créer une nouvelle campagne

Clique sur « Campagne » puis choisis l'objectif « Conversions » pour orienter la publicité vers les ventes plutôt que simplement la visibilité.

3 Définir ton budget et ton ciblage

Comme sur Meta, commence avec un petit budget quotidien test, puis définis ton audience (lieu, âge, centres d'intérêt liés à ta niche).

4 Importer ta vidéo et publier

Ajoute la même vidéo (ou une variante) créée avec CapCut, vérifie l'aperçu mobile à droite, puis publie ta campagne.

⚠ Erreurs à éviter

- Créer des vidéos trop longues qui perdent l'attention du spectateur
- Utiliser la même publicité sur toutes les plateformes sans l'adapter au format
- Négliger les 3 premières secondes de la vidéo, les plus décisives pour capter l'attention
- Diffuser une seule variante de publicité au lieu d'en tester plusieurs

✓ Bonnes pratiques

- Garde tes vidéos courtes (15 à 30 secondes) et va droit au but
- Crée plusieurs variantes (angles, textes différents) pour identifier celle qui fonctionne le mieux
- Adapte le format vertical pour TikTok et Instagram Stories, horizontal pour le fil Facebook
- Utilise l'IA pour générer rapidement plusieurs textes d'accroche à tester

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai monté une première vidéo publicitaire avec CapCut
- ☐ J'ai créé une publicité vidéo sur Meta Ads Manager
- ☐ J'ai créé un compte TikTok Ads Manager et lancé une campagne test
- ☐ J'ai préparé au moins 2 variantes de texte publicitaire avec l'IA

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Monte une courte vidéo de ton produit avec CapCut (15 à 30 secondes), puis crée une publicité test sur Meta Ads Manager ou TikTok Ads Manager avec un petit budget quotidien.

📝 Résumé du chapitre

La publicité vidéo est un levier particulièrement puissant en dropshipping. CapCut permet de créer facilement des vidéos percutantes, que tu peux ensuite diffuser à la fois sur Meta (Facebook/Instagram) et TikTok pour toucher des audiences complémentaires. Teste toujours plusieurs variantes avant d'investir un budget plus important.



PARTIE 3 — L'IA APPLIQUÉE AU DROPSHIPPING

Chapitre 5 — Optimiser ses campagnes

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras analyser les performances de tes publicités et les améliorer progressivement grâce aux tests A/B et à l'IA, même si tu n'as jamais fait d'analyse de données auparavant.

Pourquoi il ne faut jamais s'arrêter à la première campagne

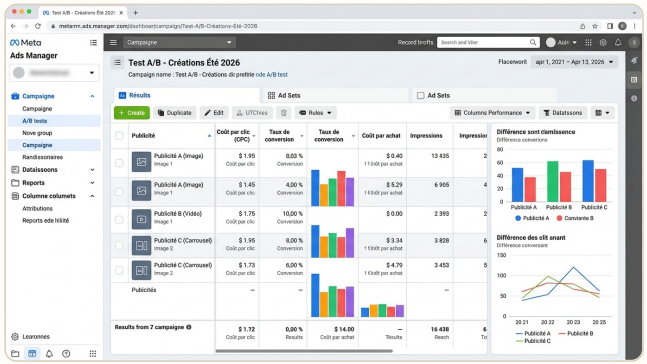
Lancer une publicité n'est que la première étape. La vraie rentabilité en dropshipping vient de l'*optimisation* : comparer plusieurs versions de tes publicités, identifier celle qui fonctionne le mieux, couper ce qui ne marche pas, et investir davantage sur ce qui donne des résultats.

On appelle cette méthode le *test A/B* : tu crées plusieurs variantes d'une même publicité (image différente, texte différent, format différent) et tu laisses les données te dire laquelle est la plus performante — plutôt que de deviner.

> **Les indicateurs clés à connaître**
> **CPC** (coût par clic) : combien te coûte chaque clic sur ta publicité. **Taux de conversion** : le pourcentage de personnes qui achètent après avoir vu ta publicité. **Coût par achat** : combien te coûte chaque vente générée. Ce sont ces trois chiffres qui déterminent si une publicité est rentable ou non.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Lire un tableau de test A/B sur Meta Ads Manager



Exemple de test A/B réel : la Publicité B (Vidéo) affiche le meilleur taux de conversion (10%) pour un coût par clic très raisonnable (1,75$), alors que la Publicité C (Carrousel, 2e version) est nettement moins performante avec un coût par achat de 4,70$.

1 Accéder à tes résultats de campagne

Depuis Meta Ads Manager, clique sur ta campagne puis sur l'onglet « Résultats » pour voir le détail de chaque publicité testée.

2 Comparer le coût par clic (CPC) de chaque publicité

Un CPC plus bas signifie que ta publicité attire l'attention à moindre coût. Dans l'exemple, la Publicité B (Vidéo) a un CPC de 1,75$, comparable aux autres variantes.

3 Comparer le taux de conversion

C'est l'indicateur le plus important : il mesure combien de clics se transforment réellement en ventes. Dans l'exemple, la Publicité B atteint 10% de conversion, largement supérieur aux autres.

4 Identifier la publicité la plus rentable

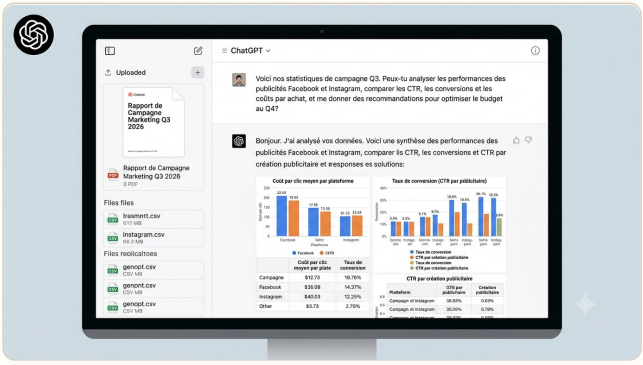
Combine ces indicateurs avec le « coût par achat » : la meilleure publicité est celle qui génère des ventes au coût le plus bas, pas simplement celle qui a le plus de clics.

5 Couper les publicités les moins performantes

Une fois la meilleure variante identifiée, désactive les publicités les moins efficaces et concentre ton budget sur celle qui fonctionne le mieux.

Étape B — Utiliser l'IA pour analyser tes statistiques

Tu n'as pas besoin d'être un expert en analyse de données : l'IA peut interpréter tes chiffres à ta place et te donner des recommandations concrètes.



Exemple réel : en uploadant un rapport de campagne (fichier PDF ou CSV exporté depuis Meta Ads Manager), ChatGPT analyse automatiquement les coûts par clic, les taux de conversion par plateforme, et propose des recommandations pour optimiser le budget du trimestre suivant.

1 Exporter tes données de campagne

Depuis Meta Ads Manager, clique sur « Exporter » (généralement en haut à droite du tableau de résultats) pour télécharger un fichier avec toutes tes statistiques.

2 Importer le fichier dans ChatGPT ou Claude

Ouvre ChatGPT ou Claude, clique sur l'icône d'ajout de fichier, et importe ton export (CSV ou PDF).

3 Poser une question précise

Utilise un prompt du type : « Voici mes statistiques de campagne. Peux-tu analyser les performances de mes publicités, comparer les CTR (taux de clic), les conversions et les coûts par achat, et me donner des recommandations pour optimiser mon budget le mois prochain ? »

4 Appliquer les recommandations progressivement

L'IA peut te signaler des tendances que tu n'aurais pas remarquées toi-même (une plateforme plus rentable qu'une autre, un format publicitaire qui fonctionne mieux). Teste ses recommandations une par une plutôt que de tout changer d'un coup.

⚠ Erreurs à éviter

- Juger une publicité après seulement quelques heures de diffusion — laisse au moins 2 à 3 jours pour avoir des données fiables
- Se concentrer uniquement sur le nombre de clics sans regarder le taux de conversion réel
- Changer plusieurs éléments à la fois dans un test A/B, ce qui empêche de savoir ce qui a fait la différence
- Ignorer les recommandations de l'IA sans même les tester

✓ Bonnes pratiques

- Teste toujours au moins 2 à 3 variantes différentes avant de tirer des conclusions

- Ne change qu'un seul élément à la fois (image, texte, ou audience) pour identifier précisément ce qui fonctionne
- Utilise l'IA régulièrement pour t'aider à repérer des tendances dans tes données
- Réinvestis progressivement ton budget vers les publicités les plus rentables

📋 Checklist de mise en œuvre

☐ J'ai créé au moins 2 variantes de ma publicité pour un test A/B
☐ Je sais lire et comparer le CPC, le taux de conversion et le coût par achat
☐ J'ai exporté mes statistiques de campagne et je les ai analysées avec l'IA
☐ J'ai coupé les publicités les moins performantes et concentré mon budget sur les meilleures

✍️ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Si tu as déjà une campagne en cours, exporte ses statistiques et demande à ChatGPT ou Claude de les analyser avec le prompt donné dans ce chapitre. Sinon, prépare 2 variantes différentes de ta prochaine publicité (une image différente, ou un texte différent) pour lancer ton premier test A/B.

📝 Résumé du chapitre

Optimiser ses campagnes publicitaires passe par la comparaison systématique de plusieurs variantes (tests A/B) et l'analyse rigoureuse des indicateurs clés : coût par clic, taux de conversion et coût par achat. L'IA peut t'aider à interpréter ces données rapidement et à identifier des axes d'amélioration que tu n'aurais pas repérés seul. La rentabilité en dropshipping se construit progressivement, campagne après campagne.



PARTIE 3 — L'IA APPLIQUÉE AU DROPSHIPPING

Chapitre 6 — Développer son activité

🎯 Objectif du chapitre

Ce dernier chapitre de la Partie 3 te montre comment faire grandir ton activité de dropshipping une fois que ton premier produit fonctionne, en élargissant ton catalogue et en déléguant progressivement certaines tâches.

Passer d'un produit à une vraie entreprise

Une fois qu'un produit se vend bien, la tentation est grande de s'arrêter là. Mais pour construire un revenu stable et durable, il est important de *scaler* (faire grandir) ton activité : ajouter de nouveaux produits complémentaires, gérer plusieurs campagnes publicitaires en parallèle, et progressivement déléguer certaines tâches pour te concentrer sur la stratégie.

> **Le piège à éviter**
> Beaucoup de personnes en dropshipping restent bloquées avec un seul produit par peur de perdre ce qui fonctionne déjà. Or, la diversification (produits complémentaires, nouvelles audiences) est souvent ce qui transforme un revenu ponctuel en activité stable sur le long terme.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Gérer plusieurs produits et campagnes en parallèle



Exemple de tableau de bord élargi : plusieurs produits au catalogue, plusieurs campagnes actives simultanément (Facebook, Instagram, Google Ads), avec une vue d'ensemble des ventes totales, du ROE (retour sur dépense publicitaire) et des conversions.

1 Identifier des produits complémentaires

Utilise ChatGPT ou Claude avec un prompt comme : « Mon produit principal est [ton produit]. Propose-moi 5 produits complémentaires que mes clients actuels seraient susceptibles d'acheter également. »

2 Ajouter progressivement ces produits à ta boutique

Utilise la même méthode d'import automatique vue au Chapitre 3 de cette partie pour ajouter 3 à 5 nouveaux produits, sans

surcharger ton catalogue d'un coup.

3 Lancer une campagne dédiée pour chaque nouveau produit

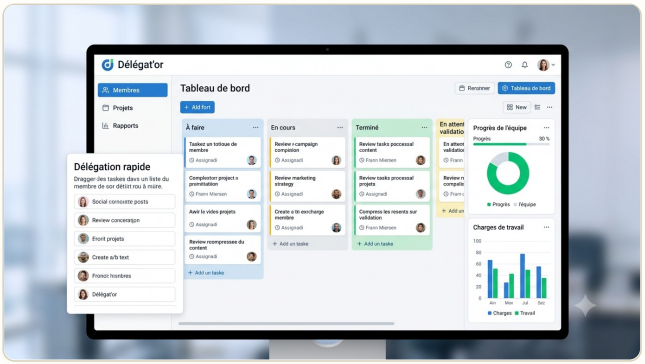
Comme vu aux Chapitres 4 et 5, crée une publicité spécifique pour chaque nouveau produit plutôt que de tout mélanger dans une seule campagne — cela te permettra de suivre précisément ce qui fonctionne.

4 Surveiller ta vue d'ensemble régulièrement

Consulte ton tableau de bord global chaque semaine pour repérer quels produits et campagnes tirent ta croissance, et lesquels stagnent ou reculent.

Étape B — Déléguer progressivement certaines tâches

À mesure que ton activité grandit, ton temps devient la ressource la plus précieuse. Déléguer certaines tâches répétitives (via l'IA ou via de vraies personnes) te permet de te concentrer sur la stratégie.



Un outil de gestion de tâches type « kanban » (colonnes À faire, En cours, Terminé) permet d'organiser le travail à déléguer, que ce soit à un assistant virtuel, un freelance, ou toi-même à différents moments de la semaine.

1 Lister les tâches à déléguer en premier

Commence par les tâches les plus répétitives et les moins stratégiques : réponse aux questions simples du service client, création de visuels similaires, mise à jour du catalogue.

2 Utiliser un outil de gestion de tâches

Un outil de type kanban (colonnes « À faire », « En cours », « Terminé ») t'aide à organiser ce qui doit être fait, que ce soit par toi ou par une personne que tu délègues.

3 Envisager un premier freelance pour les tâches chronophages

Une fois que ton activité génère un revenu stable, tu peux envisager de déléguer à un freelance (service client, gestion des commandes) pour libérer ton temps pour la stratégie et le développement.

⚠ Erreurs à éviter

- Ajouter trop de nouveaux produits d'un coup, au risque de perdre en cohérence de niche
- Vouloir tout déléguer immédiatement sans avoir d'abord maîtrisé chaque tâche toi-même
- Négliger le suivi global de ton activité une fois que plusieurs produits sont actifs
- Oublier ta niche d'origine en ajoutant des produits qui n'ont plus de lien avec elle

✓ Bonnes pratiques

- Ajoute de nouveaux produits progressivement, un ou deux à la fois
- Garde une cohérence avec ta niche d'origine à chaque ajout
- Documente tes processus (comment tu crées une fiche produit, comment tu lances une campagne) avant de déléguer
- Réinvestis une partie de tes bénéfices dans la croissance plutôt que de tout retirer immédiatement

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai identifié au moins 3 produits complémentaires à ajouter à ma boutique
- ☐ J'ai lancé une campagne dédiée pour chaque nouveau produit important
- ☐ J'ai une vue d'ensemble claire de mes ventes et de mes campagnes actives
- ☐ J'ai identifié les premières tâches que je pourrais déléguer à l'avenir

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Utilise ChatGPT ou Claude pour identifier 5 produits complémentaires à ton produit principal. Choisis-en un pour l'ajouter à ta boutique cette semaine, et prépare une campagne publicitaire dédiée pour le tester.

📝 Résumé du chapitre — et fin de la Partie 3

Développer son activité de dropshipping passe par l'ajout progressif de produits complémentaires, la gestion rigoureuse de plusieurs campagnes en parallèle, et la délégation progressive des tâches répétitives. Avec ce chapitre s'achève la Partie 3 : tu sais maintenant choisir une niche, trouver des fournisseurs fiables, créer une boutique rapidement, produire des publicités avec l'IA, optimiser tes campagnes, et développer ton activité sur la durée.

ÉTUDE DE CAS — DROPSHIPPING

Comment Karim a testé 4 produits et trouvé son gagnant en 3 semaines

Un exemple réaliste d'application des méthodes de la Partie 3

🎯 Contexte

Karim, 22 ans, étudiant, cherchait un moyen de financer ses études sans sacrifier trop de temps sur ses cours. Il avait entendu parler du dropshipping via des vidéos en ligne, mais se sentait perdu face à la quantité d'informations souvent contradictoires trouvées sur internet.

⚠ Le problème

Sans méthode claire, Karim risquait de tomber dans le piège classique : choisir un produit à la mode sur les réseaux sociaux, sans vérifier la concurrence ni la fiabilité des fournisseurs, et s'épuiser à gérer plusieurs boutiques en parallèle sans jamais obtenir de résultats.

🛠 Outils IA utilisés

Minea pour identifier sa niche, AliExpress et un outil de sourcing pour ses fournisseurs, DSers pour l'import automatique, CapCut pour ses vidéos publicitaires, et ChatGPT pour l'analyse de ses statistiques.

🪜 Étapes suivies

1. Karim a choisi la niche « accessoires pour bureau à domicile », en croisant les tendances Minea avec un intérêt personnel pour l'organisation.
2. Il a comparé 3 fournisseurs différents pour chaque produit envisagé, en vérifiant systématiquement les notes et délais de livraison (Chapitre 2).
3. Il a importé 4 produits différents dans sa boutique et créé une publicité vidéo distincte pour chacun avec CapCut.
4. Il a lancé les 4 campagnes en parallèle avec un petit budget test (5€/jour chacune) pendant 4 jours.
5. Un seul produit — un organiseur de câbles design — a dépassé un taux de conversion de 2%. Karim a coupé les 3 autres et concentré tout son budget sur celui-ci.

📊 Résultats obtenus (après 3 semaines)

1 850€	4	2,3%
de chiffre d'affaires	produits testés	taux de conversion final

Sur les 3 semaines, environ 600€ de marge nette ont été dégagés après déduction des coûts produits et publicitaires — un résultat que Karim considère comme la preuve que tester plusieurs produits rapidement est plus efficace que de s'entêter sur un seul choix incertain.

⊘ Erreurs évitées grâce à la méthode

- Il n'a pas mis tout son budget sur un seul produit non testé
- Il a vérifié la fiabilité de ses fournisseurs avant de les intégrer à sa boutique
- Il a coupé rapidement les produits non performants plutôt que de s'acharner par attachement émotionnel

💡 Enseignements clés

Le dropshipping récompense la rapidité de test, pas la perfection d'un seul lancement. En testant 4 produits avec un petit budget plutôt qu'un seul avec un gros budget, Karim a réduit son risque tout en augmentant ses chances de trouver un produit gagnant. La discipline à couper ce qui ne fonctionne pas a été aussi importante que la créativité pour trouver l'idée de départ.



PARTIE 4 — L'IA APPLIQUÉE AU MARKETING D'AFFILIATION

Chapitre 1 — Choisir les bons programmes d'affiliation

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras ce qu'est le marketing d'affiliation et comment choisir les meilleurs programmes pour commencer à générer des commissions, même si tu n'as jamais entendu ce terme auparavant.

Le marketing d'affiliation, simplement expliqué

Le *marketing d'affiliation* consiste à recommander les produits ou services d'une entreprise, et à toucher une *commission* (un pourcentage ou un montant fixe) à chaque fois que quelqu'un achète grâce à ton recommandation. Contrairement à l'e-commerce ou au dropshipping, tu n'as ni stock, ni boutique à gérer, ni service client à assurer : tu es rémunéré uniquement pour avoir mis en relation un client potentiel avec un produit.

Concrètement, l'entreprise te fournit un *lien d'affiliation* unique. Quand quelqu'un clique sur ce lien et achète, un système de suivi (appelé *tracking*) enregistre que la vente vient de toi, et tu reçois ta commission.

> **Pourquoi commencer par l'affiliation ?**
> C'est l'un des modèles les plus accessibles pour démarrer en ligne : pas besoin d'investir dans un stock, pas besoin de gérer les livraisons ou les retours. Ton travail principal est de créer du contenu et d'orienter les bonnes personnes vers les bons produits.

Les 4 critères pour choisir un bon programme d'affiliation

1. **Un taux de commission intéressant**
   Les taux varient énormément : de 3-5% pour l'électronique grand public à 20-40% pour certains logiciels ou formations en ligne. Privilégie les programmes avec un bon équilibre entre taux et volume de ventes potentiel.

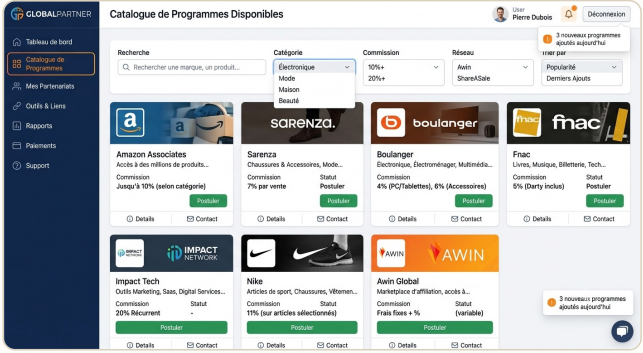
2. **Une bonne réputation de la marque**
   Recommande uniquement des produits ou marques en lesquels tu as confiance — ta crédibilité en dépend directement, et un mauvais produit recommandé peut nuire durablement à ton audience.

3. **Une durée de cookie suffisante**
   Le *cookie* est la durée pendant laquelle tu es crédité d'une vente après qu'une personne ait cliqué sur ton lien (souvent 24h à 30 jours selon les programmes). Plus cette durée est longue, plus tu as de chances d'être rémunéré même si l'achat n'est pas immédiat.

4. **Des outils et un support fournis**
   Les meilleurs programmes fournissent des bannières, des liens trackés faciles à générer, et un support réactif en cas de question.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Explorer un catalogue de programmes d'affiliation



Exemple de catalogue de programmes d'affiliation : chaque marque (Amazon, Sarenza, Boulanger, Fnac, Nike…) affiche son taux de commission et un bouton « Postuler » pour rejoindre le programme.

1 Créer un compte sur une plateforme d'affiliation

Des plateformes comme **Amazon Associates**, **Awin**, ou **ShareASale** regroupent des centaines de programmes en un seul endroit. Inscris-toi gratuitement sur celle de ton choix.

2 Filtrer par catégorie et par commission

Utilise les filtres disponibles (comme sur la capture) pour cibler une catégorie liée à ta future niche de contenu, et trie par taux de commission pour repérer les meilleures opportunités.

3 Lire les détails de chaque programme avant de postuler

Clique sur « Details » pour chaque programme qui t'intéresse : vérifie le taux de commission exact, les conditions d'éligibilité, et la durée du cookie de suivi.

4 Postuler à 3 à 5 programmes complémentaires

Clique sur « Postuler » pour chaque programme retenu. Certains programmes acceptent instantanément, d'autres nécessitent une validation manuelle sous quelques jours.

Étape B — Comprendre ton tableau de bord affilié



Un tableau de bord affilié typique affiche tes commissions gagnées, le nombre de clics sur tes liens, ton taux de conversion, et un résumé des campagnes les plus performantes.

1 Repérer tes indicateurs clés

« Commissions gagnées » indique ton revenu total. « Clics de liens » montre combien de fois tes liens ont été cliqués. « Taux de conversion » indique le pourcentage de clics qui se transforment en vente.

2 Suivre tes sources de trafic

Le graphique « Sources de Trafic » te montre d'où viennent tes ventes (réseaux sociaux, articles de blog, emailing) — une information précieuse pour savoir où concentrer tes efforts.

3 Vérifier l'historique de tes paiements

La section « Historique des Paiements Récents » te permet de suivre quand et comment tu es payé — généralement par virement bancaire, à intervalle mensuel ou selon un seuil minimum atteint.

⚠ Erreurs à éviter

- S'inscrire à des dizaines de programmes sans lien avec sa future audience
- Recommander un produit uniquement pour sa commission élevée, sans vérifier sa qualité

- Ignorer les conditions d'éligibilité (certains programmes demandent un site ou une audience minimum)
- Négliger la durée du cookie, qui peut fortement varier d'un programme à l'autre

✅ Bonnes pratiques

- Choisis des programmes cohérents avec un thème ou une niche que tu maîtrises ou qui t'intéresse
- Teste toi-même les produits quand c'est possible, pour recommander en toute honnêteté
- Diversifie sur plusieurs programmes complémentaires plutôt qu'un seul
- Consulte régulièrement ton tableau de bord pour ajuster ta stratégie de contenu

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai créé un compte sur au moins une plateforme d'affiliation
- ☐ J'ai identifié 3 à 5 programmes pertinents pour ma future niche
- ☐ J'ai vérifié le taux de commission et la durée du cookie de chaque programme
- ☐ J'ai postulé aux programmes retenus

✍️ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Crée un compte sur une plateforme d'affiliation (Amazon Associates, Awin, ou ShareASale), explore le catalogue de programmes disponibles, et postule à 3 programmes qui t'intéressent réellement.

📝 Résumé du chapitre

Le marketing d'affiliation permet de générer des revenus en recommandant des produits, sans gestion de stock ni service client. Choisir de bons programmes repose sur 4 critères : le taux de commission, la réputation de la marque, la durée du cookie, et les outils fournis. Les plateformes comme Amazon Associates, Awin ou ShareASale centralisent des centaines d'opportunités pour démarrer facilement.



PARTIE 4 — L'IA APPLIQUÉE AU MARKETING D'AFFILIATION

Chapitre 2 — Trouver une niche rentable

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras choisir un thème de contenu précis (une niche) sur lequel construire ton activité d'affiliation, même si tu ne sais pas encore de quoi parler.

Pourquoi la niche est le socle de tout le reste

En marketing d'affiliation, ta *niche* détermine tout : le type de contenu que tu vas créer, l'audience que tu vas attirer, et les programmes d'affiliation qui seront pertinents. Contrairement à l'e-commerce où tu vends un produit physique, ici tu vends de la confiance et de l'expertise sur un sujet précis.

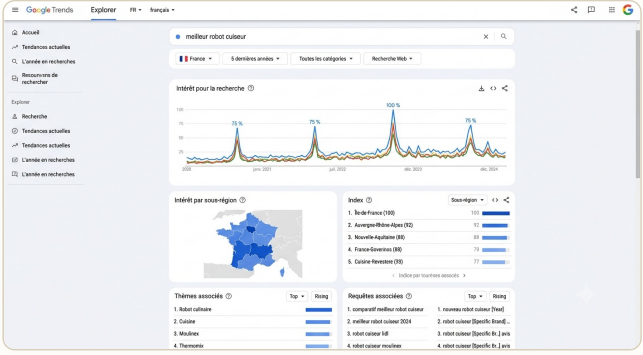
> **Ce qui fait une bonne niche d'affiliation**
> Un thème sur lequel les gens cherchent activement des avis, des comparatifs ou des conseils avant d'acheter — c'est exactement le moment où un lien d'affiliation bien placé peut convertir.

Les 4 critères d'une bonne niche d'affiliation

1. **Une vraie demande de recherche**
   Les gens doivent activement chercher de l'information sur ce sujet (comparatifs, avis, tutoriels) avant d'acheter.
2. **Des produits avec de bonnes commissions**
   Vérifie qu'il existe des programmes d'affiliation solides liés à ta niche (vu au Chapitre 1).
3. **Un sujet que tu peux traiter sur la durée**
   Choisis un thème suffisamment large pour produire du contenu pendant des mois, voire des années, sans t'épuiser.
4. **Une concurrence gérable**
   Privilégie des micro-niches (ex : « matériel de randonnée éco-responsable » plutôt que « randonnée » en général) où tu peux te démarquer plus facilement.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Valider la demande avec Google Trends



Exemple réel : la recherche « meilleur robot cuiseur » montre des pics réguliers d'intérêt (jusqu'à 100%), avec des thèmes associés (Cuisine, Moulinex, Thermomix) qui donnent des idées de sous-sujets à traiter.

1 Rechercher ta thématique sur Google Trends

Va sur
trends.google.com
et tape une recherche liée à ta niche potentielle, en ajoutant « meilleur » ou « avis » pour capter l'intention d'achat (ex : « meilleur robot cuiseur »).

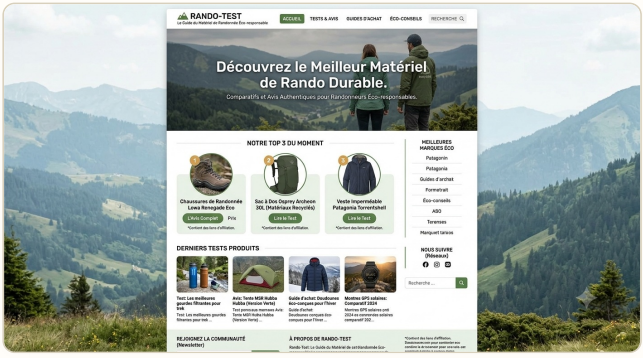
2 Analyser la courbe d'intérêt

Une courbe avec des pics réguliers ou une tendance à la hausse indique une demande active et récurrente — idéal pour construire du contenu durable.

3 Explorer les « Thèmes associés » et « Requêtes associées »

Ces sections en bas de page te donnent des idées concrètes d'articles à écrire (comparatifs de marques spécifiques, années, modèles) pour construire ton calendrier de contenu.

Étape B — S'inspirer d'un site d'affiliation de niche réussi



Le site « RANDO-TEST » illustre une micro-niche bien choisie (matériel de randonnée éco-responsable) : un « Top 3 » mis en avant, des tests produits réguliers, et une mention claire « Contient des liens d'affiliation » pour rester transparent avec les visiteurs.

1 Observer la structure du site

Remarque le « Top 3 du moment » en page d'accueil, qui dirige immédiatement le visiteur vers les meilleurs produits recommandés — une structure simple et efficace à reproduire.

2 Noter la mention de transparence

Le site indique clairement « Contient des liens d'affiliation » sous chaque recommandation — une bonne pratique à adopter dès le départ (voir aussi le Chapitre 5 de la Partie 1 sur l'éthique).

3 Utiliser l'IA pour valider ton idée de niche

Utilise ChatGPT ou Claude avec ce prompt : « Je veux créer un site d'affiliation sur le thème [ta niche]. Donne-moi 10 idées d'articles de blog qui répondent à une intention d'achat claire, ainsi que 5 micro-niches plus spécifiques à l'intérieur de ce thème. »

⚠ Erreurs à éviter

- Choisir une niche trop large et impossible à couvrir efficacement
- Ignorer complètement la présence de programmes d'affiliation rentables sur le sujet
- Copier une niche déjà ultra-saturée sans y apporter un angle différent
- Changer de niche trop rapidement sans laisser le temps au contenu de se positionner

✓ Bonnes pratiques

- Privilégie une micro-niche précise plutôt qu'un sujet trop généraliste
- Vérifie systématiquement la demande sur Google Trends avant de te lancer
- Reste transparent sur tes liens d'affiliation, comme dans l'exemple du chapitre
- Utilise l'IA pour générer rapidement un premier calendrier d'idées de contenu

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai identifié 2 à 3 niches potentielles qui m'intéressent
- ☐ J'ai vérifié la demande de chacune sur Google Trends
- ☐ J'ai confirmé l'existence de programmes d'affiliation rentables dans cette niche
- ☐ J'ai utilisé l'IA pour générer des idées de contenu et de micro-niches

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Choisis 2 à 3 thèmes qui t'intéressent, vérifie leur tendance sur Google Trends, puis utilise le prompt de ce chapitre avec ChatGPT ou Claude pour obtenir des idées d'articles et de micro-niches. Choisis ta niche finale pour la suite de cette partie.

📝 Résumé du chapitre

Une bonne niche d'affiliation combine une vraie demande de recherche, des programmes d'affiliation rentables, un sujet que tu peux traiter durablement, et une concurrence gérable. Google Trends permet de valider objectivement la demande, tandis que l'IA t'aide à générer rapidement des idées de contenu et à affiner ton positionnement.



PARTIE 4 — L'IA APPLIQUÉE AU MARKETING D'AFFILIATION

Chapitre 3 — Créer du contenu à grande échelle avec l'IA

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras créer des articles comparatifs et des avis produits convaincants grâce à l'IA, en gardant toujours l'aspect humain et honnête qui fait la différence.

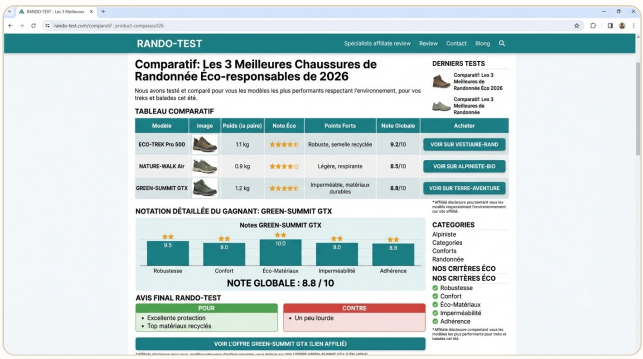
Le contenu, moteur de l'affiliation

En marketing d'affiliation, le contenu est ce qui attire les visiteurs, répond à leurs questions, et les convainc de cliquer sur ton lien. Les formats les plus efficaces sont les *articles comparatifs* (qui opposent plusieurs produits), les *avis détaillés* (review d'un seul produit), et les *guides d'achat* (qui expliquent comment choisir).

> **Ce que l'IA change ici**
> L'IA ne remplace pas ton expertise ou ton opinion sincère sur un produit — mais elle t'aide à structurer rapidement un plan, rédiger une première version, et démultiplier ta capacité de production sur plusieurs formats (article, script vidéo, post réseaux sociaux).

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Analyser un bon article comparatif



Exemple réel de « RANDO-TEST » : un tableau comparatif clair (poids, note éco, points forts, note globale), une notation détaillée par critère, et un avis honnête « Pour / Contre » avant le lien d'affiliation final.

1 Observer la structure du tableau comparatif

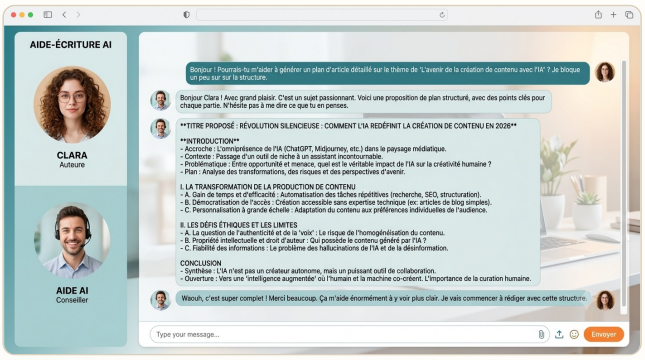
Remarque que chaque produit est comparé sur les mêmes critères précis (poids, note éco, points forts) — cette cohérence facilite la décision du lecteur.

2 Noter la présence d'un avis équilibré

La section « Pour / Contre » montre une évaluation honnête, avec des points négatifs mentionnés (« un peu lourde ») — cela

renforce la crédibilité plutôt que de la fragiliser.

Étape B — Générer un plan d'article avec l'IA



Exemple réel : en demandant à l'IA un plan d'article structuré, elle propose un titre accrocheur, une introduction avec accroche et problématique, des parties argumentées, et une conclusion — une base solide à personnaliser.

1 Ouvrir ChatGPT ou Claude

Connecte-toi sur
chatgpt.com
ou
claude.ai
.

2 Demander un plan d'article structuré

Utilise un prompt du type : « Aide-moi à générer un plan d'article détaillé et comparatif sur le thème [ton sujet, ex : meilleurs robots cuiseurs 2026]. Inclus un titre accrocheur, une introduction avec accroche, plusieurs parties argumentées, et une conclusion. »

3 Ajuster et enrichir le plan proposé

Comme dans l'exemple, n'hésite pas à donner ton retour à l'IA (« ça m'aide, je vais rédiger avec cette structure ») et à l'ajuster selon ta propre expertise et ce que tu sais réellement du produit ou du sujet.

4 Rédiger l'article section par section

Demande à l'IA de développer chaque partie du plan une par une, en lui donnant les informations concrètes sur les produits que tu compares (caractéristiques, prix, avis clients).

5 Ajouter ton tableau comparatif et tes liens d'affiliation

Structure ton contenu final avec un tableau comparatif clair (comme dans l'exemple RANDO-TEST), et insère tes liens d'affiliation en mentionnant clairement leur nature.

Étape C — Décliner ton contenu sur plusieurs formats

1 Transformer ton article en script vidéo court

Demande à l'IA : « Transforme cet article en script de vidéo courte de 60 secondes pour TikTok ou Instagram Reels, avec un ton dynamique. »

2 Créer des posts réseaux sociaux à partir du même contenu

Demande également : « Résume les points clés de cet article en 3 posts Instagram différents, avec un ton accrocheur. » Un seul article peut ainsi alimenter plusieurs canaux.

⚠ Erreurs à éviter

- Publier un contenu généré par IA sans jamais l'avoir relu ou vérifié
- Ne présenter que les points positifs d'un produit, sans aucune nuance
- Copier la structure d'un concurrent sans y apporter ta propre valeur ajoutée
- Oublier de mentionner clairement la présence de liens d'affiliation

✓ Bonnes pratiques

- Structure toujours tes comparatifs avec un tableau clair et des critères cohérents
- Reste honnête sur les points faibles des produits que tu recommandes
- Réutilise un même contenu sous plusieurs formats pour maximiser sa portée
- Indique toujours la présence de liens d'affiliation pour rester transparent

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai généré un plan d'article structuré avec l'IA
- ☐ J'ai rédigé un premier article comparatif avec un tableau clair
- ☐ Mon article présente un avis équilibré (points positifs et négatifs)
- ☐ J'ai décliné ce contenu en au moins un autre format (vidéo courte ou post réseaux sociaux)

✍️ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Utilise le prompt de ce chapitre avec ChatGPT ou Claude pour générer le plan de ton premier article comparatif dans ta niche. Rédige-le section par section, puis transforme-le en un script vidéo court de 60 secondes.

📝 Résumé du chapitre

Créer du contenu efficace en affiliation repose sur des comparatifs clairs, des avis honnêtes (avec points forts et faibles), et une structure cohérente. L'IA accélère considérablement la production — génération de plans, rédaction section par section, déclinaison en plusieurs formats — mais l'authenticité et la transparence restent la clé de la confiance de ton audience.



PARTIE 4 — L'IA APPLIQUÉE AU MARKETING D'AFFILIATION

Chapitre 4 — Faire du SEO assisté par IA

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras optimiser ton contenu pour qu'il apparaisse dans les premiers résultats de Google, même si tu ne connais rien au référencement naturel.

Le SEO, ou comment être trouvé sans payer de publicité

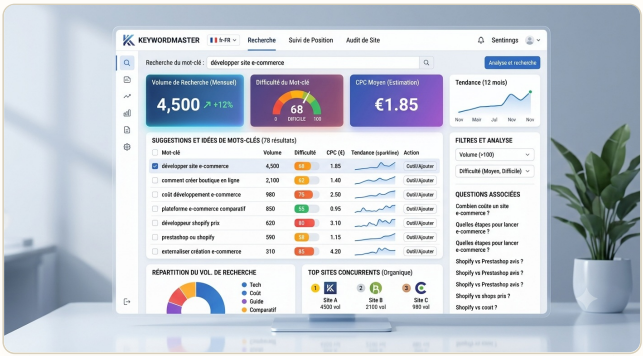
Le `SEO` (Search Engine Optimization, ou référencement naturel) désigne l'ensemble des techniques qui permettent à ton contenu d'apparaître dans les premiers résultats de recherche Google, sans avoir à payer pour de la publicité. C'est particulièrement important en marketing d'affiliation, car un article bien positionné peut générer des visites — et donc des commissions — pendant des mois ou des années, sans effort supplémentaire.

> **Pourquoi c'est un investissement de temps rentable**
> Contrairement à la publicité qui s'arrête dès que tu cesses de payer, un article bien référencé continue à générer du trafic gratuitement sur le long terme. C'est un des piliers les plus solides d'un business d'affiliation durable.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Rechercher les bons mots-clés

Un `mot-clé` est l'expression que les gens tapent dans Google. Trouver les bons mots-clés — ceux que ton audience recherche réellement — est la base de tout bon référencement.



Exemple d'outil de recherche de mots-clés : pour « développer site e-commerce », on voit le volume de recherche mensuel (4500), la difficulté pour se positionner (68/100), le coût par clic moyen en publicité, ainsi que des suggestions de mots-clés proches avec leurs propres statistiques.

1 **Ouvrir un outil de recherche de mots-clés**

Des outils comme **Ubersuggest** ou le **Google Keyword Planner** permettent de rechercher gratuitement (ou avec une version d'essai) des données précises sur les mots-clés.

2 Taper un mot-clé lié à ta niche

Entre une expression que ton audience pourrait rechercher (ex : « meilleur robot cuiseur », « comment choisir ses chaussures de randonnée »).

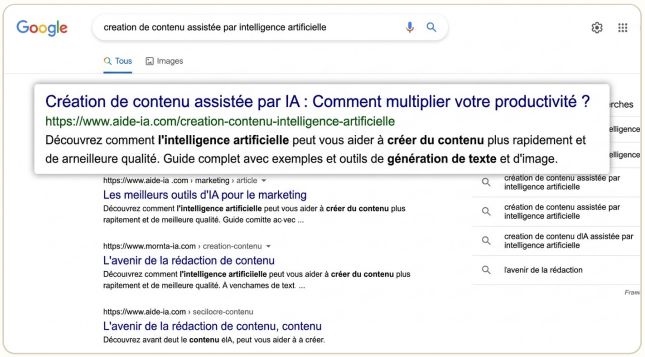
3 Analyser le volume et la difficulté

Privilégie des mots-clés avec un bon volume de recherche mais une difficulté modérée (idéalement en dessous de 50-60/100) — plus facile à atteindre en première page quand tu débutes.

4 Explorer les questions associées

La section « Questions associées » (comme dans l'exemple) te donne des idées directes de sous-titres à inclure dans ton article, puisque ce sont des questions réelles que les gens se posent.

Étape B — Optimiser ton article pour le SEO



Un bon résultat Google combine un titre clair contenant le mot-clé recherché, une URL propre, et une description (méta-description) qui donne envie de cliquer — comme le premier résultat visible ici.

1 Inclure ton mot-clé principal dans le titre

Le titre de ton article doit contenir naturellement ton mot-clé principal, idéalement proche du début du titre.

2 Rédiger une méta-description accrocheuse

C'est le petit texte qui apparaît sous le titre dans les résultats Google. Utilise ChatGPT avec le prompt : « Rédige une méta-description SEO de 150 caractères maximum pour un article sur [ton sujet], incluant le mot-clé [ton mot-clé]. »

3 Structurer ton article avec des sous-titres

Utilise plusieurs sous-titres (appelés balises H2, H3) reprenant tes mots-clés secondaires et les questions associées trouvées à l'étape précédente.

4 Utiliser l'IA pour optimiser ton texte

Demande à l'IA : « Voici mon article [colle ton texte]. Peux-tu l'optimiser pour le SEO en intégrant naturellement le mot-clé [ton mot-clé] et ses variantes, sans sur-optimiser ? »

⚠ Erreurs à éviter

- Répéter un mot-clé de façon artificielle et excessive dans le texte (une pratique pénalisée par Google)
- Choisir des mots-clés avec une difficulté trop élevée dès le début de ton activité
- Négliger la méta-description, souvent ce qui détermine si quelqu'un clique ou non
- Copier le contenu d'un concurrent au lieu de créer une vraie valeur ajoutée

✓ Bonnes pratiques

- Cible des mots-clés avec une difficulté modérée pour commencer à te positionner rapidement
- Utilise les questions associées pour structurer un contenu qui répond réellement aux attentes
- Rédige toujours pour l'humain d'abord, l'optimisation SEO ensuite
- Sois patient : le SEO prend généralement plusieurs semaines à plusieurs mois pour produire des résultats visibles

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai identifié 3 à 5 mots-clés pertinents pour ma niche avec un bon volume et une difficulté raisonnable
- ☐ Mon titre d'article contient mon mot-clé principal
- ☐ J'ai rédigé une méta-description accrocheuse
- ☐ Mon article est structuré avec des sous-titres reprenant mes mots-clés secondaires

✍️ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Utilise un outil de recherche de mots-clés pour trouver 3 expressions liées à ta niche avec un bon potentiel. Choisis-en une, et rédige un titre ainsi qu'une méta-description optimisés pour cette recherche.

📝 Résumé du chapitre

Le SEO permet d'attirer du trafic gratuit et durable vers ton contenu d'affiliation. La recherche de mots-clés adaptés, un titre et une méta-description bien construits, et une structure claire avec des sous-titres sont les fondations d'un bon référencement. L'IA accélère ce travail, mais la patience reste essentielle : les résultats SEO se construisent sur la durée.



PARTIE 4 — L'IA APPLIQUÉE AU MARKETING D'AFFILIATION

Chapitre 5 — Construire un tunnel de vente

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras construire un tunnel de vente simple pour transformer tes visiteurs en abonnés, puis en acheteurs via tes liens d'affiliation, même si tu n'as jamais entendu ce terme.

Qu'est-ce qu'un tunnel de vente ?

Un *tunnel de vente* (ou « funnel » en anglais) est le parcours que suit un visiteur, depuis sa première visite jusqu'à l'achat via ton lien d'affiliation. Ce parcours se rétrécit progressivement — beaucoup de visiteurs au départ, de moins en moins à chaque étape — un peu comme un entonnoir.

Contrairement à espérer qu'un visiteur achète immédiatement en lisant un seul article, un tunnel de vente capture d'abord son *email* (grâce à une ressource gratuite attractive), puis construit la confiance progressivement via des emails automatisés, avant de recommander un produit avec ton lien d'affiliation.

> **Pourquoi capturer l'email plutôt que de vendre directement**
> La majorité des visiteurs n'achètent pas dès leur première visite. En récupérant leur email, tu peux continuer à communiquer avec eux, construire la confiance, et les convertir progressivement — plutôt que de perdre cette opportunité définitivement.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Créer une page de capture d'email (landing page)



Exemple réel de landing page : un guide gratuit (« valeur de 47€ ») est proposé en échange d'une simple adresse email, avec un formulaire clair et un bouton d'appel à l'action bien visible « Télécharger le guide gratuitement ».

1 **Créer une ressource gratuite attractive**

Un guide PDF, une checklist, ou un mini-cours sur ta niche. Utilise ChatGPT ou Claude pour t'aider à rédiger le contenu de ce guide rapidement.

2 Créer ta page de capture

Utilise un outil comme Systeme.io ou MailerLite (souvent gratuits pour démarrer) pour construire une page simple présentant ta ressource gratuite avec un formulaire email.

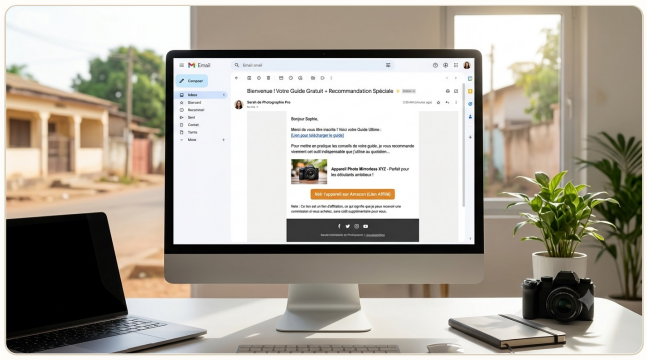
3 Rédiger un titre clair et une liste de bénéfices

Comme dans l'exemple, indique clairement ce que la personne va recevoir (« 5 Stratégies SEO Incontournables », « Checklist Interactive Incluse ») pour donner envie de s'inscrire.

4 Rassurer sur la confidentialité

Ajoute une mention du type « Nous détestons le spam, votre email est en sécurité » avec un lien vers ta politique de confidentialité, pour rassurer le visiteur.

Étape B — Créer ta séquence d'emails automatisée



Exemple réel d'email de bienvenue : après avoir livré la ressource gratuite promise, l'email recommande naturellement un produit pertinent avec un lien d'affiliation, en précisant clairement sa nature (« Ce lien est un lien d'affiliation »).

1 Configurer un email de bienvenue automatique

Dans ton outil d'emailing, crée un premier email envoyé immédiatement après l'inscription, contenant le lien de téléchargement de ta ressource gratuite.

2 Intégrer une recommandation produit pertinente

Comme dans l'exemple, ajoute une recommandation d'un produit lié au sujet de ta ressource gratuite, avec ton lien d'affiliation et une mention claire de transparence.

3 Planifier 2 à 3 emails de suivi

Dans les jours suivants, envoie automatiquement d'autres emails apportant de la valeur (conseils, astuces) tout en glissant naturellement d'autres recommandations de produits.

4 Utiliser l'IA pour rédiger ta séquence

Demande à l'IA : « Rédige une séquence de 3 emails pour ma newsletter sur [ta niche], le premier livrant une ressource gratuite, les deux suivants apportant des conseils tout en recommandant naturellement des produits liés au sujet. »

⚠ Erreurs à éviter

- Vendre trop agressivement dès le premier email, avant d'avoir apporté de la valeur
- Proposer une ressource gratuite qui n'a pas de lien clair avec les produits que tu recommandes ensuite
- Négliger la mention de transparence sur tes liens d'affiliation dans tes emails
- Envoyer des emails trop rarement ou de façon incohérente

✓ Bonnes pratiques

- Assure-toi que ta ressource gratuite apporte une vraie valeur, pas juste un prétexte pour capter l'email
- Reste transparent sur tes liens d'affiliation à chaque mention
- Automatise ta séquence une seule fois, puis laisse-la travailler pour toi en continu
- Analyse régulièrement quels emails génèrent le plus de clics vers tes liens d'affiliation

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai créé une ressource gratuite attractive liée à ma niche
- ☐ J'ai construit une page de capture d'email simple et claire
- ☐ J'ai configuré un email de bienvenue avec une première recommandation produit
- ☐ J'ai planifié au moins 2 emails de suivi automatiques

✍️ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Utilise l'IA pour t'aider à créer le contenu d'une ressource gratuite dans ta niche, puis construis une page de capture d'email simple avec Systeme.io ou MailerLite pour commencer à collecter des inscriptions.

📝 Résumé du chapitre

Un tunnel de vente permet de transformer des visiteurs en abonnés, puis en acheteurs, grâce à une ressource gratuite attractive suivie d'une séquence d'emails automatisée. Cette approche est plus efficace que d'espérer une vente immédiate, car elle construit la confiance progressivement avant de recommander des produits via tes liens d'affiliation.



PARTIE 4 — L'IA APPLIQUÉE AU MARKETING D'AFFILIATION

Chapitre 6 — Générer et développer ses commissions

🎯 Objectif du chapitre

Ce dernier chapitre de la Partie 4 te montre comment faire grandir tes revenus d'affiliation sur la durée, en diversifiant tes programmes et en suivant rigoureusement tes performances.

De la première commission à un revenu stable

Une fois que tu commences à générer tes premières commissions, l'objectif devient de transformer ce revenu ponctuel en un flux régulier et croissant. Cela passe par deux leviers principaux : diversifier tes sources de commission (plusieurs programmes plutôt qu'un seul), et suivre rigoureusement tes performances pour investir ton temps là où c'est le plus rentable.

> **Le pouvoir de la diversification**
> Dépendre d'un seul programme d'affiliation est risqué : une baisse de commission ou une fermeture de programme peut effondrer tout ton revenu du jour au lendemain. Diversifier sur plusieurs programmes complémentaires sécurise ton activité.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Suivre l'évolution de tes commissions dans le temps



Exemple réel de tableau de bord affilié : le graphique « Évolution des Commissions » montre une croissance régulière de janvier à juillet, avec un taux de conversion stable (2,6%) et un nombre croissant de nouveaux affiliés/partenaires.

1 Consulter régulièrement ton graphique d'évolution

La plupart des plateformes d'affiliation offrent une vue « Évolution des Commissions » sur plusieurs mois. Prends l'habitude de la consulter chaque semaine pour repérer les tendances.

2 Identifier les mois ou périodes de croissance

Note ce qui a changé lors des périodes de forte croissance (nouveau contenu publié, nouvelle campagne, saisonnalité) pour reproduire ce qui fonctionne.

3 Surveiller ton taux de conversion

Un taux de conversion stable ou croissant (comme les 2,6% de l'exemple) indique que ton contenu reste pertinent pour ton audience au fil du temps.

Étape B — Diversifier et suivre plusieurs programmes



Exemple réel de rapport multi-programmes : chaque ligne détaille une vente (produit, montant, taux de commission, commission générée) répartie sur plusieurs programmes différents (formations, hébergement web, logiciels), avec un total par programme et un total global.

1 Exporter tes rapports de commission régulièrement

La plupart des plateformes permettent d'exporter un rapport détaillé (souvent au format Excel ou CSV) — fais-le chaque mois pour garder un historique complet.

2 Comparer la performance de chaque programme

Comme dans l'exemple, identifie quel programme génère le plus de commissions (ici, la formation marketing digital arrive en tête) pour savoir où concentrer davantage de contenu.

3 Utiliser l'IA pour analyser ton rapport global

Importe ton export dans ChatGPT ou Claude avec le prompt : « Voici mon rapport de commissions multi-programmes. Analyse quel programme est le plus rentable, et recommande-moi où concentrer mes efforts de contenu le mois prochain. »

4 Ajouter progressivement de nouveaux programmes complémentaires

Une fois qu'un programme fonctionne bien, cherche des programmes complémentaires dans la même thématique (vu au Chapitre 1) pour diversifier tes sources de revenu sans t'éparpiller hors de ta niche.

⚠ Erreurs à éviter

- Dépendre d'un seul programme d'affiliation pour l'intégralité de tes revenus
- Ne jamais analyser tes rapports de commission, en te contentant du chiffre total
- Ajouter trop de nouveaux programmes d'un coup, sans lien avec ta niche
- Abandonner après quelques mois sans résultat immédiat — l'affiliation prend du temps à monter en puissance

✓ Bonnes pratiques

- Diversifie sur 3 à 5 programmes complémentaires une fois que ton activité est stable
- Exporte et analyse tes rapports de commission chaque mois
- Concentre davantage de contenu sur les programmes qui génèrent le plus de résultats
- Réinvestis une partie de tes commissions dans la création de nouveau contenu ou en publicité ciblée

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ Je consulte régulièrement l'évolution de mes commissions
- ☐ Je suis inscrit à au moins 2-3 programmes d'affiliation complémentaires
- ☐ J'exporte et analyse mes rapports de commission chaque mois
- ☐ J'ai identifié mon programme le plus rentable et j'y consacre plus de contenu

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Si tu as déjà des commissions en cours, exporte ton rapport et demande à l'IA de l'analyser avec le prompt de ce chapitre. Sinon, identifie 2 programmes complémentaires à celui que tu as choisi au Chapitre 1 pour diversifier tes futures sources de revenu.

📝 Résumé du chapitre — et fin de la Partie 4

Générer des commissions durables en affiliation repose sur le suivi rigoureux de tes performances et la diversification progressive de tes programmes. Avec ce chapitre s'achève la Partie 4 : tu sais maintenant choisir de bons programmes, trouver une niche rentable, créer du contenu à grande échelle avec l'IA, faire du SEO, construire un tunnel de vente, et développer tes commissions sur la durée.

ÉTUDE DE CAS — MARKETING D'AFFILIATION

Comment Sophie a généré ses premières commissions en 60 jours sans audience de départ

Un exemple réaliste d'application des méthodes de la Partie 4

🎯 Contexte

Sophie, 41 ans, passionnée de randonnée depuis toujours, souhaitait transformer cette passion en revenu complémentaire sans pour autant créer ses propres produits. Elle partait de zéro : aucun site, aucune audience sur les réseaux sociaux, et peu de connaissances en rédaction web.

⚠ Le problème

Sophie hésitait entre une multitude de niches possibles et craignait de choisir un sujet trop concurrentiel où elle n'aurait aucune chance de se positionner face à des sites déjà établis depuis des années.

🛠 Outils IA utilisés

Google Trends pour valider sa niche, Claude pour générer ses plans d'articles et rédiger ses comparatifs, un outil de recherche de mots-clés pour le SEO, et Systeme.io pour sa page de capture d'email.

🪜 Étapes suivies

1. Plutôt que de rester sur « randonnée » en général, Sophie a affiné sa niche vers « matériel de randonnée éco-responsable », une micro-niche moins concurrentielle (Chapitre 2).
2. Elle a rejoint 3 programmes d'affiliation liés à l'équipement outdoor et écoresponsable via une marketplace d'affiliation.
3. Elle a rédigé son premier article comparatif avec l'aide de Claude, en y ajoutant ses propres tests et photos de matériel qu'elle possédait déjà.
4. Elle a créé une ressource gratuite (guide PDF « Bien choisir son sac à dos éco-responsable ») pour capturer des emails, avec une séquence de 3 emails automatiques.
5. Elle a publié un nouvel article comparatif chaque semaine, en appliquant systématiquement les bases du SEO vues au Chapitre 4.

📊 Résultats obtenus (après 60 jours)

340€	8	210
de commissions générées	articles publiés	emails collectés

Si les commissions restent encore modestes à ce stade, le vrai résultat est structurel : Sophie dispose désormais d'une base de 210 abonnés email et de 8 articles qui continuent de générer du trafic gratuit sur les moteurs de recherche, un actif qui va continuer de produire des revenus sans effort supplémentaire.

⊘ Erreurs évitées grâce à la méthode

- Elle n'a pas choisi une niche trop large et trop concurrentielle
- Elle est restée transparente sur ses liens d'affiliation dans chaque article
- Elle n'a pas cherché à vendre directement dès le premier contact, en construisant d'abord une liste email

💡 Enseignements clés

En affiliation, les résultats mettent souvent plus de temps à apparaître qu'en e-commerce, car le SEO demande de la patience. Mais chaque article publié reste un actif durable qui continue de rapporter, contrairement à une publicité qui s'arrête dès qu'on cesse de payer. Sophie recommande de se concentrer sur la régularité de publication plutôt que sur la perfection de chaque article.



PARTIE 5 — L'IA APPLIQUÉE À LA VENTE DE PRODUITS DIGITAUX

Chapitre 1 — Trouver une idée de produit rentable

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras identifier une idée de produit digital à fort potentiel, même si tu n'as aucune idée de départ ni de compétence particulière à vendre.

Qu'est-ce qu'un produit digital ?

Un *produit digital* est un produit numérique que tu crées une seule fois et que tu peux vendre un nombre illimité de fois, sans stock ni frais d'expédition : un ebook, une formation vidéo, des templates, un pack de ressources graphiques, etc. C'est l'un des modèles avec la meilleure marge, puisque chaque vente supplémentaire ne coûte quasiment rien à produire.

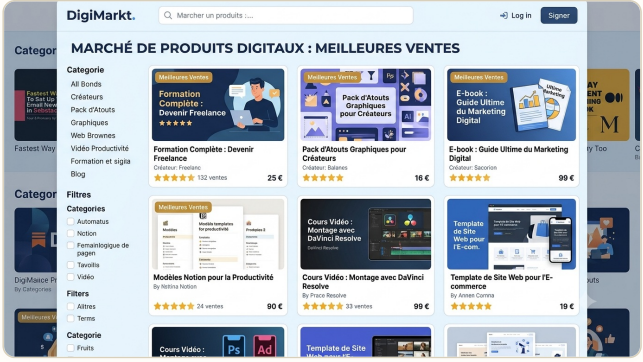
> **Ce que tu vas apprendre ici**
> Identifier un sujet sur lequel tu as (ou peux développer rapidement avec l'aide de l'IA) une expertise suffisante, et vérifier objectivement qu'il existe une vraie demande pour ce type de produit avant de te lancer.

Les 4 grands formats de produits digitaux

1. **L'ebook**
   Un guide écrit sur un sujet précis. Rapide à produire, idéal pour démarrer et tester une idée à moindre coût.
2. **La formation en ligne**
   Un ensemble de vidéos structurées enseignant une compétence. Généralement vendue plus cher qu'un ebook, avec une forte valeur perçue.
3. **Les templates et ressources**
   Des modèles prêts à l'emploi (Notion, Canva, présentations) qui font gagner du temps à l'acheteur. Faciles à produire, souvent vendus en pack.
4. **Les outils et logiciels simples**
   Des outils numériques (souvent développés avec l'aide de l'IA) qui résolvent un problème précis, comme un tableur automatisé ou une checklist interactive.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Explorer ce qui se vend déjà bien



Sur une marketplace de produits digitaux, chaque fiche affiche le nombre de ventes et le prix — des indicateurs directs pour repérer les formats et sujets qui fonctionnent déjà (formations, ebooks, templates, packs graphiques).

1 Explorer une marketplace de produits digitaux

Rends-toi sur des plateformes comme **Gumroad** ou **Podia**, et explore la section « Meilleures ventes » ou équivalent.

2 Noter les formats et sujets qui reviennent souvent

Repère les catégories qui comptent le plus de produits à succès (productivité, marketing, créativité, freelance) et le nombre de ventes affiché pour chaque produit.

3 Identifier 3 à 5 idées qui te correspondent

Croise ce que tu observes avec tes propres compétences, centres d'intérêt, ou sujets que tu es prêt à apprendre rapidement avec l'aide de l'IA.

Étape B — Valider la demande avec Google Trends et l'IA



Méthode de validation en deux temps : d'abord Google Trends confirme une tendance de recherche croissante sur le sujet, puis l'IA analyse le potentiel commercial et confirme un « Sujet très recherché » avec un « Potentiel élevé ».

1 Vérifier la tendance sur Google Trends

Va sur
trends.google.com
et recherche ton idée de sujet (ex : « formation intelligence artificielle »). Une courbe qui progresse dans le temps est un bon signal.

2 Demander à l'IA d'analyser le potentiel de ton idée

Utilise **ChatGPT** ou **Claude** avec ce prompt : « J'envisage de créer un produit digital sur le thème [ton idée]. Analyse le potentiel de cette idée : existe-t-il une demande réelle, qui serait le public cible, et quel format (ebook, formation, template) serait le plus adapté ? »

3 Comparer plusieurs idées avant de choisir

Répète cette validation pour 2 à 3 idées différentes, puis choisis celle qui combine le mieux une vraie demande, ta capacité à la produire, et un format qui te semble accessible.

⚠ Erreurs à éviter

- Choisir un sujet trop vague ou trop généraliste, difficile à structurer en produit clair
- Se lancer sur un format trop ambitieux (formation vidéo complète) sans avoir d'abord testé la demande avec un format plus simple (ebook)
- Ignorer complètement ce qui se vend déjà, en pensant réinventer un marché entier

- Choisir un sujet uniquement pour son potentiel commercial, sans lien avec ce que tu peux réellement produire avec qualité

✅ Bonnes pratiques

- Commence par un format simple et rapide à produire (ebook, template) pour valider ton idée avant d'investir plus de temps
- Croise toujours les données de tendance avec l'analyse de l'IA avant de te décider
- Choisis un sujet précis plutôt que généraliste, plus facile à vendre et à mettre en avant
- Vérifie que tu peux expliquer ton produit et sa valeur en une seule phrase claire

📋 Checklist de mise en œuvre

☐ J'ai exploré une marketplace de produits digitaux pour observer ce qui se vend
☐ J'ai identifié 3 à 5 idées de produits potentiels
☐ J'ai vérifié la tendance de chaque idée sur Google Trends
☐ J'ai utilisé l'IA pour analyser et comparer le potentiel de mes idées
☐ J'ai choisi une idée finale et un format de produit adapté

✍️ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Explore une marketplace de produits digitaux, note 3 idées qui t'inspirent, puis utilise le prompt de ce chapitre avec ChatGPT ou Claude pour analyser leur potentiel. Choisis ton idée finale pour la suite de cette partie.

📝 Résumé du chapitre

Trouver une idée de produit digital rentable passe par l'observation de ce qui se vend déjà, la validation de la demande via Google Trends, et l'analyse du potentiel avec l'IA. Privilégie un format simple pour commencer (ebook ou template) et un sujet précis plutôt que généraliste, pour maximiser tes chances de succès dès ton premier produit.



PARTIE 5 — L'IA APPLIQUÉE À LA VENTE DE PRODUITS DIGITAUX

Chapitre 2 — Créer un ebook avec l'IA

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras créer un ebook complet — du plan à la mise en page — avec l'aide de l'IA, même si tu n'as jamais écrit ou publié de livre auparavant.

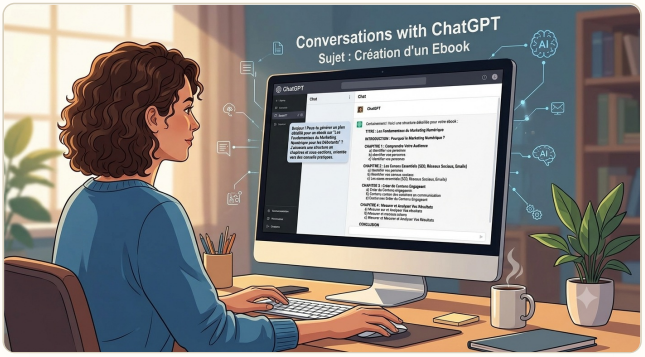
Pourquoi l'ebook est le meilleur premier produit

L'ebook est souvent recommandé comme premier produit digital car il est rapide à produire, ne demande pas de compétence technique particulière, et te permet de tester rapidement si ton idée intéresse vraiment ton audience avant d'investir plus de temps dans un format plus complexe comme une formation vidéo.

> **Ce que ce chapitre va te permettre de créer**
> Comme pour l'ebook que tu es en train de lire, un bon produit digital combine un plan clair, un contenu structuré chapitre par chapitre, et une mise en page soignée qui donne envie de le lire jusqu'au bout.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Générer le plan de ton ebook avec l'IA



Exemple réel : en demandant à ChatGPT un plan détaillé sur un sujet précis, l'IA propose immédiatement une structure complète avec titre, introduction, plusieurs chapitres découpés en sous-parties, et une conclusion.

1. **Ouvrir ChatGPT ou Claude**

   Connecte-toi sur
   chatgpt.com
   ou
   claude.ai
   .

2. **Demander un plan détaillé**

2 Demander un plan détaillé

Utilise un prompt du type : « Peux-tu générer un plan détaillé pour un ebook sur [ton sujet] ? Ajoute une structure en chapitres et sous-sections, orientée vers des conseils pratiques. »

3 Ajuster le plan proposé

Relis le plan généré, réorganise l'ordre des chapitres si besoin, et ajoute ou retire des sections selon ce que tu sais réellement du sujet et ce qui intéresserait le plus ton public cible.

Étape B — Rédiger le contenu chapitre par chapitre

1 Demander la rédaction d'un chapitre à la fois

Plutôt que de demander tout l'ebook d'un coup, avance section par section : « Rédige le Chapitre 1 de mon plan en détail, avec des exemples concrets et un ton pédagogique. »

2 Ajouter tes propres exemples et ton expérience

Le texte généré par l'IA est une base solide, mais tes propres exemples, anecdotes ou conseils personnels sont ce qui rendra ton ebook unique et crédible.

3 Relire et harmoniser le ton entre les chapitres

Une fois tous les chapitres rédigés, relis l'ensemble pour t'assurer que le ton reste cohérent du début à la fin.

Étape C — Mettre en page ton ebook avec Canva



Dans Canva, chaque page de ton ebook peut être personnalisée : une couverture accrocheuse avec titre et sous-titre, puis des pages intérieures structurées avec zones d'image, titres de chapitre et points clés à retenir.

1 Ouvrir Canva et chercher un modèle d'ebook

Sur **canva.com**, cherche « ebook » dans la barre de recherche de modèles, et choisis un design qui correspond au ton de ton sujet.

2 Personnaliser la couverture

Remplace le titre et sous-titre par ceux de ton ebook, choisis une image ou une illustration cohérente, et ajoute ton nom en tant qu'auteur.

3 Copier ton texte dans les pages intérieures

Colle le contenu rédigé à l'étape précédente dans les zones de texte de chaque page, en gardant une structure homogène (titre de chapitre, texte, points clés) tout au long de l'ebook.

4 Exporter ton ebook en PDF

Une fois satisfait, clique sur « Partager » puis « Télécharger », choisis le format PDF, et ton ebook est prêt à être vendu.

⚠ Erreurs à éviter

- Publier le texte généré par l'IA tel quel, sans relecture ni personnalisation
- Négliger la mise en page, qui influence fortement la valeur perçue de ton ebook
- Vouloir tout couvrir dans un seul ebook au lieu de rester concentré sur un sujet précis
- Oublier d'ajouter tes propres exemples, ce qui rend le contenu générique

✓ Bonnes pratiques

- Avance chapitre par chapitre plutôt que de tout générer d'un coup
- Enrichis systématiquement le texte de l'IA avec tes propres exemples
- Soigne particulièrement ta couverture, qui est le premier élément que voit un acheteur potentiel
- Relis l'ensemble de l'ebook une dernière fois avant publication pour vérifier la cohérence globale

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai généré un plan détaillé pour mon ebook avec l'IA
- ☐ J'ai rédigé chaque chapitre en enrichissant le texte avec mes propres exemples
- ☐ J'ai mis en page mon ebook avec un outil comme Canva
- ☐ J'ai relu l'ensemble et exporté mon ebook en PDF

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Utilise le prompt de ce chapitre avec ChatGPT ou Claude pour générer le plan de ton ebook. Fais rédiger le premier chapitre, enrichis-le avec tes propres exemples, puis commence à le mettre en page sur Canva.

📝 Résumé du chapitre

Créer un ebook avec l'IA se fait en trois grandes étapes : générer un plan structuré, rédiger le contenu chapitre par chapitre en y ajoutant ta propre expertise, puis soigner la mise en page avec un outil comme Canva. C'est l'un des produits digitaux les plus rapides à produire, idéal pour tester une première idée avant d'aller plus loin.



PARTIE 5 — L'IA APPLIQUÉE À LA VENTE DE PRODUITS DIGITAUX

Chapitre 3 — Concevoir une formation en ligne

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras structurer et créer une formation en ligne complète, avec des modules, des leçons et des slides, même sans expérience en enseignement ou en montage vidéo.

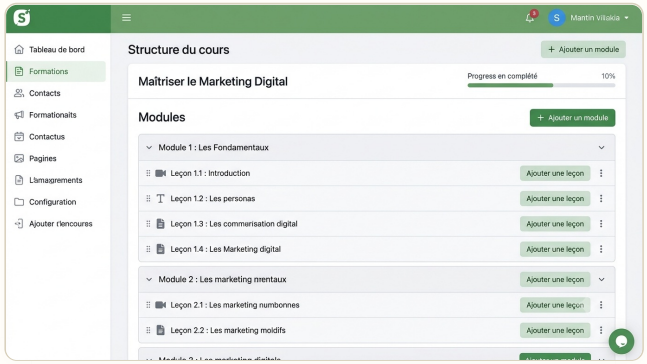
Formation vidéo vs ebook : quand passer à l'étape suivante

Une *formation en ligne* (ou « cours en ligne ») est un ensemble de leçons, généralement vidéo, organisées en modules progressifs. Elle se vend en moyenne plus cher qu'un ebook car elle offre une expérience plus riche et plus engageante. C'est souvent l'étape suivante une fois que tu as validé ton sujet avec un ebook ou un contenu gratuit qui a bien fonctionné.

> **Ce qui rend une formation efficace**
> Ce n'est pas la quantité de contenu qui compte, mais la clarté de la progression : chaque leçon doit amener l'apprenant un peu plus loin, avec des objectifs concrets et atteignables à chaque étape.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Structurer ta formation en modules et leçons



Exemple réel de structure de formation : le cours « Maîtriser le Marketing Digital » est organisé en modules (Module 1 : Les Fondamentaux, Module 2 : Les marketing avancés…), chacun contenant plusieurs leçons, avec une barre de progression visible pour l'apprenant.

1 Générer un plan de formation avec l'IA

Utilise ChatGPT ou Claude avec ce prompt : « Structure une formation en ligne complète sur [ton sujet], organisée en 4 à 6 modules progressifs, avec 3 à 5 leçons par module. Chaque leçon doit avoir un objectif clair. »

2 Créer ta formation sur une plateforme dédiée

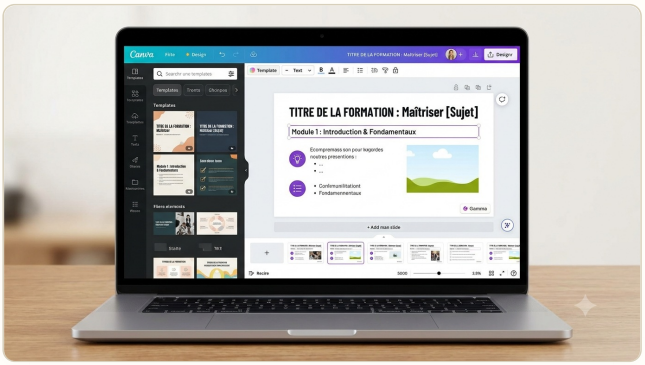
Inscris-toi sur une plateforme comme Systeme.io, Podia, ou Teachable, puis crée un nouveau cours depuis ton tableau de

bord.

3 **Ajouter tes modules et leçons**

Comme dans l'exemple, clique sur « Ajouter un module » pour chaque grande partie de ta formation, puis « Ajouter une leçon » pour chaque sous-partie. Nomme-les clairement en suivant le plan généré par l'IA.

Étape B — Créer les slides de tes vidéos



Dans Canva, tu peux créer des slides de présentation reprenant le titre de ta formation et de chaque module, avec des points clés illustrés d'icônes — une base visuelle claire pour enregistrer tes vidéos.

1 **Créer une présentation dans Canva**

Sur
canva.com
, cherche un modèle de présentation adapté à une formation, avec une page de titre et des pages de contenu par module.

2 **Remplir chaque slide avec le contenu de ta leçon**

Reprends les points clés de chaque leçon (générés avec l'IA à l'étape précédente) et structure-les en quelques points courts et lisibles par slide — évite les pavés de texte.

3 **Enregistrer ta vidéo en partageant ton écran**

Utilise un outil d'enregistrement d'écran simple (intégré à ton ordinateur ou une extension gratuite) pour filmer tes slides tout en expliquant le contenu à voix haute.

4 **Monter légèrement ta vidéo si besoin**

Utilise CapCut (vu en Partie 2 et 3) pour couper les hésitations ou ajouter des sous-titres automatiques si tu le souhaites.

5 **Uploader chaque vidéo dans la bonne leçon**

Retourne sur ta plateforme de formation et associe chaque vidéo enregistrée à la leçon correspondante dans ta structure.

⚠ Erreurs à éviter

- Créer des leçons trop longues qui perdent l'attention de l'apprenant
- Surcharger tes slides de texte au lieu de garder des points clés synthétiques
- Vouloir un rendu parfait dès la première prise, au risque de ne jamais finaliser ta formation
- Négliger la structure logique entre les modules, qui doit suivre une vraie progression pédagogique

✔ Bonnes pratiques

- Garde chaque leçon courte et centrée sur un seul objectif clair (5 à 15 minutes en général)
- Utilise des slides visuelles et épurées plutôt que du texte dense
- Enregistre plusieurs prises si besoin, la première n'est jamais parfaite
- Teste toi-même le parcours complet de ta formation avant de la publier

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai généré un plan de formation structuré en modules et leçons avec l'IA
- ☐ J'ai créé ma formation sur une plateforme dédiée
- ☐ J'ai conçu des slides clairs pour chaque leçon avec Canva
- ☐ J'ai enregistré et uploadé au moins une leçon complète

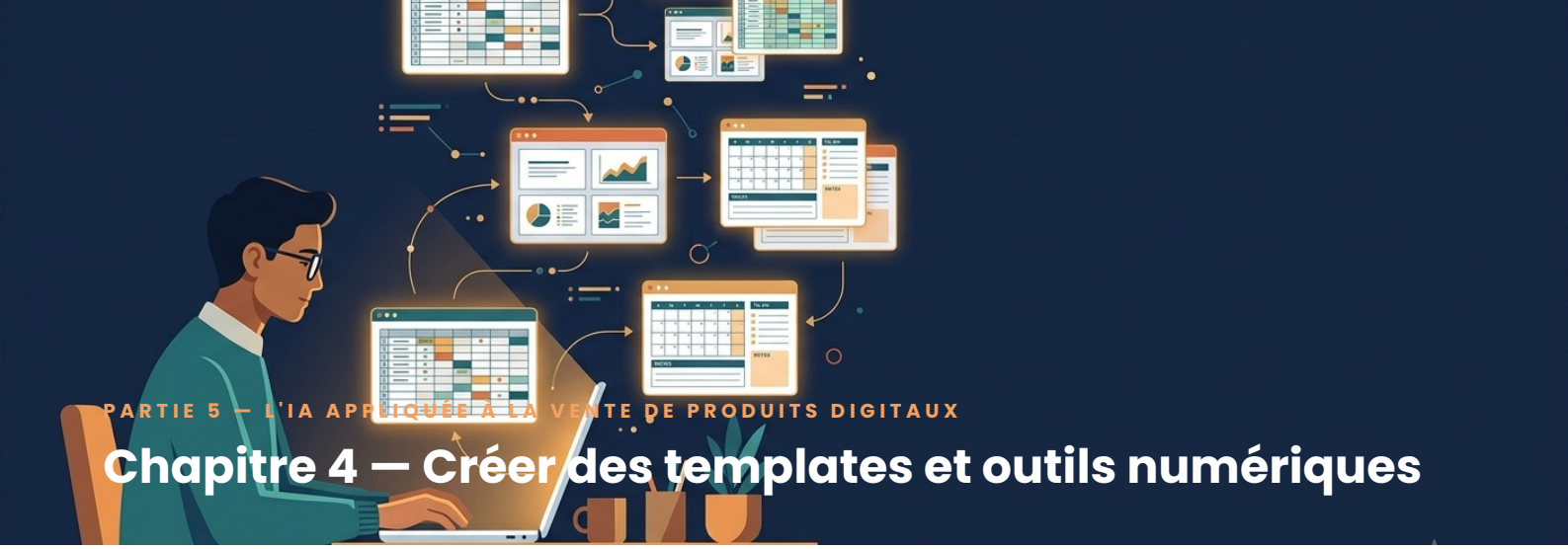
✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Utilise le prompt de ce chapitre avec ChatGPT ou Claude pour structurer ta formation en modules et leçons. Crée les slides du premier module avec Canva, puis enregistre une première leçon test.

📝 Résumé du chapitre

Concevoir une formation en ligne repose sur une structure claire en modules et leçons progressives, des slides visuelles épurées, et un enregistrement simple avec partage d'écran. L'IA t'aide à structurer rapidement ton contenu pédagogique, tandis que des outils comme Canva et CapCut permettent de produire un rendu professionnel sans expérience préalable en vidéo.



PARTIE 5 — L'IA APPLIQUÉE À LA VENTE DE PRODUITS DIGITAUX

Chapitre 4 — Créer des templates et outils numériques

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras créer des templates numériques (Notion, Canva) prêts à vendre, l'un des produits digitaux les plus rapides à produire et les plus demandés.

Pourquoi les templates se vendent si bien

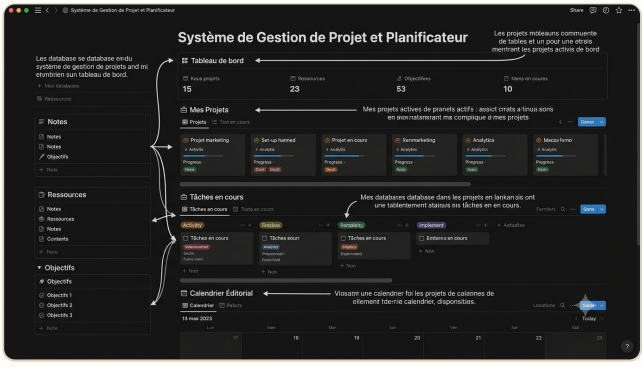
Un *template* est un modèle réutilisable qui fait gagner du temps à celui qui l'achète : un système d'organisation Notion, un pack de visuels Canva pour réseaux sociaux, un modèle de présentation. Les gens sont prêts à payer pour ne pas avoir à partir d'une page blanche — surtout quand le design est déjà pensé et fonctionnel.

> **L'avantage des templates**
> Contrairement à un ebook ou une formation, un template n'a pas besoin d'être « lu » : l'acheteur voit immédiatement sa valeur en l'utilisant. C'est souvent l'un des produits digitaux avec le meilleur taux de conversion.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Créer un template Notion

Notion est un outil d'organisation très populaire, sur lequel se vendent de nombreux templates (planificateurs, systèmes de gestion de projet, suivis d'objectifs).



Exemple de template Notion complet : un tableau de bord centralisant les projets actifs, les tâches en cours organisées par colonnes (façon kanban), et un calendrier éditorial — une structure claire et immédiatement utile.

1 Définir le besoin précis que ton template résout

Utilise ChatGPT avec ce prompt : « Je veux créer un template Notion pour [ton public cible, ex : freelances, étudiants]. Propose-moi une structure complète avec les sections et bases de données nécessaires. »

2 Construire ton template dans Notion

Crée une nouvelle page dans
notion.so
, et reproduis la structure proposée par l'IA : tableau de bord principal, bases de données (projets, tâches), et pages secondaires (notes, ressources).

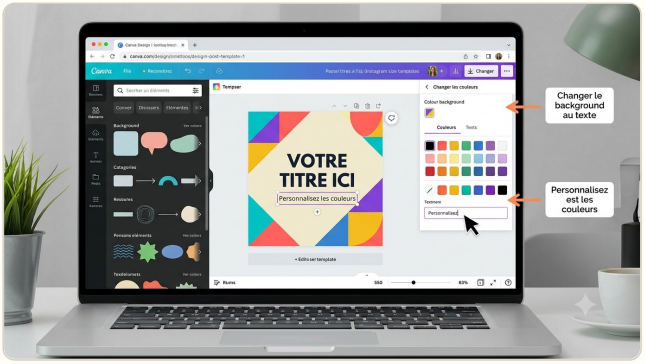
3 Soigner la présentation visuelle

Ajoute des icônes, des couleurs cohérentes, et des exemples de contenu pré-remplis pour que l'acheteur comprenne immédiatement comment utiliser le template dès l'ouverture.

4 Dupliquer et partager ton template

Dans Notion, utilise la fonction « Partager » puis « Dupliquer en tant que modèle » pour générer un lien que tes futurs acheteurs pourront utiliser pour copier le template dans leur propre espace.

Étape B — Créer un pack de templates Canva



Sur Canva, chaque template peut être personnalisé (couleurs de fond, texte) directement par l'acheteur — c'est justement cette facilité de personnalisation qui rend les templates Canva si populaires.

1 Choisir un format de template à créer

Détermine ce que tu vas proposer : un pack de posts Instagram, des stories, des présentations, ou des cartes de visite — reste cohérent avec un thème précis (ex : « templates pour coachs sportifs »).

2 Créer plusieurs designs cohérents dans Canva

Sur
canva.com
, crée un premier design, puis duplique-le pour créer une série de 5 à 10 variantes avec la même identité visuelle (couleurs, typographie) mais des mises en page différentes.

3 Rendre le template facilement personnalisable

Utilise des zones de texte et de couleur clairement identifiables (comme dans l'exemple « Personnalisez les couleurs ») pour que l'acheteur puisse adapter le design à sa propre marque en quelques clics.

4 Partager ton pack via un lien de modèle Canva

Utilise l'option de partage de modèle Canva pour générer un lien que tu pourras vendre — l'acheteur pourra ainsi importer directement le pack dans son propre compte.

⚠ Erreurs à éviter

- Créer un template trop complexe et difficile à comprendre pour un nouvel utilisateur
- Négliger les exemples de contenu pré-remplis, qui aident énormément à la prise en main
- Vendre un pack trop générique sans public cible précis
- Oublier de tester toi-même le template comme si tu étais un nouvel acheteur

✓ Bonnes pratiques

- Cible un public précis (freelances, créateurs de contenu, étudiants) plutôt qu'un usage trop général
- Ajoute toujours des exemples pré-remplis pour faciliter la prise en main

- Garde une identité visuelle cohérente sur l'ensemble de ton pack de templates
- Teste le parcours complet d'un nouvel utilisateur avant de vendre ton template

📋 Checklist de mise en œuvre

☐ J'ai identifié un besoin précis que mon template va résoudre
☐ J'ai créé mon template (Notion ou Canva) avec une structure claire
☐ J'ai ajouté des exemples de contenu pré-remplis
☐ J'ai généré un lien de partage/duplication pour la vente

✍️ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Utilise le prompt de ce chapitre avec ChatGPT pour définir la structure d'un template Notion ou Canva utile à ton public cible. Construis une première version et teste-la comme si tu étais un nouvel utilisateur.

📝 Résumé du chapitre

Les templates numériques (Notion, Canva) sont parmi les produits digitaux les plus rapides à créer et les plus recherchés, car ils offrent une valeur immédiate et concrète. Une bonne structure, des exemples pré-remplis, et une identité visuelle cohérente font la différence entre un template moyen et un template qui se vend vraiment bien.



PARTIE 5 — L'IA APPLIQUÉE À LA VENTE DE PRODUITS DIGITAUX

Chapitre 5 — Construire une page de vente qui convertit

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras construire une page de vente convaincante pour ton produit digital, même si tu n'as jamais rédigé de texte commercial ou créé de page web.

La page de vente, ton vendeur silencieux

Une *page de vente* est la page unique sur laquelle un visiteur découvre ton produit, comprend sa valeur, et décide de l'acheter ou non. Contrairement à un vendeur en magasin, cette page doit convaincre seule, sans intervention humaine — chaque mot et chaque élément visuel doit donc travailler pour la conversion.

> **Le principe fondamental**
> Une bonne page de vente ne liste pas seulement les caractéristiques de ton produit — elle explique le *résultat* que la personne va obtenir en l'achetant. On ne vend pas un ebook, on vend la transformation qu'il permet.

Les 4 blocs essentiels d'une page de vente

1. **Le titre (headline)**
   La première chose que voit le visiteur. Il doit immédiatement communiquer le bénéfice principal de ton produit, en une phrase claire et impactante.
2. **La liste de bénéfices**
   Une liste courte (4 à 6 points) qui explique concrètement ce que la personne va gagner : plus de trafic, plus de clients, plus de temps libre.
3. **Les témoignages**
   Des avis de personnes ayant déjà utilisé ton produit rassurent énormément — même 1 ou 2 témoignages honnêtes valent mieux qu'aucun.
4. **Le prix et le bouton d'achat**
   Un prix clair (éventuellement avec une offre spéciale) et un bouton d'action visible, avec un texte engageant comme « Acheter maintenant ».

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Analyser une page de vente efficace



Exemple réel de page de vente pour une formation : un titre clair (« Maîtriser le Marketing Digital »), une liste de bénéfices avec icônes, un mockup visuel du produit sur plusieurs appareils, une offre avec prix barré, et des témoignages clients authentiques.

1 **Observer la hiérarchie visuelle**

Remarque comment le regard est guidé : titre en premier, puis bénéfices, puis preuve sociale (témoignages), puis offre et bouton d'achat — un ordre logique qui construit la confiance progressivement.

2 **Repérer l'effet de l'offre spéciale**

Le prix barré (« Prix régulier : 49€ » à côté d'une « Offre Spéciale ») crée un sentiment d'urgence et de bonne affaire, même avec une petite différence de prix.

Étape B — Rédiger le texte de ta page avec l'IA

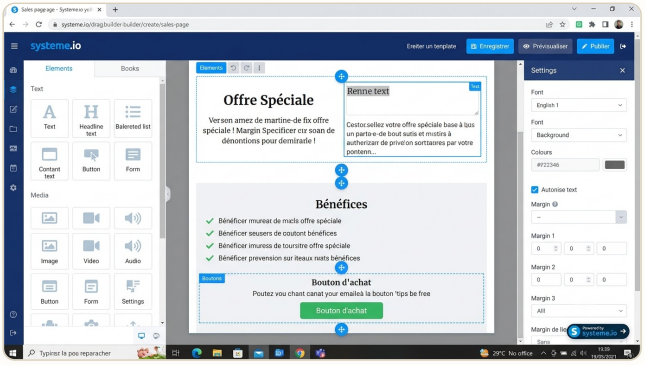
1 **Demander une structure complète à l'IA**

Utilise ChatGPT ou Claude avec ce prompt : « Rédige le texte complet d'une page de vente pour mon produit digital [décris ton produit]. Inclus un titre accrocheur, une liste de 5 bénéfices concrets, un paragraphe de présentation, et un appel à l'action final. »

2 **Personnaliser avec tes propres arguments**

Ajuste le texte généré avec ce qui rend vraiment ton produit unique, et si possible, ajoute de vrais témoignages de premiers testeurs ou clients.

Étape C — Construire ta page avec Systeme.io



L'éditeur Systeme.io fonctionne par glisser-déposer : tu ajoutes des blocs (texte, bénéfices, bouton d'achat) depuis le menu de gauche, et personnalises chaque élément (police, couleurs, marges) via le panneau de droite.

1 **Créer une nouvelle page de vente**

Dans Systeme.io, va dans la section dédiée aux pages de vente et clique sur « Créer un template » ou choisis un modèle existant à personnaliser.

2 **Glisser-déposer les blocs nécessaires**

Depuis le menu « Elements » à gauche, fais glisser un bloc « Headline text » pour ton titre, un bloc « Bulleted list » pour tes bénéfices, et un bloc « Button » pour ton bouton d'achat.

3 **Coller ton texte généré par l'IA**

Clique sur chaque bloc de texte et remplace le contenu par défaut par le texte rédigé à l'étape précédente.

4 **Personnaliser les couleurs et la police**

Utilise le panneau « Settings » à droite pour ajuster les couleurs selon ton identité de marque, et choisir une police lisible et professionnelle.

5 **Connecter ton bouton d'achat au paiement**

Associe ton bouton « Bouton d'achat » à ton produit et ta solution de paiement (Stripe, PayPal) configurée dans Systeme.io.

6 **Prévisualiser et publier**

Clique sur « Prévisualiser » pour vérifier le rendu final, puis sur « Publier » une fois que tout te semble prêt.

⚠ Erreurs à éviter

- Lister uniquement des caractéristiques techniques sans expliquer les bénéfices concrets
- Cacher ou rendre difficile à trouver le bouton d'achat
- Publier une page avec des fautes ou un texte généré par IA non relu
- Surcharger la page d'informations au point de perdre le visiteur

✓ Bonnes pratiques

- Structure toujours ta page dans l'ordre : titre, bénéfices, preuve sociale, offre, appel à l'action
- Utilise un seul bouton d'achat principal, répété si la page est longue
- Ajoute de vrais témoignages dès que possible, même s'ils sont peu nombreux au départ
- Teste ta page toi-même en simulant un achat avant de la publier définitivement

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai rédigé le texte de ma page de vente avec l'aide de l'IA
- ☐ Ma page contient un titre clair, une liste de bénéfices, et un appel à l'action
- ☐ J'ai construit ma page avec un outil comme Systeme.io
- ☐ J'ai connecté mon bouton d'achat à une solution de paiement
- ☐ J'ai testé le parcours complet avant publication

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Utilise le prompt de ce chapitre avec ChatGPT ou Claude pour rédiger le texte de ta page de vente. Construis ensuite une première version de cette page avec Systeme.io en suivant les étapes détaillées.

📝 Résumé du chapitre

Une page de vente efficace repose sur 4 blocs essentiels : un titre percutant, une liste de bénéfices concrets, des témoignages rassurants, et un appel à l'action clair. L'IA t'aide à rédiger rapidement une première version solide, tandis que des outils comme Systeme.io permettent de construire la page visuellement sans compétence technique.



PARTIE 5 — L'IA APPLIQUÉE À LA VENTE DE PRODUITS DIGITAUX

Chapitre 6 — Lancer et vendre son produit

🎯 Objectif du chapitre

Ce dernier chapitre de la Partie 5 te guide pas à pas pour mettre officiellement ton produit digital en vente et annoncer son lancement, même si tu n'as jamais vendu quoi que ce soit en ligne.

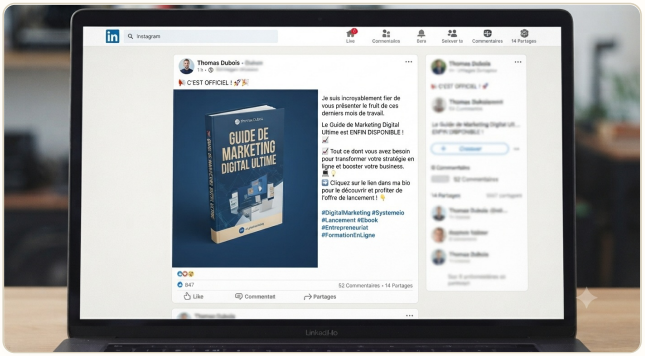
Le lancement : la dernière étape avant les premières ventes

Après avoir créé ton produit (ebook, formation ou template) et ta page de vente, il ne reste plus qu'à finaliser la mise en vente technique et à en faire l'annonce. Un bon *lancement* combine une mise en ligne bien configurée et une communication qui crée de l'enthousiasme autour de ton produit.

> **Ce qui fait la différence lors d'un lancement**
> Un produit techniquement prêt mais lancé dans le silence ne se vendra pas. À l'inverse, une communication enthousiaste autour de ton lancement peut générer un pic de ventes dès les premiers jours, avant même d'avoir investi en publicité.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Mettre ton produit en vente



Sur Systeme.io, la création d'un produit se fait en 3 étapes claires : Informations, Contenu (upload du fichier), puis Tarification — ici un ebook vendu à 49€ avec un prix barré à 99€ pour créer un effet de bonne affaire.

1 Créer un nouveau produit numérique

Depuis ton tableau de bord Systeme.io (ou l'outil de ton choix), va dans « Produits » puis clique sur « Créer un nouveau produit numérique ».

2 Renseigner les informations de base

Dans l'onglet « Informations », donne un nom clair à ton produit.

3 Uploader le fichier de ton produit

3 Uploader le fichier de ton produit

Dans « Contenu du Produit », téléverse ton fichier final (le PDF de ton ebook, l'accès à ta formation, ou ton lien de template) — comme dans l'exemple avec « Ebook_Digital_Pro_FR.pdf » uploadé avec succès.

4 Fixer ton prix de vente

Dans l'onglet « Tarification », indique ton prix de vente final. Tu peux, comme dans l'exemple, afficher un prix initial barré au-dessus pour créer un effet d'offre spéciale au lancement.

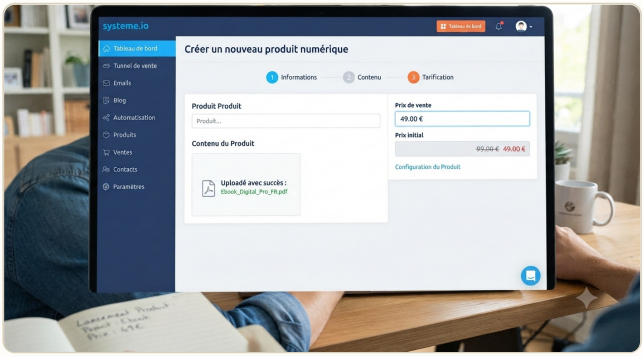
5 Lier le produit à ta page de vente

Connecte ce produit nouvellement créé à la page de vente construite au Chapitre 5, pour que le bouton d'achat déclenche bien le bon paiement.

6 Tester l'achat toi-même

Avant d'annoncer publiquement ton lancement, effectue toi-même un achat test (ou utilise le mode test de ta plateforme) pour vérifier que tout le parcours fonctionne, de la page de vente jusqu'à la réception du produit.

Étape B — Annoncer ton lancement



Exemple réel de post de lancement : une annonce enthousiaste (« C'EST OFFICIEL ! »), qui explique la valeur du produit, invite à cliquer sur le lien, et utilise des hashtags pertinents — un post qui a généré 847 likes et 52 commentaires.

1 Rédiger ton annonce avec l'IA

Utilise ChatGPT avec ce prompt : « Rédige un post d'annonce enthousiaste pour le lancement de mon produit digital [décris ton produit]. Le ton doit être authentique et donner envie de cliquer sur le lien en bio. Ajoute des hashtags pertinents. »

2 Publier sur tes réseaux sociaux

Partage ton annonce sur les plateformes où se trouve déjà ton audience (LinkedIn, Instagram, TikTok selon ta niche), en ajoutant le lien vers ta page de vente.

3 Envoyer un email à ta liste si tu en as une

Si tu as construit un tunnel de vente avec capture d'email (vu en Partie 4), c'est le moment d'informer directement tes abonnés du lancement — souvent la source de tes premières ventes.

4 Interagir avec les premiers commentaires

Réponds rapidement aux questions et commentaires sur ton post de lancement — cela encourage l'algorithme à montrer ton post à plus de monde, et rassure les acheteurs hésitants.

⚠ Erreurs à éviter

- Lancer ton produit sans avoir testé toi-même le parcours d'achat complet
- Annoncer ton lancement sur une seule plateforme au lieu de toucher plusieurs canaux
- Publier une annonce trop discrète, sans enthousiasme ni appel à l'action clair
- Ignorer les premiers retours ou questions après le lancement

✓ Bonnes pratiques

- Teste systématiquement le parcours d'achat avant toute annonce publique
- Prépare ton annonce sur plusieurs canaux à la fois (réseaux sociaux, email) pour maximiser la portée

- Utilise une offre de lancement limitée dans le temps pour créer un sentiment d'urgence
- Reste disponible et réactif dans les heures qui suivent ton lancement

📋 Checklist de mise en œuvre

☐ Mon produit est correctement configuré et testé sur ma plateforme de vente
☐ Ma page de vente est connectée au bon produit et au bon système de paiement
☐ J'ai rédigé et publié une annonce de lancement enthousiaste
☐ J'ai partagé mon lancement sur plusieurs canaux (réseaux sociaux, email)

✍️ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Configure ton produit sur Systeme.io (ou l'outil de ton choix) en suivant les étapes de ce chapitre, teste toi-même l'achat, puis utilise l'IA pour rédiger ton post d'annonce de lancement et publie-le sur au moins un réseau social.

📝 Résumé du chapitre — et fin de la Partie 5

Lancer un produit digital demande une configuration technique rigoureuse (upload, tarification, connexion à la page de vente) suivie d'une annonce enthousiaste sur plusieurs canaux. Avec ce chapitre s'achève la Partie 5 : tu sais maintenant trouver une idée de produit, créer un ebook, concevoir une formation, produire des templates, construire une page de vente, et lancer officiellement ton produit auprès de ton audience.

ÉTUDE DE CAS — PRODUITS DIGITAUX

Comment Thomas a vendu 132 exemplaires de son premier ebook en 30 jours

Un exemple réaliste d'application des méthodes de la Partie 5

🎯 Contexte

Thomas, 29 ans, freelance en marketing digital depuis 3 ans, avait développé une vraie expertise sur la gestion de campagnes publicitaires, mais ne l'avait jamais formalisée dans un produit vendable. Il cherchait un moyen de générer un revenu passif en complément de ses missions clients.

⚠️ Le problème

Thomas avait déjà commencé à rédiger un ebook un an plus tôt, mais avait abandonné après quelques pages, submergé par l'ampleur de la tâche et sans structure claire pour organiser ses connaissances.

🛠️ Outils IA utilisés

Google Trends pour valider son sujet, ChatGPT pour générer son plan et l'aider à rédiger, Canva pour la mise en page, et Systeme.io pour sa page de vente et le traitement des paiements.

🪜 Étapes suivies

1. Il a validé son idée « Les Fondamentaux du Marketing Digital » via Google Trends et une analyse IA de son potentiel (Chapitre 1).
2. Il a généré un plan détaillé avec ChatGPT, puis rédigé chaque chapitre en ajoutant ses propres exemples issus de ses missions clients réelles (Chapitre 2).
3. Il a mis en page son ebook avec Canva en une soirée, en utilisant un modèle existant qu'il a adapté à ses couleurs.
4. Il a construit sa page de vente avec Systeme.io en suivant la structure du Chapitre 5 : titre, bénéfices, témoignages (de 3 anciens clients qui avaient testé son contenu), prix et bouton d'achat.
5. Il a annoncé son lancement sur LinkedIn, où il avait déjà quelques centaines de contacts professionnels, avec un post authentique racontant son parcours.

📊 Résultats obtenus (après 30 jours)

132	6 468€	49€
exemplaires vendus	de chiffre d'affaires	prix de vente

Avec un coût de production quasiment nul (son temps mis à part) et aucun coût de stock ou d'expédition, la quasi-totalité de ce chiffre d'affaires est restée en marge nette pour Thomas — un résultat qui l'a incité à préparer une formation vidéo complémentaire, vue au Chapitre 3.

🚫 Erreurs évitées grâce à la méthode

- Il n'a pas cherché à tout écrire d'un coup, mais a avancé chapitre par chapitre avec l'IA
- Il a soigné sa page de vente plutôt que de se contenter d'un simple lien de paiement
- Il a utilisé son réseau existant plutôt que de partir de zéro sur une nouvelle plateforme

💡 Enseignements clés

L'expertise que Thomas possédait déjà valait plus qu'il ne le pensait — l'obstacle n'était pas le manque de contenu, mais l'absence de structure pour l'organiser. L'IA a servi de squelette et d'accélérateur, mais ce sont ses exemples personnels et son réseau existant qui ont fait la différence sur les ventes. Il recommande de toujours partir d'une expertise réelle plutôt que d'un sujet choisi uniquement pour son potentiel commercial.



PARTIE 6 — PRODUCTIVITÉ ET AUTOMATISATION

Chapitre 1 — Automatiser ses tâches répétitives

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras créer des automatisations plus avancées que celles vues dans les parties précédentes, capables d'enchaîner plusieurs actions et outils sans aucune intervention de ta part.

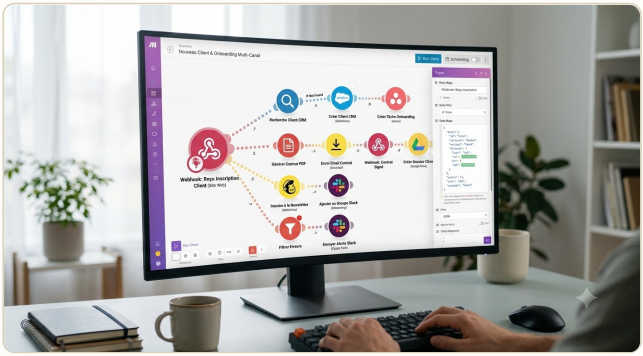
Passer à l'automatisation avancée

Dans les parties précédentes, tu as vu des automatisations simples (une commande déclenche un email). Ce chapitre va plus loin : on va connecter plusieurs outils entre eux dans un même *scénario*, avec des conditions, des vérifications, et des actions en parallèle — un niveau qui te permet de vraiment libérer ton temps.

> **Le principe clé**
> Chaque minute passée à construire une automatisation bien pensée peut t'économiser des heures chaque semaine, sur le long terme. C'est l'un des meilleurs investissements de temps que tu puisses faire dans ton business.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Comprendre un scénario d'automatisation avancé



Exemple réel de scénario Make.com « Nouveau Client & Onboarding Multi-Canal » : un seul déclencheur (inscription d'un client) lance simultanément plusieurs branches — recherche dans le CRM, génération de contrat, inscription à la newsletter, notification d'équipe — le tout sans aucune action manuelle.

1 **Identifier un processus répétitif à plusieurs étapes**

Repère une situation dans ton business où une seule action déclenche plusieurs tâches à la suite (ex : un nouveau client doit recevoir un email, être ajouté à ta liste de contacts, et générer une notification pour toi).

2 **Créer un compte sur Make**

Rends-toi sur
make.com

et crée un compte gratuit si ce n'est pas déjà fait. Make permet de créer des automatisations plus complexes que Zapier pour un tarif souvent plus avantageux à volume équivalent.

3 Définir ton déclencheur (webhook ou événement)

Comme dans l'exemple, choisis l'événement qui va lancer tout le scénario — ici, un « Webhook » qui capte une nouvelle inscription depuis ton site web.

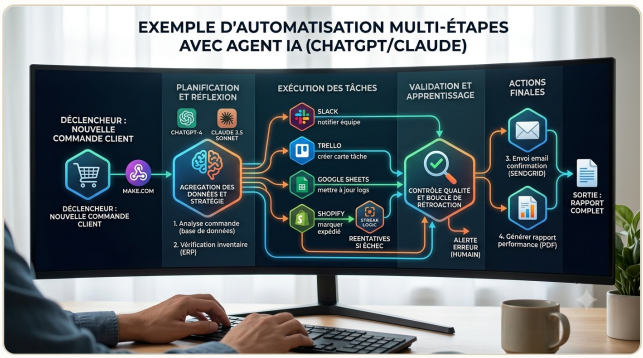
4 Ajouter plusieurs branches d'action

Depuis le déclencheur, connecte plusieurs actions qui se déclenchent en parallèle : création dans ton CRM, envoi d'un document, inscription à une newsletter, notification sur Slack — chacune representée par une bulle connectée dans le scénario.

5 Ajouter une gestion des erreurs

Comme dans l'exemple avec le « Filtrer Erreurs » qui envoie une alerte Slack, prévois toujours un mécanisme qui te prévient si une étape échoue, pour que rien ne passe inaperçu.

Étape B — Utiliser un agent IA pour des tâches encore plus complexes



Un agent IA (ChatGPT-4 ou Claude) peut aller plus loin qu'une automatisation classique : il analyse la situation, décide des actions à prendre, les exécute sur plusieurs outils, vérifie la qualité du résultat, et relance automatiquement en cas d'échec, avant de produire un rapport final.

1 Comprendre la différence entre automatisation classique et agent IA

Une automatisation classique suit des règles fixes que tu as définies. Un `agent IA` peut analyser une situation et décider lui-même de la meilleure action à prendre, avec plus de flexibilité.

2 Définir clairement l'objectif de l'agent

Comme dans l'exemple, précise le déclencheur (une nouvelle commande), l'analyse à faire (vérification d'inventaire, données client), et les actions possibles selon les résultats (notifier l'équipe, créer une tâche, marquer comme expédié).

3 Configurer les outils connectés

Connecte à ton agent les outils nécessaires (Slack, Trello, Google Sheets, ta boutique) via une plateforme comme `Make`, en donnant à l'IA les permissions d'exécuter des actions dans chacun.

4 Prévoir une étape de contrôle qualité

Comme dans l'exemple, ajoute une étape de vérification avant les actions finales, avec une possibilité de nouvelle tentative en cas d'échec, et une alerte humaine si le problème persiste.

⚠ Erreurs à éviter

- Construire un scénario trop complexe dès le départ, difficile à déboguer en cas de problème
- Ne jamais tester une automatisation avant de la rendre active en production
- Automatiser une tâche qui nécessite encore un vrai jugement humain
- Oublier de prévoir une gestion des erreurs et des alertes en cas d'échec

✓ Bonnes pratiques

- Commence par automatiser une seule chaîne d'actions simple, puis complexifie progressivement
- Teste chaque scénario avec des données factices avant de le mettre en production
- Ajoute systématiquement une alerte en cas d'erreur pour rester informé

- Documente ce que fait chaque automatisation pour t'y retrouver facilement plus tard

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai identifié un processus répétitif à plusieurs étapes dans mon business
- ☐ J'ai créé un compte sur Make ou un outil équivalent
- ☐ J'ai construit un scénario avec un déclencheur et plusieurs actions
- ☐ J'ai testé le scénario et ajouté une gestion des erreurs

✍️ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Identifie une tâche répétitive dans ton business qui implique plusieurs étapes ou outils. Crée un compte Make et construis un premier scénario simple qui automatise cette chaîne d'actions, en testant chaque étape avant de l'activer.

📝 Résumé du chapitre

L'automatisation avancée permet d'enchaîner plusieurs actions et outils à partir d'un seul déclencheur, sans intervention manuelle. Des outils comme Make permettent de construire ces scénarios, tandis que les agents IA vont plus loin en analysant les situations et en adaptant leurs actions. Commence simple, teste toujours avant de mettre en production, et prévois systématiquement une gestion des erreurs.



PARTIE 6 — PRODUCTIVITÉ ET AUTOMATISATION

Chapitre 2 — Gérer son temps et déléguer à l'IA

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras organiser ton temps efficacement et décider consciemment ce que tu délègues à l'IA, pour éviter de te disperser entre trop d'outils et trop de tâches.

Le vrai enjeu n'est pas le temps, mais les priorités

Beaucoup de personnes cherchent à « gagner du temps » sans jamais se demander ce qu'elles vont faire de ce temps gagné. L'IA peut te libérer plusieurs heures par semaine — mais si tu ne sais pas où réinvestir ce temps, il se remplira simplement d'autres tâches secondaires. La vraie compétence à développer est la *priorisation* : savoir distinguer ce qui fait vraiment avancer ton business de ce qui occupe seulement ton emploi du temps.

> **La matrice de priorisation (matrice d'Eisenhower)**
> Classe chaque tâche selon deux critères : est-elle urgente ? Est-elle importante ? Les tâches importantes et urgentes se font en premier. Les tâches importantes mais non urgentes (stratégie, prospection) doivent être planifiées, sinon elles sont toujours repoussées. Les tâches urgentes mais peu importantes (répondre à un email secondaire) sont les meilleures candidates à la délégation IA. Les tâches ni urgentes ni importantes doivent simplement être éliminées.

Les 4 catégories de tâches face à l'IA

1. **À déléguer entièrement à l'IA**
   Rédaction de premiers jets, recherche d'informations, génération de visuels, réponses aux questions fréquentes — des tâches répétitives sans enjeu stratégique majeur.
2. **À faire avec l'IA en soutien**
   Décisions de prix, choix stratégiques, relation client sensible — l'IA t'aide à analyser, mais la décision finale reste humaine.
3. **À garder pour toi entièrement**
   Ta vision globale, tes relations clés (partenaires, investisseurs), les décisions engageant durablement ta marque.
4. **À éliminer purement et simplement**
   Les tâches qui n'apportent de valeur ni à toi ni à ton client — arrête-les plutôt que de chercher à les automatiser.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Faire l'audit de ton temps actuel

1. Pendant une semaine, note chaque tâche que tu effectues avec le temps qu'elle te prend (même approximativement)
2. À la fin de la semaine, classe chaque tâche dans l'une des 4 catégories vues ci-dessus
3. Identifie les 3 tâches qui prennent le plus de temps et qui pourraient être déléguées à l'IA

Étape B — Utiliser l'IA pour organiser ton emploi du temps

1. Ouvre ChatGPT ou Claude
2. Utilise ce prompt : « Voici la liste de mes tâches de la semaine avec leur durée estimée : [colle ta liste]. Aide-moi à organiser mon emploi du temps en regroupant les tâches similaires, en identifiant ce qui peut être délégué à l'IA, et en me proposant un planning réaliste. »
3. Ajuste le planning proposé selon tes contraintes personnelles (horaires fixes, énergie disponible selon les moments de la journée)
4. Teste ce planning pendant une semaine, puis ajuste-le selon ce qui a réellement fonctionné

⚠ Erreurs à éviter

- Vouloir tout déléguer d'un coup, ce qui crée de la confusion et des erreurs
- Remplir le temps gagné avec de nouvelles tâches secondaires au lieu de le réinvestir stratégiquement
- Ne jamais réévaluer ta priorisation, alors que ton business évolue
- Déléguer à l'IA des décisions qui nécessitent vraiment ton jugement humain

✓ Bonnes pratiques

- Fais l'audit de ton temps régulièrement, pas seulement une fois
- Réinvestis consciemment le temps gagné dans des tâches à forte valeur (stratégie, relation client)
- Utilise l'IA pour t'aider à planifier, mais garde le contrôle final sur ton emploi du temps
- Accepte qu'une organisation parfaite n'existe pas — ajuste en continu

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai fait l'audit de mon temps sur une semaine
- ☐ J'ai classé mes tâches selon la matrice de priorisation
- ☐ J'ai identifié les tâches à déléguer à l'IA en priorité
- ☐ J'ai utilisé l'IA pour organiser un planning réaliste

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Liste les 10 tâches qui occupent le plus ton temps cette semaine, et classe-les dans les 4 catégories de ce chapitre. Identifie au moins 2 tâches que tu peux déléguer entièrement à l'IA dès aujourd'hui.

📝 Résumé du chapitre

Gérer son temps efficacement ne consiste pas seulement à automatiser des tâches, mais à savoir consciemment ce qui mérite d'être délégué, ce qui nécessite ton jugement, et ce qui doit simplement être éliminé. La matrice de priorisation et l'aide de l'IA pour planifier permettent de reprendre le contrôle sur ton emploi du temps.



PARTIE 6 — PRODUCTIVITÉ ET AUTOMATISATION

Chapitre 3 — Créer des systèmes qui tournent sans toi

🎯 Objectif du chapitre

À la fin de ce chapitre, tu sauras transformer tes processus ponctuels en véritables systèmes documentés et reproductibles, capables de fonctionner même en ton absence.

La différence entre une tâche et un système

Une *tâche* est une action ponctuelle que tu réalises. Un *système* est un processus documenté, reproductible, qui peut être exécuté par toi, par l'IA, ou par une autre personne, avec le même résultat à chaque fois. Construire des systèmes est ce qui te permet de faire grandir ton business sans que tout repose uniquement sur ta présence constante.

> **Le test du système**
> Si tu es absent une semaine (maladie, vacances), ton business continue-t-il de fonctionner à peu près normalement ? Si la réponse est non, c'est le signe qu'il te manque des systèmes documentés plutôt que des processus qui n'existent que dans ta tête.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Documenter un processus existant

1. Choisis un processus que tu répètes régulièrement (créer une fiche produit, répondre au service client, publier du contenu)
2. La prochaine fois que tu l'exécutes, note chaque étape précisément, comme si tu expliquais la tâche à quelqu'un qui ne l'a jamais faite
3. Utilise ChatGPT ou Claude avec ce prompt : « Voici les étapes brutes d'un processus que j'effectue régulièrement : [colle tes notes]. Transforme-les en une procédure claire, numérotée, que n'importe qui pourrait suivre sans connaissance préalable. »
4. Stocke cette procédure dans un endroit centralisé et accessible (Notion, Google Docs) que tu pourras consulter ou partager plus tard

Étape B — Construire une bibliothèque de systèmes

1. Répète cette documentation pour tes 5 à 10 processus les plus fréquents
2. Organise-les par catégorie (production de contenu, service client, gestion des ventes, administratif)
3. Pour chaque système, indique s'il peut être automatisé (IA, outil d'automatisation), délégué à une personne, ou s'il nécessite ton intervention directe
4. Révise cette bibliothèque tous les 2-3 mois pour l'actualiser selon l'évolution de ton business

⚠ Erreurs à éviter

- Garder tous tes processus « dans ta tête » sans jamais les documenter
- Créer une documentation trop complexe, que personne (même toi) ne relira jamais

- Documenter un processus une seule fois sans jamais le mettre à jour
- Vouloir systématiser des tâches qui nécessitent en réalité un vrai jugement au cas par cas

✅ Bonnes pratiques

- Documente tes processus au fur et à mesure, pas tous d'un coup en une seule session
- Utilise des captures d'écran ou des exemples concrets pour rendre tes procédures plus claires
- Teste tes procédures en les faisant suivre par quelqu'un d'autre (ou en les relisant après plusieurs semaines)
- Priorise la documentation des processus qui prennent le plus de temps ou qui sont les plus critiques

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai documenté au moins un processus récurrent de mon business
- ☐ J'ai utilisé l'IA pour clarifier et structurer cette documentation
- ☐ J'ai centralisé mes procédures dans un endroit accessible
- ☐ J'ai identifié quels systèmes peuvent être automatisés ou délégués

✍️ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Choisis le processus que tu répètes le plus souvent dans ton business. Documente-le étape par étape avec l'aide de l'IA, puis évalue s'il peut être automatisé, délégué, ou s'il doit rester entre tes mains.

📝 Résumé du chapitre

Construire des systèmes documentés transforme des tâches ponctuelles en processus reproductibles, qui peuvent fonctionner sans dépendre uniquement de toi. Cette bibliothèque de systèmes, actualisée régulièrement, est ce qui permet à un business de grandir durablement plutôt que de rester bloqué par la disponibilité d'une seule personne.



PARTIE 6 — PRODUCTIVITÉ ET AUTOMATISATION

Chapitre 4 — Suivre ses résultats et prendre des décisions data-driven

🎯 Objectif du chapitre

Ce dernier chapitre de la Partie 6 te montre comment suivre les bons indicateurs de ton business et utiliser l'IA pour transformer tes données en décisions concrètes.

Décider avec des données plutôt qu'à l'instinct

Une décision *data-driven* (pilotée par les données) s'appuie sur des chiffres réels plutôt que sur une impression ou une intuition. Ce n'est pas une question de se méfier de son instinct, mais de le confronter systématiquement à la réalité de tes chiffres avant d'agir — les deux approches se complètent.

> **Le piège à éviter**
> Suivre trop d'indicateurs à la fois noie l'information utile. Mieux vaut suivre 5 à 7 indicateurs clés régulièrement que 30 indicateurs que tu ne regardes jamais vraiment.

Les indicateurs clés selon ton activité

1. **Indicateurs de trafic**
   Nombre de visiteurs, sources de trafic, taux de rebond — pour savoir si tu attires suffisamment de monde.
2. **Indicateurs de conversion**
   Taux de conversion, coût par acquisition — pour savoir si ton offre et ton tunnel de vente fonctionnent.
3. **Indicateurs financiers**
   Chiffre d'affaires, marge, panier moyen — pour savoir si ton activité est réellement rentable.
4. **Indicateurs de fidélisation**
   Taux de clients récurrents, avis clients — pour savoir si tu construis une activité durable, pas seulement des ventes ponctuelles.

🛠 Tutoriel pas à pas (très détaillé)

Étape A — Choisir tes 5 à 7 indicateurs clés

1. Selon ton business (e-commerce, dropshipping, affiliation, produits digitaux), reprends les indicateurs vus dans les parties précédentes de cet ebook
2. Sélectionne ceux qui reflètent le mieux la santé globale de ton activité
3. Note où tu peux consulter chacun de ces indicateurs (Shopify, Meta Ads Manager, ton outil d'affiliation, etc.)

Étape B — Créer un rituel de suivi régulier

1. Fixe un moment récurrent (chaque lundi matin, par exemple) pour consulter tes indicateurs clés
2. Note ces chiffres dans un tableau simple (Google Sheets ou Notion) pour suivre leur évolution dans le temps

3. Compare chaque semaine avec la précédente pour repérer les tendances

Étape C — Utiliser l'IA pour analyser tes données

1. Chaque semaine ou chaque mois, exporte ou copie tes chiffres clés
2. Utilise ce prompt avec ChatGPT ou Claude : « Voici mes indicateurs clés des 4 dernières semaines : [colle tes données]. Identifie les tendances importantes, les points d'alerte, et propose-moi 3 actions concrètes à mettre en place. »
3. Priorise et teste une ou deux des recommandations proposées, plutôt que de tout changer en même temps

⚠ Erreurs à éviter

- Suivre des indicateurs sans jamais agir sur ce qu'ils révèlent
- Se focaliser uniquement sur un seul chiffre (ex : le chiffre d'affaires) en ignorant la rentabilité réelle
- Changer de stratégie après une seule mauvaise semaine, sans recul suffisant
- Comparer tes résultats à ceux d'autres entrepreneurs sans tenir compte des différences de contexte

✓ Bonnes pratiques

- Reste concentré sur un nombre limité d'indicateurs vraiment utiles
- Analyse tes données sur plusieurs semaines avant de tirer des conclusions définitives
- Utilise l'IA comme un outil d'aide à la décision, pas comme une autorité à suivre aveuglément
- Célèbre aussi les progrès, pas seulement les points à corriger

📋 Checklist de mise en œuvre

☐ J'ai identifié mes 5 à 7 indicateurs clés
☐ J'ai créé un tableau de suivi régulier de ces indicateurs
☐ J'ai fixé un rituel hebdomadaire ou mensuel pour les consulter
☐ J'ai utilisé l'IA pour analyser mes données et en tirer des actions concrètes

✍ Exercice pratique

À FAIRE MAINTENANT

Liste tes 5 à 7 indicateurs clés, note leurs valeurs actuelles, et utilise le prompt de ce chapitre avec ChatGPT ou Claude pour obtenir une première analyse et des recommandations concrètes.

🗜 Résumé du chapitre — et fin de la Partie 6

Suivre les bons indicateurs et confronter tes décisions aux données réelles de ton business évite de naviguer à l'aveugle. L'IA t'aide à analyser rapidement tes chiffres et à identifier des actions concrètes. Avec ce chapitre s'achève la Partie 6 : tu sais maintenant automatiser tes tâches, gérer ton temps intelligemment, construire des systèmes durables, et piloter tes décisions par les données.



PARTIE 7 — LES MEILLEURS OUTILS IA POUR CHAQUE BESOIN

Chapitre 1 — Outils de texte et rédaction

🎯 Objectif du chapitre

Ce chapitre te donne une vue d'ensemble claire des meilleurs outils d'IA de texte disponibles, pour que tu puisses choisir celui qui correspond le mieux à tes besoins sans perdre de temps à tous les tester un par un.

Comparatif des principaux outils

Outil	Idéal pour	Points forts	Budget indicatif
ChatGPT	Usage polyvalent, brainstorming	Large écosystème, très populaire, bonne créativité	Gratuit à 20$/mois
Claude	Rédaction longue et structurée	Excellent pour les textes complexes, respecte bien les consignes	Gratuit à 20$/mois
Gemini	Utilisateurs de Google Docs/Sheets	Intégration native à l'écosystème Google	Gratuit à ~20€/mois

Comment choisir

1. **Pour débuter sans se poser de questions**
   ChatGPT reste le choix le plus simple et le plus documenté, avec de nombreux tutoriels disponibles en ligne.
2. **Pour des contenus longs et structurés**
   Claude excelle sur les ebooks, articles longs, et documents nécessitant une structure rigoureuse — comme celui que tu es en train de lire.
3. **Si tu utilises déjà Google Workspace**
   Gemini s'intègre directement dans Docs, Sheets et Gmail, pratique si c'est déjà ton environnement de travail.

> **Notre recommandation pour débuter**
> Si tu ne dois choisir qu'un seul outil pour commencer, teste à la fois ChatGPT et Claude en version gratuite pendant une semaine sur tes tâches réelles, puis garde celui qui te convient le mieux avant d'envisager un abonnement payant.

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai testé au moins 2 outils de texte IA en version gratuite
- ☐ J'ai identifié celui qui convient le mieux à mon usage principal
- ☐ Je sais dans quel cas basculer vers un autre outil (rédaction longue vs usage général)

📝 Résumé du chapitre

ChatGPT, Claude et Gemini sont les trois références en IA de texte, chacun avec ses forces : polyvalence pour ChatGPT, rédaction longue pour Claude, intégration Google pour Gemini. Teste-les sur tes propres tâches avant de choisir ton outil principal.



PARTIE 7 — LES MEILLEURS OUTILS IA POUR CHAQUE BESOIN

Chapitre 2 — Outils de design et visuels

🎯 Objectif du chapitre

Ce chapitre te présente les meilleurs outils pour créer des visuels professionnels avec l'IA, que tu aies ou non des compétences en design.

Comparatif des principaux outils

Outil	Idéal pour	Points forts	Budget indicatif
Midjourney	Branding, visuels artistiques	Qualité esthétique très élevée	~10 à 30$/mois
DALL-E	Génération rapide et simple	Intégré à ChatGPT, facile d'accès	Inclus avec ChatGPT Plus
Ideogram	Visuels avec texte lisible	Excellent rendu typographique	Gratuit à ~20$/mois
Canva Magic Studio	Design accessible à tous	Interface simple, modèles prêts à l'emploi	Gratuit à ~13€/mois

Comment choisir selon ton besoin

1. **Pour un logo ou une identité visuelle premium**
   Midjourney reste la référence pour un rendu artistique haut de gamme.
2. **Pour une bannière ou une image avec du texte**
   Ideogram est nettement plus fiable que les autres pour générer du texte lisible dans l'image.
3. **Pour des visuels marketing complets (posts, présentations)**
   Canva reste imbattable grâce à ses modèles prêts à l'emploi et sa simplicité d'utilisation, vue en détail dans les Parties 2 à 5.

> **Combiner plusieurs outils**
> Il est courant de générer une image de base sur Midjourney ou Ideogram, puis de l'intégrer et de l'habiller dans Canva pour créer un visuel marketing complet avec texte et mise en page.

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai identifié l'outil d'image le plus adapté à mon besoin principal
- ☐ J'ai testé la génération d'un premier visuel
- ☐ Je sais combiner un outil de génération avec Canva pour un rendu marketing complet

Résumé du chapitre

Midjourney excelle pour les visuels artistiques premium, Ideogram pour le texte lisible dans l'image, DALL-E pour la simplicité, et Canva pour l'ensemble du design marketing. Combiner ces outils permet d'obtenir des visuels professionnels rapidement, quel que soit ton niveau en design.



PARTIE 7 — LES MEILLEURS OUTILS IA POUR CHAQUE BESOIN

Chapitre 3 — Outils spécifiques e-commerce et dropshipping

🎯 Objectif du chapitre

Ce chapitre récapitule les outils spécialisés vus dans les Parties 2 et 3, pour t'aider à construire ta propre sélection selon ton activité.

Comparatif des principaux outils

Outil	Usage principal	Points forts	Budget indicatif
Shopify	Créer sa boutique en ligne	Simple, écosystème riche, Shopify Magic (IA intégrée)	À partir de ~25$/mois
Minea	Recherche de produits gagnants	Large base d'annonces et de boutiques à analyser	À partir de ~50€/mois
DSers / Zendrop	Import automatique de produits	Connexion directe à AliExpress, gain de temps important	Gratuit à ~50$/mois
Klaviyo	Email marketing automatisé	Séquences de panier abandonné très efficaces	Gratuit jusqu'à un certain volume

> **Une stack de départ recommandée**
> Pour démarrer en e-commerce ou dropshipping : Shopify pour la boutique, Minea pour la recherche produit, DSers ou Zendrop pour l'import, et Klaviyo pour l'email marketing — l'ensemble reste accessible avec un petit budget de départ.

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai une boutique Shopify active
- ☐ J'utilise un outil de recherche de produits
- ☐ J'ai mis en place au moins une automatisation email (panier abandonné)

📝 Résumé du chapitre

Shopify, Minea, DSers/Zendrop et Klaviyo forment une stack de départ solide et accessible pour l'e-commerce et le dropshipping, couvrant la création de boutique, la recherche produit, l'import automatique et l'email marketing.



PARTIE 7 — LES MEILLEURS OUTILS IA POUR CHAQUE BESOIN

Chapitre 4 — Outils SEO et contenu

🎯 Objectif du chapitre

Ce chapitre récapitule les outils qui t'aident à créer du contenu optimisé et à améliorer ton référencement naturel, particulièrement utiles en marketing d'affiliation et pour tout business basé sur le contenu.

Comparatif des principaux outils

Outil	Usage principal	Points forts	Budget indicatif
Ubersuggest	Recherche de mots-clés	Accessible, bonnes données pour débuter	Gratuit à ~30$/mois
Google Keyword Planner	Recherche de mots-clés	Données directement issues de Google	Gratuit
Google Trends	Validation de tendances	Gratuit, données fiables et en temps réel	Gratuit
ChatGPT / Claude	Rédaction et structuration de contenu	Génération rapide de plans et d'articles optimisés	Gratuit à 20$/mois

> **Le combo gagnant pour le SEO**
> Utilise Google Trends pour valider une tendance, un outil de mots-clés pour affiner ton ciblage, puis l'IA pour structurer et rédiger ton contenu — une méthode déjà détaillée au Chapitre 4 de la Partie 4.

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'utilise Google Trends pour valider mes idées de contenu
- ☐ J'ai un outil de recherche de mots-clés dans ma stack
- ☐ Je combine ces outils avec l'IA pour produire du contenu optimisé

📝 Résumé du chapitre

Google Trends, un outil de mots-clés (Ubersuggest ou Google Keyword Planner), et l'IA de texte forment ensemble une méthode complète pour créer du contenu qui répond à une vraie demande et se positionne bien sur les moteurs de recherche.



PARTIE 7 — LES MEILLEURS OUTILS IA POUR CHAQUE BESOIN

Chapitre 5 — Outils d'automatisation

🎯 Objectif du chapitre

Ce chapitre récapitule les outils d'automatisation vus tout au long de cet ebook, pour t'aider à choisir celui qui convient le mieux à ton niveau et à tes besoins.

Comparatif des principaux outils

Outil	Idéal pour	Points forts	Budget indicatif
Zapier	Débuter en automatisation	Interface très simple, prise en main rapide	Gratuit à ~20$/mois
Make	Automatisations plus complexes	Scénarios visuels avancés, souvent moins cher à volume élevé	Gratuit à ~15€/mois
Agents IA (ChatGPT/Claude)	Décisions et analyses complexes	Peuvent analyser une situation et adapter leurs actions	Inclus dans les abonnements existants

> **Quel outil pour quel niveau ?**
> Débute avec Zapier pour des automatisations simples (une action déclenche une autre). Passe à Make quand tu as besoin de scénarios plus complexes avec plusieurs branches. Utilise les agents IA pour les décisions qui nécessitent une vraie analyse, pas seulement une règle fixe.

📋 Checklist de mise en œuvre

- ☐ J'ai testé une automatisation simple avec Zapier ou Make
- ☐ Je sais quand passer d'un outil simple à un outil plus avancé
- ☐ J'ai identifié un cas d'usage pour un agent IA dans mon business

📝 Résumé du chapitre

Zapier convient parfaitement pour débuter en automatisation, Make prend le relais pour des scénarios plus complexes, et les agents IA apportent une couche d'intelligence supplémentaire pour les décisions qui dépassent une simple règle automatique.



PARTIE 7 — LES MEILLEURS OUTILS IA POUR CHAQUE BESOIN

Chapitre 6 — Comparatif et budget recommandé selon ton profil

🎯 Objectif du chapitre

Ce dernier chapitre de l'ebook te propose une synthèse claire pour composer ta stack IA complète selon ton profil et ton budget, en reprenant l'ensemble des outils vus dans ce guide.

Trois profils, trois stacks recommandées

Profil « Budget serré » (0 à 20€/mois)

Besoin	Outil recommandé	Coût
Texte	**ChatGPT ou Claude (gratuit)**	0€
Image	**Ideogram ou DALL-E (gratuit)**	0€
Automatisation	**Zapier (plan gratuit)**	0€
Boutique / Landing	**Systeme.io (plan gratuit)**	0€

Profil « Équilibré » (50 à 100€/mois)

Besoin	Outil recommandé	Coût indicatif
Texte	**ChatGPT Plus ou Claude Pro**	~20€
Image	**Midjourney**	~10€
Boutique	**Shopify**	~25€
Email marketing	**Klaviyo (plan payant)**	~20€

Profil « Business établi » (150€/mois et plus)

Besoin	Outil recommandé	Coût indicatif
Texte + Image	**ChatGPT Plus + Midjourney + Ideogram**	~50€
Boutique + Recherche produit	**Shopify + Minea**	~75€
Automatisation avancée	**Make**	~15€
Email + Chatbot	**Klaviyo + Tidio**	~40€

> **Le conseil final de cet ebook**
> Ne commence jamais par le profil « Business établi ». Démarre avec le strict minimum, valide que ton business fonctionne, puis réinvestis progressivement dans des outils plus puissants au fur et à mesure que tes revenus augmentent. C'est cette progression, et non l'accumulation d'outils, qui construit un business durable.

📋 Checklist finale de l'ebook

- ☐ J'ai choisi le profil de stack IA qui correspond à mon budget actuel
- ☐ J'ai identifié le business (e-commerce, dropshipping, affiliation, produits digitaux) sur lequel je me concentre en premier
- ☐ J'ai mis en place au moins les 3 premiers chapitres de la partie correspondante
- ☐ Je sais comment faire évoluer ma stack au fur et à mesure de ma croissance

✍️ Exercice final

À FAIRE MAINTENANT

Choisis le profil de stack (Budget serré, Équilibré, ou Business établi) qui correspond à ta situation actuelle. Liste les outils que tu vas mettre en place cette semaine, dans l'ordre, en commençant par le business que tu as choisi de développer en premier.

📝 Résumé du chapitre — et fin de l'ebook

Composer sa stack IA est une question de progression, pas d'accumulation : commence avec le strict nécessaire adapté à ton budget, valide que ton business fonctionne, puis réinvestis progressivement. Tu disposes maintenant de tous les outils, méthodes et étapes détaillées pour lancer et développer un business en ligne grâce à l'intelligence artificielle. Il ne reste plus qu'à passer à l'action.

BONUS PREMIUM

La Feuille de Route des 30 Jours

De zéro à un business en ligne opérationnel, semaine par semaine

Cette feuille de route s'applique quel que soit le business que tu as choisi (e-commerce, dropshipping, affiliation, produits digitaux) — adapte simplement les actions à la partie correspondante de cet ebook. Suis-la comme un vrai programme, une semaine après l'autre, sans sauter d'étape.

SEMAINE 1 — Fondations et choix stratégique

Objectifs : comprendre l'IA générative, choisir ton business, valider ton idée/niche/produit.

Actions : lire la Partie 1 en entier ; créer tes comptes ChatGPT/Claude ; lire la Partie correspondant à ton business choisi (Chapitres 1-2) ; valider ton idée avec Google Trends et l'IA.

Outils IA : ChatGPT ou Claude, Google Trends, Minea (si e-commerce/dropshipping).

Résultat attendu en fin de semaine : un business et une idée/niche/produit validés par des données, pas seulement une intuition.

Erreur à éviter : vouloir se décider en une soirée — prends le temps de comparer plusieurs options avant de choisir.

SEMAINE 2 — Construction de la base

Objectifs : créer ta boutique/site/page, produire ton premier contenu ou produit.

Actions : créer ta boutique Shopify (e-commerce/dropshipping) ou ta page de capture (affiliation) ou ton premier ebook (produits digitaux) ; générer tes premières fiches produits ou premier article avec l'IA ; soigner ta présentation visuelle.

Outils IA : Claude/ChatGPT pour le contenu, Canva pour les visuels, Shopify Magic si applicable.

Résultat attendu : une base fonctionnelle et présentable, même encore imparfaite.

Erreur à éviter : chercher la perfection avant de publier — une version 80% prête publiée vaut mieux qu'une version parfaite jamais lancée.

SEMAINE 3 — Premiers tests et trafic

Objectifs : obtenir tes premiers visiteurs et tester ton offre auprès de vraies personnes.

Actions : lancer ta première campagne publicitaire test (e-commerce/dropshipping) ou publier tes 2-3 premiers contenus (affiliation) ou finaliser ta page de vente (produits digitaux) ; annoncer ton lancement sur les réseaux sociaux.

Outils IA : Canva/CapCut pour les visuels publicitaires, Meta Ads Manager ou TikTok Ads, l'IA pour rédiger ton post de lancement.

Résultat attendu : tes premières données réelles (clics, visiteurs, éventuellement premières ventes).

Erreur à éviter : juger tes résultats après quelques heures seulement — laisse au moins 3-4 jours avant de tirer des conclusions.

SEMAINE 4 — Optimisation et systématisation

Objectifs : analyser tes premiers résultats, optimiser ce qui fonctionne, mettre en place tes premières automatisations.

Actions : analyser tes statistiques avec l'IA ; couper ce qui ne fonctionne pas et renforcer ce qui marche ; mettre en place une automatisation simple (email de bienvenue, séquence panier abandonné) ; documenter tes premiers processus.

Outils IA : ChatGPT/Claude pour l'analyse de données, Zapier ou Make, Klaviyo si applicable.

Résultat attendu : un système qui commence à tourner avec moins d'intervention manuelle de ta part, et une vision claire de ce qui fonctionne.

Erreur à éviter : vouloir tout automatiser d'un coup — commence par une seule automatisation bien construite.

> **Et après le jour 30 ?**
> Cette feuille de route t'amène à un business opérationnel, pas encore à un business mature. Continue avec les chapitres avancés de ta partie (publicités, SEO, formation, développement de l'activité) pour construire sur cette base solide.

BONUS PREMIUM

La Boîte à Outils Premium

Tous les modèles et ressources pour passer à l'action immédiatement

📄 Modèles de pages de vente

Structure universelle (voir Partie 5, Chapitre 5)

Titre percutant → liste de bénéfices → visuel du produit → témoignages → offre et prix → bouton d'achat. Utilise cette trame pour n'importe quel produit, en l'adaptant avec l'IA à chaque nouveau lancement.

✉ Modèles d'emails

Email de bienvenue

Remercie l'inscription, livre immédiatement la ressource promise, et glisse une première recommandation produit avec mention de transparence si lien d'affiliation (voir modèle complet en fin de bonus).

Email de panier abandonné (2 temps)

Email 1 (2h après) : rappel simple et amical. Email 2 (24h après) : renforcement avec une incitation supplémentaire (petite réduction si ta marge le permet).

📢 Modèles de publicités

Structure d'accroche publicitaire

Problème/besoin identifié → présentation du produit comme solution → bénéfice principal en une phrase → appel à l'action clair. Demande à l'IA de générer 3 variantes de ce modèle pour chaque nouveau produit à tester.

✅ Checklists

4 checklists de lancement disponibles

Une checklist complète par business (e-commerce, dropshipping, affiliation, produits digitaux) est fournie dans la section bonus suivante — reprends-les avant chaque lancement.

📅 Calendriers éditoriaux

Modèle 4 semaines (voir section suivante)

Un calendrier type combinant contenu de valeur, promotion produit, et engagement communauté, à adapter selon ta fréquence de publication.

🎨 Templates Canva

Rechercher « [ton secteur] + template »

Sur Canva, cherche des modèles pré-conçus pour publicités, posts réseaux sociaux, et ebooks. Personnalise toujours avec tes propres couleurs de marque avant publication (voir Partie 5, Chapitre 4 pour la méthode complète).

🗂 Templates Notion

Structure de gestion de projet (voir Partie 5, Chapitre 4)

Tableau de bord + suivi de tâches par colonnes + calendrier éditorial — reproduis cette structure pour organiser ton propre business, ou vends-la comme produit digital.

🎬 Scripts vidéo

Structure de vidéo publicitaire courte (15-30 secondes)

Accroche (3 premières secondes) → présentation du problème → démonstration du produit → bénéfice clé → appel à l'action. Utilise ce squelette avec CapCut pour toutes tes vidéos publicitaires.

🤖 Ressources IA recommandées

Récapitulatif complet en Partie 7

Retrouve le tableau comparatif complet de tous les outils par catégorie (texte, image, e-commerce, SEO, automatisation) avec budgets recommandés selon ton profil au Chapitre 6 de la Partie 7.

BONUS PREMIUM

Les 400 Prompts Professionnels

Une sélection de prompts prêts à copier-coller pour chacun des 4 business de ce guide, accompagnés des checklists, modèles et calendrier de contenu pour passer à l'action immédiatement.

Prompts E-commerce

Voici une sélection de prompts prêts à l'emploi pour l'e-commerce. Remplace les éléments entre crochets [ainsi] par tes propres informations avant de copier le prompt dans ChatGPT ou Claude.

PROMPT 1

Analyser le potentiel d'un produit

Objectif : valider un produit avant de le lancer | **Contexte :** après avoir repéré un produit sur Minea ou une autre source

> *« Analyse le potentiel de ce produit pour l'e-commerce : [nom du produit]. Donne-moi le public cible probable, 3 arguments de vente forts, le niveau de concurrence estimé, et un prix de vente conseillé sachant qu'il coûte [prix d'achat]. »*

Variables : nom du produit, prix d'achat | **Résultat attendu :** une fiche d'analyse en 4 points prête à comparer avec d'autres produits.

PROMPT 2

Rédiger une fiche produit complète

Objectif : créer une fiche produit persuasive | **Contexte :** vu en détail au Chapitre 3 de la Partie 2

> *« Agis comme un expert en e-commerce. Rédige une fiche produit persuasive et optimisée SEO pour [nom du produit], destinée à [public cible]. Inclus un titre accrocheur, une description détaillée orientée bénéfices, les caractéristiques techniques, et un appel à l'action. »*

Variables : nom du produit, public cible | **Résultat attendu :** texte complet prêt à coller dans Shopify.

PROMPT 3

Générer des idées de visuels publicitaires

Objectif : obtenir des angles créatifs pour une pub | **Contexte :** avant de créer un visuel sur Canva

> *« Propose-moi 5 concepts visuels différents pour une publicité Facebook/Instagram sur [produit], chacun avec un angle différent (urgence, bénéfice, témoignage, avant/après, démonstration). »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 5 concepts à tester sous forme de test A/B.

PROMPT 4

Rédiger un email de panier abandonné

Objectif : récupérer des ventes perdues | **Contexte :** à intégrer dans Klaviyo

> *« Rédige un email de relance pour un panier abandonné contenant [produit]. Ton amical, avec une touche d'urgence légère, sans être insistant. Ajoute un objet d'email accrocheur. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email prêt à intégrer dans ta séquence automatisée.

PROMPT 5

Répondre à un avis client négatif

Objectif : gérer sereinement les avis négatifs | **Contexte :** service client

> *« Un client a laissé cet avis négatif : « [colle l'avis] ». Rédige une réponse professionnelle, empathique, qui propose une solution concrète sans être défensive. »*

Variables : texte de l'avis | **Résultat attendu :** réponse publique apaisante et professionnelle.

PROMPT 6

Créer une séquence de bienvenue

Objectif : accueillir les nouveaux abonnés email | **Contexte :** après inscription à la newsletter

> *« Rédige une séquence de 3 emails de bienvenue pour les nouveaux inscrits de ma boutique [nom/niche]. Email 1 : présentation de la marque. Email 2 : best-sellers. Email 3 : offre de bienvenue. »*

Variables : nom de la boutique, niche | **Résultat attendu :** 3 emails prêts à automatiser.

PROMPT 7

Analyser mes statistiques de vente

Objectif : comprendre ses performances | **Contexte :** analyse hebdomadaire ou mensuelle

> « *Voici mes statistiques de la semaine : [colle tes chiffres : ventes, visiteurs, taux de conversion]. Identifie les points forts, les points faibles, et propose 3 actions concrètes pour la semaine prochaine.* »

Variables : tes statistiques | **Résultat attendu :** analyse et plan d'action.

PROMPT 8

Rédiger la page « À propos » de ma boutique

Objectif : humaniser sa marque | **Contexte :** page essentielle de toute boutique

> « *Rédige une page « À propos » engageante pour ma boutique [nom], spécialisée dans [niche]. Raconte une histoire de marque crédible qui explique pourquoi cette boutique existe et ce qui la différencie.* »

Variables : nom, niche | **Résultat attendu :** texte prêt à publier, à personnaliser avec ta propre histoire.

PROMPT 9

Rédiger une politique de retour claire

Objectif : rassurer avant achat | **Contexte :** page légale essentielle

> « *Rédige une politique de retour simple et rassurante pour ma boutique [nom], avec un délai de [X] jours, pour des produits [type de produits].* »

Variables : nom, délai, type de produits | **Résultat attendu :** texte de politique de retour prêt à publier.

PROMPT 10

Créer une offre de bienvenue

Objectif : convertir les premiers visiteurs | **Contexte :** pop-up ou bannière d'accueil

> « *Propose-moi 5 idées d'offres de bienvenue pour convertir un nouveau visiteur en client sur ma boutique [niche], avec pour chacune un texte court et percutant.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** 5 offres prêtes à tester.

PROMPT 11

Rédiger une description courte pour les réseaux sociaux

Objectif : promouvoir un produit sur Instagram/Facebook | **Contexte :** post organique

> « *Rédige une légende Instagram accrocheuse pour présenter [produit], avec une accroche, 3 bénéfices, et un appel à l'action, plus 10 hashtags pertinents.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** légende complète prête à publier.

PROMPT 12

Créer un guide des tailles

Objectif : réduire les retours liés à la taille | **Contexte :** boutique de vêtements/accessoires

> « *Rédige un guide des tailles clair pour [type de produit], avec des conseils pour bien choisir sa taille et éviter les erreurs courantes.* »

Variables : type de produit | **Résultat attendu :** texte de guide prêt à publier sur la fiche produit.

PROMPT 13

Rédiger un email de relance post-achat

Objectif : obtenir un avis client | **Contexte :** quelques jours après la livraison

> « *Rédige un email demandant un avis client pour [produit], envoyé 7 jours après la livraison, avec un ton chaleureux et non insistant.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email prêt à automatiser.

PROMPT 14

Analyser la concurrence

Objectif : se positionner face aux concurrents | **Contexte :** avant de fixer son prix

> « *Voici 3 concurrents vendant un produit similaire au mien : [liste avec prix et positionnement]. Aide-moi à identifier comment me différencier et à quel prix positionner mon offre.* »

Variables : liste des concurrents | **Résultat attendu :** recommandation de positionnement et de prix.

PROMPT 15

Créer un texte de bannière promotionnelle

Objectif : annoncer une promotion | **Contexte :** bannière en haut du site

> « *Rédige 5 textes courts (moins de 10 mots) pour une bannière annonçant [promotion, ex : -20% ce week-end] sur ma boutique.* »

Variables : détail de la promotion | **Résultat attendu :** 5 textes courts à tester.

PROMPT 16

Rédiger un script d'appel client mécontent

Objectif : gérer une réclamation par téléphone | **Contexte :** service client

> « *Un client m'appelle mécontent car [problème]. Donne-moi un script de réponse empathique en 4 étapes pour désamorcer la situation et proposer une solution.* »

Variables : nature du problème | **Résultat attendu :** script de réponse structuré.

PROMPT 17

Générer des idées de bundles produits

Objectif : augmenter le panier moyen | **Contexte :** vente croisée

> « *Voici mon catalogue de produits : [liste]. Propose-moi 5 idées de packs/bundles cohérents qui augmenteraient mon panier moyen.* »

Variables : liste de produits | **Résultat attendu :** 5 idées de bundles à tester.

PROMPT 18

Rédiger les conditions générales de vente simplifiées

Objectif : avoir une base légale claire | **Contexte :** page CGV (à faire relire par un professionnel du droit)

> « *Rédige une base de conditions générales de vente pour une boutique en ligne vendant [type de produits], en français clair. Précise que ce texte devra être vérifié par un professionnel du droit avant publication.* »

Variables : type de produits | **Résultat attendu :** base de CGV à faire valider légalement.

PROMPT 19

Optimiser un titre de fiche produit pour le SEO

Objectif : améliorer la visibilité Google | **Contexte :** référencement de la boutique

> « *Voici le titre actuel de ma fiche produit : « [titre] ». Optimise-le pour le SEO en intégrant le mot-clé [mot-clé], sans dépasser 60 caractères.* »

Variables : titre actuel, mot-clé | **Résultat attendu :** titre optimisé prêt à publier.

PROMPT 20

Créer un plan de contenu pour les réseaux sociaux

Objectif : planifier sa communication | **Contexte :** visibilité organique de la boutique

> « *Propose-moi un calendrier de 2 semaines de contenu Instagram pour ma boutique [niche], avec un mix de posts produits, éducatifs et engageants.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** calendrier de contenu détaillé.

PROMPT 21

Rédiger un message d'excuse pour un retard de livraison

Objectif : gérer une situation délicate | **Contexte :** communication proactive avec le client

> « *Rédige un email d'excuse pour un retard de livraison de [X jours] sur la commande de [produit], avec un geste commercial proposé.* »

Variables : durée du retard, produit | **Résultat attendu :** email d'excuse prêt à envoyer.

PROMPT 22

Générer des idées de noms de boutique

Objectif : trouver un nom de marque | **Contexte :** lancement de boutique

> « *Propose-moi 15 idées de noms pour une boutique en ligne vendant [niche], courts, mémorables, et disponibles en .com si possible.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** liste de noms à vérifier et tester.

PROMPT 23

Rédiger une notification de réapprovisionnement

Objectif : relancer l'intérêt pour un produit | **Contexte :** produit de nouveau en stock

> « *Rédige un email annonçant que [produit] est de nouveau disponible, avec une touche d'urgence (stock limité) pour ceux qui l'attendaient.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email de réapprovisionnement prêt à envoyer.

PROMPT 24

Créer un questionnaire de satisfaction client

Objectif : recueillir des retours structurés | **Contexte :** amélioration continue

> « *Crée un questionnaire de satisfaction de 5 questions pour mes clients ayant acheté [produit/catégorie], mêlant questions fermées et une question ouverte.* »

Variables : produit/catégorie | **Résultat attendu :** questionnaire prêt à envoyer (Google Forms, Typeform).

PROMPT 25

Rédiger une annonce de fin de promotion

Objectif : créer un sentiment d'urgence | **Contexte :** dernières heures d'une offre

> « *Rédige un email et un post réseaux sociaux annonçant que la promotion [détail] se termine dans [délai], avec un ton urgent mais pas agressif.* »

Variables : détail de la promotion, délai | **Résultat attendu :** email + post prêts à publier.

PROMPT 26

Rédiger une FAQ produit complète

Objectif : réduire les questions au service client | **Contexte :** page produit

> « *Génère 8 questions-réponses fréquentes pour la fiche produit [produit], couvrant taille, entretien, livraison et garantie.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** bloc FAQ prêt à intégrer.

PROMPT 27

Créer un nom de marque

Objectif : trouver un nom mémorable | **Contexte :** lancement de boutique

> « *Propose-moi 15 noms de marque pour une boutique vendant [type de produits], courts, faciles à retenir et disponibles en .com si possible.* »

Variables : type de produits | **Résultat attendu :** liste de 15 noms à tester.

PROMPT 28

Rédiger un slogan de marque

Objectif : résumer sa promesse en une phrase | **Contexte :** identité de marque

> « *Propose 10 slogans courts (5 mots max) pour ma marque [nom], qui vend [produits], en mettant l'accent sur [bénéfice principal].* »

Variables : nom, produits, bénéfice | **Résultat attendu :** 10 slogans à tester sur ton logo.

PROMPT 29

Analyser les avis négatifs

Objectif : identifier les axes d'amélioration | **Contexte :** gestion de la réputation

> « *Voici 10 avis négatifs reçus : [colle-les]. Regroupe-les par thème récurrent et propose une action corrective pour chacun.* »

Variables : liste d'avis | **Résultat attendu :** synthèse thématique + plan d'action.

PROMPT 30

Rédiger une réponse à un avis négatif

Objectif : gérer une insatisfaction publiquement | **Contexte :** avis client en ligne

> « *Voici un avis négatif : « [colle l'avis] ». Rédige une réponse professionnelle, empathique, qui propose une solution sans être défensive.* »

Variables : texte de l'avis | **Résultat attendu :** réponse prête à publier.

PROMPT 31

Créer un texte « À propos »

Objectif : humaniser la marque | **Contexte :** page À propos du site

> « *Rédige un texte « À propos » de 150 mots pour ma marque [nom], qui vend [produits], avec une histoire authentique et une mission claire.* »

Variables : nom, produits | **Résultat attendu :** texte prêt pour la page À propos.

PROMPT 32

Rédiger une description Instagram bio

Objectif : optimiser sa bio réseaux sociaux | **Contexte :** profil Instagram/TikTok

> « *Rédige une bio Instagram de 150 caractères max pour ma marque [nom] vendant [produits], avec un emoji pertinent et un appel à l'action.* »

Variables : nom, produits | **Résultat attendu :** bio prête à copier-coller.

PROMPT 33

Générer des idées de vidéos courtes

Objectif : alimenter TikTok/Reels | **Contexte :** contenu vidéo produit

> « *Propose 10 idées de vidéos courtes (15-30 sec) mettant en scène [produit], variant entre démonstration, humour et témoignage.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 10 concepts de vidéos à tourner.

PROMPT 34

Rédiger un texte pour code promo

Objectif : annoncer une réduction | **Contexte :** campagne promotionnelle

> « *Rédige 3 façons différentes d'annoncer un code promo [code] offrant [réduction] sur ma boutique [niche], pour email, SMS et réseaux sociaux.* »

Variables : code, réduction, niche | **Résultat attendu :** 3 textes adaptés à chaque canal.

PROMPT 35

Créer un persona client

Objectif : mieux cibler son marketing | **Contexte :** définition de l'audience

> « *À partir de ma niche [niche], crée un persona client détaillé : âge, mode de vie, motivations d'achat, freins, et où il passe du temps en ligne.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** fiche persona complète.

PROMPT 36

Rédiger un texte de page « Livraison »

Objectif : informer clairement | **Contexte>page légale**

> « *Rédige une page « Livraison » claire pour ma boutique, avec délais de [X] jours, zones couvertes [zones], et coût de livraison [montant].* »

Variables : délais, zones, coût | **Résultat attendu :** page prête à publier.

PROMPT 37

Optimiser un titre pour le SEO

Objectif : améliorer le référencement | **Contexte :** fiche produit ou article

> « *Optimise ce titre pour le SEO en incluant le mot-clé [mot-clé] naturellement, sans dépasser 60 caractères : « [titre actuel] »*

Variables : mot-clé, titre actuel | **Résultat attendu :** titre optimisé.

PROMPT 38

Créer un script d'unboxing

Objectif : préparer un contenu vidéo | **Contexte :** présentation produit

> « *Rédige un script de 30 secondes pour une vidéo d'unboxing de [produit], avec une accroche forte dans les 3 premières secondes.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** script prêt à filmer.

PROMPT 39

Rédiger un message d'excuse client

Objectif : gérer un incident (retard, erreur) | **Contexte :** service client

> « *Rédige un email d'excuse professionnel pour un client ayant subi [problème, ex : retard de livraison], en proposant un geste commercial adapté.* »

Variables : nature du problème | **Résultat attendu :** email prêt à envoyer.

PROMPT 40

Générer des hashtags pertinents

Objectif : augmenter la portée sociale | **Contexte :** publication réseaux sociaux

> « *Propose 20 hashtags pertinents (mix populaires et niche) pour un post Instagram sur [produit/niche].* »

Variables : produit/niche | **Résultat attendu :** liste de hashtags prête à copier.

PROMPT 41

Rédiger un texte pour programme de fidélité

Objectif : encourager le réachat | **Contexte :** fidélisation client

> « *Propose un concept simple de programme de fidélité pour ma boutique [niche], avec les règles de points et un texte de présentation.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** concept + texte de présentation.

PROMPT 42

Créer un email de parrainage

Objectif : générer du bouche-à-oreille | **Contexte :** programme de parrainage

> « *Rédige un email invitant mes clients à parrainer un ami en échange de [récompense], avec un ton amical et un lien de partage clair.* »

Variables : récompense | **Résultat attendu :** email prêt à envoyer.

PROMPT 43

Rédiger un texte pour vidéo publicitaire

Objectif : script pour Meta/TikTok Ads | **Contexte :** création publicitaire

> « *Écris un script de publicité vidéo de 15 secondes pour [produit], structuré en accroche / problème / solution / appel à l'action.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** script prêt à tourner.

PROMPT 44

Analyser la rentabilité d'un produit

Objectif : valider une marge correcte | **Contexte :** avant lancement

> « *Mon produit coûte [coût d'achat], je le vends [prix de vente], avec [frais de pub estimés] de coût publicitaire par vente. Calcule ma marge nette et dis-moi si c'est viable.* »

Variables : coût, prix, frais pub | **Résultat attendu :** calcul de marge + avis.

PROMPT 45

Rédiger un texte pour story Instagram

Objectif : engager sur un format éphémère | **Contexte :** stories quotidiennes

> « *Propose 5 idées de stories Instagram pour présenter [produit] de façon interactive (sondage, question, compte à rebours).* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 5 concepts de stories.

PROMPT 46

Créer un guide de tailles

Objectif : réduire les retours produits | **Contexte :** vêtements/accessoires

> « *Rédige un guide des tailles clair et simple pour [type de produit], avec des conseils pour choisir la bonne taille.* »

Variables : type de produit | **Résultat attendu :** texte de guide prêt à publier.

PROMPT 47

Rédiger une newsletter mensuelle

Objectif : garder le contact avec sa liste email | **Contexte :** emailing régulier

> « *Rédige une newsletter mensuelle pour ma boutique [niche], incluant nouveautés, un conseil utile, et une mise en avant produit.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** newsletter complète prête à envoyer.

PROMPT 48

Générer des idées de collaboration influenceurs

Objectif : élargir sa visibilité | **Contexte :** partenariats marketing

> « *Propose 5 formats de collaboration avec des micro-influenceurs pour promouvoir [produit/niche], adaptés à un petit budget.* »

Variables : produit/niche | **Résultat attendu :** 5 idées de partenariat.

PROMPT 49

Rédiger un texte de relance inactifs

Objectif : réactiver une liste email dormante | **Contexte :** campagne de réengagement

> *« Rédige un email « On ne s'est pas vus depuis longtemps » pour réengager mes abonnés email inactifs, avec une offre de bienvenue. »*

Variables : aucune | **Résultat attendu :** email prêt à envoyer à la liste inactive.

PROMPT 50

Créer un plan de contenu trimestriel

Objectif : planifier à moyen terme | **Contexte :** stratégie de contenu

> *« Propose un plan de contenu sur 3 mois pour ma boutique [niche], avec un thème mensuel et 2 temps forts marketing par mois. »*

Variables : niche | **Résultat attendu :** plan trimestriel structuré.

PROMPT 51

Rédiger un texte de pop-up de bienvenue

Objectif : capturer des emails dès l'arrivée | **Contexte :** première visite

> *« Rédige un texte de pop-up offrant [réduction/cadeau] contre l'inscription email pour ma boutique [niche], court et engageant. »*

Variables : réduction, niche | **Résultat attendu :** texte de pop-up prêt.

PROMPT 52

Créer un tableau comparatif de produits

Objectif : aider à la décision d'achat | **Contexte :** page catégorie

> *« Crée un tableau comparatif pour ces produits : [liste], avec critères prix, qualité, usage recommandé. »*

Variables : liste de produits | **Résultat attendu :** tableau prêt à intégrer.

PROMPT 53

Rédiger une description de collection

Objectif : présenter une catégorie de produits | **Contexte :** page collection Shopify

> *« Rédige une description de 80 mots pour ma collection « [nom] », qui regroupe [type de produits], avec un ton [ton souhaité]. »*

Variables : nom, produits, ton | **Résultat attendu :** texte de collection prêt.

PROMPT 54

Générer un titre de vente flash

Objectif : créer de l'urgence | **Contexte :** promotion limitée

> *« Propose 5 titres accrocheurs pour une vente flash de 24h sur [produit/catégorie], avec pourcentage de réduction [X]%. »*

Variables : produit, réduction | **Résultat attendu :** 5 titres à tester.

PROMPT 55

Rédiger un texte pour page 404

Objectif : garder le visiteur malgré une erreur | **Contexte :** page introuvable

> *« Rédige un texte sympathique pour la page d'erreur 404 de ma boutique [niche], avec une invitation à retourner à l'accueil. »*

Variables : niche | **Résultat attendu :** texte 404 prêt.

PROMPT 56

Créer un e-mail d'anniversaire client

Objectif : fidéliser par un geste personnalisé | **Contexte :** automatisation email

> « *Rédige un email d'anniversaire chaleureux offrant [cadeau/réduction] aux clients de ma boutique [niche].* »

Variables : cadeau, niche | **Résultat attendu :** email prêt pour automatisation.

PROMPT 57

Rédiger un texte pour bump de commande

Objectif : augmenter le panier moyen au checkout | **Contexte :** order bump

> « *Rédige un texte court et convaincant pour proposer [produit complémentaire] en supplément au moment du paiement, à prix réduit.* »

Variables : produit complémentaire | **Résultat attendu :** texte d'order bump prêt.

PROMPT 58

Générer des idées de packaging

Objectif : améliorer l'expérience de déballage | **Contexte :** branding physique

> « *Propose 5 idées de packaging simples et mémorables pour [produit], avec un petit budget, incluant une carte de remerciement.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 5 concepts de packaging.

PROMPT 59

Rédiger une carte de remerciement

Objectif : soigner l'expérience post-achat | **Contexte :** colis client

> « *Rédige un court texte de carte de remerciement (30 mots) à glisser dans les colis de ma marque [nom], ton chaleureux.* »

Variables : nom de marque | **Résultat attendu :** texte de carte prêt à imprimer.

PROMPT 60

Analyser un tunnel de conversion

Objectif : identifier les points de friction | **Contexte :** optimisation du taux de conversion

> « *Voici mes chiffres : [visiteurs, ajouts panier, achats]. Identifie où je perds le plus de clients potentiels et propose 3 actions pour améliorer chaque étape.* »

Variables : chiffres du tunnel | **Résultat attendu :** diagnostic + 3 actions concrètes.

PROMPT 61

Rédiger un texte de cross-sell

Objectif : suggérer des produits complémentaires | **Contexte :** page produit ou panier

> « *Propose un texte court « Complète ton look/setup » suggérant [produit complémentaire] à côté de [produit principal].* »

Variables : produit principal, complémentaire | **Résultat attendu :** texte de suggestion prêt.

PROMPT 62

Créer un script d'appel de suivi commande

Objectif : gérer les demandes par téléphone | **Contexte :** service client

> « *Rédige un script d'appel pour informer un client d'un léger retard sur sa commande [numéro], en restant rassurant et professionnel.* »

Variables : aucune | **Résultat attendu :** script d'appel prêt.

PROMPT 63

Rédiger un texte pour offre groupée saisonnière

Objectif : capitaliser sur une saison | **Contexte :** Noël, été, rentrée...

> « *Propose une offre groupée pour [saison/événement] avec 3 produits de ma boutique [niche], et un texte de présentation accrocheur.* »

Variables : saison, niche | **Résultat attendu :** concept d'offre + texte.

PROMPT 64

Générer des idées de contenu éducatif

Objectif : construire l'autorité de la marque | **Contexte :** blog ou réseaux sociaux

> « *Propose 10 idées d'articles/posts éducatifs liés à [niche], qui répondent à des questions fréquentes des clients.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** 10 idées de contenu.

PROMPT 65

Rédiger un email de réactivation panier

Objectif : second email de relance | **Contexte :** séquence panier abandonné

> « *Rédige un 2e email de relance panier abandonné (48h après le 1er), avec une réduction de [X]% pour inciter à finaliser l'achat.* »

Variables : pourcentage de réduction | **Résultat attendu :** email prêt pour Klaviyo.

PROMPT 66

Créer un texte pour badge de confiance

Objectif : rassurer visuellement | **Contexte :** page produit

> « *Propose 5 textes courts (3-5 mots) pour des badges de confiance à afficher sur ma fiche produit [produit] : paiement, livraison, garantie.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 5 textes de badges.

PROMPT 67

Rédiger un texte de lancement de nouvelle collection

Objectif : créer de l'engouement | **Contexte :** nouveauté produit

> « *Rédige une annonce enthousiaste pour le lancement de ma nouvelle collection « [nom] », avec un teaser avant sortie.* »

Variables : nom de la collection | **Résultat attendu :** texte d'annonce + teaser.

PROMPT 68

Générer un calendrier de promotions annuel

Objectif : planifier l'année marketing | **Contexte :** stratégie annuelle

> « *Propose un calendrier des principales occasions promotionnelles de l'année pour une boutique [niche] vendant en France.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** calendrier annuel structuré.

PROMPT 69

Rédiger un texte pour vidéo témoignage

Objectif : guider un client filmé | **Contexte :** collecte de témoignages vidéo

> « *Propose 5 questions à poser à un client satisfait pour obtenir un témoignage vidéo naturel sur [produit].* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 5 questions guidées.

PROMPT 70

Créer un texte pour publicité de reciblage

Objectif : retargeting visiteurs non convertis | **Contexte :** campagne Meta Ads

> « *Rédige un texte publicitaire de reciblage pour les visiteurs ayant consulté [produit] sans acheter, avec un rappel de bénéfice clé.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** texte pub de retargeting.

PROMPT 71

Rédiger une politique de confidentialité simplifiée

Objectif : conformité et transparence | **Contexte :** page légale

> « *Rédige une politique de confidentialité claire et compréhensible pour ma boutique [niche], couvrant la collecte de données et les cookies.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** texte de base à faire valider légalement.

PROMPT 72

Générer des idées de giveaway

Objectif : booster la visibilité rapidement | **Contexte :** jeu concours

> « *Propose 3 formats de jeu concours pour ma boutique [niche], avec règles simples et un lot cohérent avec ma marque.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** 3 concepts de concours.

PROMPT 73

Rédiger un texte de mise à jour de stock

Objectif : informer sur un réapprovisionnement | **Contexte :** produit de retour en stock

> « *Rédige une annonce enthousiaste pour informer que [produit] est de nouveau disponible après rupture de stock.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** texte d'annonce prêt.

PROMPT 74

Créer un guide d'entretien produit

Objectif : prolonger la durée de vie perçue | **Contexte :** contenu après-vente

> « *Rédige un guide simple d'entretien pour [produit], avec 5 conseils pratiques pour le garder en bon état.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** guide prêt à envoyer après achat.

PROMPT 75

Rédiger un texte de fidélisation VIP

Objectif : valoriser les meilleurs clients | **Contexte :** segment de clients fidèles

> « *Rédige un email exclusif pour mes clients les plus fidèles, leur donnant un accès anticipé à [nouveauté/promo].* »

Variables : nouveauté ou promo | **Résultat attendu :** email VIP prêt.

PROMPT 76

Générer un texte pour landing page saisonnière

Objectif : page dédiée à un événement | **Contexte :** campagne temporaire

> « *Rédige le contenu complet d'une landing page pour [événement], mettant en avant une sélection de produits [niche].* »

Variables : événement, niche | **Résultat attendu :** texte complet de landing page.

PROMPT 77

Rédiger une FAQ livraison internationale

Objectif : rassurer les clients étrangers | **Contexte :** expansion internationale

> « *Rédige une FAQ de 5 questions sur la livraison internationale pour ma boutique, couvrant délais, douanes et frais additionnels.* »

Variables : aucune | **Résultat attendu :** FAQ prête à publier.

PROMPT 78

Créer un texte d'objection commerciale

Objectif : lever les freins à l'achat | **Contexte :** page produit ou publicité

> « *Voici l'objection la plus fréquente sur [produit] : « [objection] ». Rédige une réponse convaincante à intégrer sur la fiche produit.* »

Variables : produit, objection | **Résultat attendu :** texte de réponse à l'objection.

PROMPT 79

Rédiger un e-mail de lancement de campagne saisonnière

Objectif : annoncer une grosse opération | **Contexte :** Black Friday, soldes...

> « *Rédige un email d'annonce pour le lancement de [opération], avec teaser, date de début et incitation à ajouter le rappel à l'agenda.* »

Variables : nom de l'opération | **Résultat attendu :** email d'annonce prêt.

PROMPT 80

Générer des idées de test A/B pour fiche produit

Objectif : améliorer la conversion par itération | **Contexte :** optimisation continue

> « *Propose 5 variantes de titre et 5 variantes de bouton d'appel à l'action à tester sur ma fiche produit [produit].* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 10 variantes à tester.

PROMPT 81

Rédiger un texte de clôture de boutique temporaire

Objectif : informer d'une pause (vacances, rupture générale) | **Contexte :** communication transparente

> « *Rédige un message informant que ma boutique sera en pause du [date] au [date], avec les raisons et la date de retour.* »

Variables : dates | **Résultat attendu :** texte d'annonce transparent.

PROMPT 82

Créer un texte de mise en avant d'un avis 5 étoiles

Objectif : exploiter la preuve sociale | **Contexte :** réseaux sociaux/publicité

> « *À partir de cet avis client : « [avis] », crée un post visuel texte mettant en valeur cette preuve sociale pour [produit].* »

Variables : avis, produit | **Résultat attendu :** texte de post prêt.

PROMPT 83

Rédiger un script de live shopping

Objectif : préparer une vente en direct | **Contexte :** live Instagram/TikTok

> « *Rédige un plan de live shopping de 15 minutes pour présenter [3 produits], avec accroche d'ouverture et offre exclusive live.* »

Variables : liste de 3 produits | **Résultat attendu :** script de live structuré.

PROMPT 84

Générer un texte de comparaison avec la concurrence

Objectif : se différencier honnêtement | **Contexte :** argumentaire de vente

> « *Sans dénigrer la concurrence, rédige un texte expliquant pourquoi [produit] se différencie sur [critère clé, ex : qualité, durabilité].* »

Variables : produit, critère | **Résultat attendu :** argumentaire de différenciation.

PROMPT 85

Rédiger un email post-achat de conseils d'usage

Objectif : réduire l'insatisfaction post-achat | **Contexte :** séquence après livraison

> « *Rédige un email envoyé 3 jours après réception de [produit], avec 3 conseils pour bien l'utiliser et en tirer le meilleur.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email de conseils prêt.

PROMPT 86

Créer un texte de mini-guide cadeau

Objectif : aider au choix pour un cadeau | **Contexte :** période de fêtes

> « *Rédige un mini-guide « Idées cadeaux pour [profil, ex : maman, sportif] » en sélectionnant 5 produits de ma boutique [niche].* »

Variables : profil, niche | **Résultat attendu :** guide cadeau prêt à publier.

PROMPT 87

Rédiger un texte de réassurance paiement

Objectif : rassurer sur la sécurité du paiement | **Contexte :** page checkout

> « *Rédige 3 phrases courtes de réassurance sur la sécurité du paiement à afficher près du bouton d'achat.* »

Variables : aucune | **Résultat attendu :** 3 phrases de réassurance.

PROMPT 88

Générer des idées de contenu saisonnier

Objectif : aligner le contenu sur le calendrier | **Contexte :** planification éditoriale

> « *Propose 8 idées de contenu (posts, emails) liées à [saison/mois] pour ma boutique [niche].* »

Variables : saison, niche | **Résultat attendu :** 8 idées de contenu saisonnier.

PROMPT 89

Rédiger un texte pour badge « meilleure vente »

Objectif : mettre en avant les produits populaires | **Contexte :** page catégorie

> « *Propose 3 libellés courts pour un badge « Meilleure vente » à afficher sur mes produits les plus populaires.* »

Variables : aucune | **Résultat attendu :** 3 libellés de badge.

PROMPT 90

Créer un texte d'email « dernière chance »

Objectif : dernière relance avant fin de promo | **Contexte :** fin de campagne

> « *Rédige un email « Dernière chance » pour [offre], envoyé quelques heures avant la fin, avec un ton direct et un compte à rebours mentionné.* »

Variables : nom de l'offre | **Résultat attendu :** email de dernière relance.

PROMPT 91

Rédiger un texte pour une page « Notre histoire »

Objectif : approfondir le storytelling de marque | **Contexte :** page À propos étendue

> « *Rédige un texte de 250 mots racontant l'histoire de la création de ma marque [nom], née de [motivation/problème résolu].* »

Variables : nom, motivation | **Résultat attendu :** texte narratif complet.

PROMPT 92

Générer un texte de mise en avant écoresponsable

Objectif : valoriser un engagement durable | **Contexte :** marque avec argument écologique

> « *Rédige un texte présentant les engagements écoresponsables de ma marque [nom] : [liste des engagements], sans greenwashing.* »

Variables : nom, engagements | **Résultat attendu :** texte d'engagement honnête.

PROMPT 93

Rédiger un texte de fiche produit audio/podcast

Objectif : script pour présentation audio | **Contexte :** contenu vocal (voix off vidéo)

> « *Rédige un script de voix off de 20 secondes présentant [produit] pour une vidéo publicitaire, ton naturel et convaincant.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** script de voix off.

PROMPT 94

Créer un texte de sondage client

Objectif : mieux comprendre son audience | **Contexte :** étude de marché légère

> « *Rédige 5 questions de sondage pour comprendre pourquoi mes visiteurs n'achètent pas sur ma boutique [niche].* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** sondage prêt à diffuser.

PROMPT 95

Rédiger un texte pour partenariat marque

Objectif : proposer une collaboration B2B | **Contexte :** co-marketing

> « *Rédige un email de prise de contact proposant un partenariat entre ma marque [nom] et [marque cible complémentaire].* »

Variables : nom, marque cible | **Résultat attendu :** email de prospection B2B.

PROMPT 96

Générer un texte de célébration de jalon

Objectif : partager une réussite avec sa communauté | **Contexte :** ex: 1000 clients, 1 an d'existence

> « *Rédige un post de remerciement pour célébrer [jalon, ex : 1000 commandes] avec ma communauté, ton authentique et reconnaissant.* »

Variables : nature du jalon | **Résultat attendu :** post de célébration.

PROMPT 97

Rédiger un texte de garantie satisfait ou remboursé

Objectif : lever le dernier frein à l'achat | **Contexte :** fiche produit ou page vente

> « *Rédige un texte de garantie « satisfait ou remboursé sous [X] jours » pour [produit], rassurant et sans ambiguïté.* »

Variables : délai, produit | **Résultat attendu :** texte de garantie prêt.

PROMPT 98

Créer un texte de mise à jour de site

Objectif : informer d'une amélioration | **Contexte :** nouvelle fonctionnalité boutique

> *« Rédige une annonce présentant la nouvelle fonctionnalité [fonctionnalité] disponible sur ma boutique, avec son bénéfice pour le client. »*

Variables : nom de la fonctionnalité | **Résultat attendu :** texte d'annonce prêt.

PROMPT 99

Rédiger un email de bilan annuel client

Objectif : créer un moment personnalisé fin d'année | **Contexte :** récapitulatif type "wrapped"

> *« Propose le concept d'un email « bilan de l'année » personnalisé pour mes clients de [niche], façon Spotify Wrapped, avec les données qu'on pourrait inclure. »*

Variables : niche | **Résultat attendu :** concept + structure d'email.

PROMPT 100

Générer une synthèse mensuelle de performance à partager

Objectif : analyser et communiquer ses résultats | **Contexte :** pilotage mensuel

> *« Voici mes chiffres du mois : [ventes, trafic, conversion]. Rédige une synthèse claire de ces performances avec 3 priorités pour le mois prochain. »*

Variables : chiffres du mois | **Résultat attendu :** synthèse + priorités.

Prompts Dropshipping

PROMPT 1

Comparer plusieurs niches

Objectif : choisir sa niche de départ | **Contexte :** Chapitre 1 de la Partie 3

> *« Je veux lancer une boutique de dropshipping en France. J'hésite entre ces niches : [liste tes niches]. Pour chacune, donne-moi le niveau de concurrence, le profil client type, et le budget publicitaire nécessaire pour démarrer. »*

Variables : liste des niches | **Résultat attendu :** comparatif pour t'aider à trancher.

PROMPT 2

Évaluer un fournisseur

Objectif : décider si un fournisseur est fiable | **Contexte :** avant de t'engager avec un fournisseur AliExpress

> *« Voici les informations d'un fournisseur : note [X/5], [X]% d'évaluations positives, délai d'expédition [X] jours. Ce fournisseur te semble-t-il fiable pour du dropshipping ? Quels points dois-je vérifier avant de m'engager ? »*

Variables : note, % positif, délai | **Résultat attendu :** avis argumenté et points de vigilance.

PROMPT 3

Script de vidéo publicitaire courte

Objectif : créer une pub TikTok/Reels | **Contexte :** à monter avec CapCut

> *« Écris le script d'une vidéo publicitaire de 30 secondes pour [produit], destinée à TikTok. Structure : accroche (3 premières secondes), démonstration du problème, présentation du produit comme solution, appel à l'action. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** script prêt à filmer/monter.

PROMPT 4

Trouver des produits complémentaires

Objectif : élargir son catalogue | **Contexte :** Chapitre 6 de la Partie 3

> *« Mon produit principal est [produit]. Propose-moi 5 produits complémentaires que mes clients actuels seraient susceptibles d'acheter également, dans la même niche. »*

Variables : produit principal | **Résultat attendu :** liste de 5 idées de produits à tester.

PROMPT 5

Optimiser un titre de publicité

Objectif : améliorer le taux de clic | **Contexte :** avant de lancer une campagne

> *« Voici le titre actuel de ma publicité : « [titre] ». Propose-moi 5 variantes différentes, chacune testant un levier psychologique différent (urgence, curiosité, bénéfice direct, preuve sociale, question). »*

Variables : titre actuel | **Résultat attendu :** 5 titres à tester en A/B.

PROMPT 6

Analyser un test A/B

Objectif : savoir quelle publicité garder | **Contexte :** Chapitre 5 de la Partie 3

> *« Voici les résultats de mon test A/B : Publicité A : CPC [X], conversion [X]%. Publicité B : CPC [X], conversion [X]%. Laquelle est la plus rentable et pourquoi ? »*

Variables : statistiques des publicités | **Résultat attendu :** recommandation claire sur quelle publicité privilégier.

PROMPT 7

Rédiger une FAQ boutique

Objectif : rassurer les visiteurs | **Contexte :** page FAQ de la boutique

> *« Rédige une FAQ de 8 questions/réponses pour ma boutique de dropshipping vendant [produit/niche], couvrant les délais de livraison, les retours, le paiement, et la fiabilité du produit. »*

Variables : produit/niche | **Résultat attendu :** FAQ complète prête à publier.

PROMPT 8

Planifier une tâche à déléguer

Objectif : documenter un processus | **Contexte :** Chapitre 6 de la Partie 3

> *« Voici les étapes brutes de mon processus pour [tâche, ex : ajouter un nouveau produit] : [colle tes notes]. Transforme-les en une procédure claire et numérotée qu'un assistant pourrait suivre sans aide. »*

Variables : tâche, notes brutes | **Résultat attendu :** procédure documentée prête à déléguer.

PROMPT 9

Valider une tendance produit

Objectif : confirmer un potentiel avant de se lancer | **Contexte :** après une recherche sur Google Trends

> *« Voici l'évolution de recherche pour [produit] sur les 12 derniers mois : [décris la tendance]. Ce produit te semble-t-il avoir un bon potentiel pour du dropshipping actuellement ? »*

Variables : nom du produit, tendance observée | **Résultat attendu :** avis argumenté sur le potentiel.

PROMPT 10

Rédiger un message de contact fournisseur

Objectif : tester la réactivité d'un fournisseur | **Contexte :** avant de s'engager

> *« Rédige un message professionnel en anglais pour contacter un fournisseur AliExpress au sujet de [produit], en lui demandant les délais d'expédition vers [pays] et la possibilité de dropshipping. »*

Variables : produit, pays | **Résultat attendu :** message prêt à envoyer.

PROMPT 11

Créer un persona client

Objectif : mieux cibler sa publicité | **Contexte :** avant de créer une campagne

> *« Décris le persona type susceptible d'acheter [produit] : âge, centres d'intérêt, problème résolu, réseaux sociaux utilisés. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** profil client détaillé pour le ciblage publicitaire.

PROMPT 12

Rédiger un texte publicitaire court (angle urgence)

Objectif : créer une pub incitant à l'achat rapide | **Contexte :** Facebook/Instagram Ads

> *« Rédige un texte publicitaire court (50 mots max) pour [produit], utilisant un angle d'urgence (stock limité, offre qui se termine bientôt). »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** texte publicitaire prêt à tester.

PROMPT 13

Identifier les objections d'achat probables

Objectif : anticiper les freins à l'achat | **Contexte :** avant de rédiger une fiche produit

> *« Quelles sont les 5 objections les plus probables qu'un client pourrait avoir avant d'acheter [produit] ? Pour chacune, propose une réponse à intégrer dans ma fiche produit. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** liste d'objections et réponses à intégrer.

PROMPT 14

Rédiger un script d'appel pour un influenceur

Objectif : proposer un partenariat | **Contexte :** marketing d'influence

> *« Rédige un message de prise de contact pour proposer un partenariat à un micro-influenceur dans la niche [niche], pour promouvoir [produit]. »*

Variables : niche, produit | **Résultat attendu :** message de prospection prêt à envoyer.

PROMPT 15

Créer une liste de contrôle qualité fournisseur

Objectif : structurer son évaluation | **Contexte :** avant de choisir un fournisseur définitif

> *« Crée une checklist de 10 points à vérifier avant de choisir un fournisseur pour vendre [produit] en dropshipping. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** checklist de vérification fournisseur.

PROMPT 16

Rédiger une description produit orientée bénéfices

Objectif : transformer des caractéristiques en bénéfices | **Contexte :** fiche produit

> *« Voici les caractéristiques techniques de [produit] : [liste-les]. Transforme chacune en bénéfice concret pour le client. »*

Variables : produit, caractéristiques | **Résultat attendu :** liste de bénéfices prête à intégrer.

PROMPT 17

Analyser le coût par acquisition

Objectif : vérifier la rentabilité | **Contexte :** suivi de campagne

> *« Mon coût par acquisition est de [X]€, mon produit se vend [Y]€ avec un coût d'achat de [Z]€. Cette campagne est-elle rentable ? Que dois-je surveiller ? »*

Variables : coûts et prix | **Résultat attendu :** analyse de rentabilité claire.

PROMPT 18

Rédiger un post de témoignage client fictif à valider

Objectif : structurer une demande de témoignage réel | **Contexte :** à envoyer à un vrai client, jamais à publier sans autorisation

> *« Rédige un modèle de message à envoyer à un client satisfait de [produit], lui demandant s'il accepte de partager un témoignage court, avec 2-3 questions guides. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** message de demande de témoignage authentique.

PROMPT 19

Créer un angle publicitaire « problème/solution »

Objectif : structurer une pub efficace | **Contexte :** création de visuel ou vidéo

> *« Pour [produit], décris le problème du quotidien qu'il résout en 2 phrases, puis comment il apporte la solution, dans un format adapté à une publicité vidéo courte. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** structure problème/solution prête à filmer.

PROMPT 20

Rédiger une newsletter mensuelle de boutique

Objectif : fidéliser sa liste email | **Contexte :** communication régulière

> *« Rédige une newsletter mensuelle pour ma boutique [niche], incluant les nouveautés, un conseil utile, et une mise en avant produit. »*

Variables : niche | **Résultat attendu :** newsletter prête à envoyer.

PROMPT 21

Identifier un fournisseur de secours

Objectif : sécuriser son approvisionnement | **Contexte :** gestion des risques

> *« Pour mon produit principal [produit] fourni par [fournisseur actuel], quels critères dois-je utiliser pour identifier un fournisseur de secours fiable ? »*

Variables : produit, fournisseur actuel | **Résultat attendu :** critères de sélection d'un second fournisseur.

PROMPT 22

Rédiger un texte de remerciement post-achat

Objectif : renforcer la relation client | **Contexte :** page de confirmation de commande

> *« Rédige un message de remerciement chaleureux affiché après un achat sur ma boutique [nom], avec une suggestion de produit complémentaire. »*

Variables : nom de la boutique | **Résultat attendu :** texte de remerciement prêt à intégrer.

PROMPT 23

Créer un plan de test de 3 produits

Objectif : tester plusieurs produits méthodiquement | **Contexte :** phase de test

> *« J'ai 3 produits à tester : [liste]. Propose-moi un plan de test sur 2 semaines avec un petit budget publicitaire pour chacun, et les indicateurs à suivre. »*

Variables : liste des produits | **Résultat attendu :** plan de test structuré.

PROMPT 24

Rédiger un message de suivi de commande

Objectif : rassurer pendant le délai de livraison | **Contexte :** emails automatiques de suivi

> *« Rédige un email de suivi rassurant, envoyé 3 jours après l'achat de [produit], expliquant que la commande est en cours de préparation/expédition. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email de suivi prêt à automatiser.

PROMPT 25

Analyser la saisonnalité d'un produit

Objectif : anticiper les variations de demande | **Contexte :** planification à moyen terme

> *« Le produit [produit] a-t-il une saisonnalité connue ? À quels moments de l'année la demande est-elle probablement la plus forte, et comment m'y préparer ? »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** analyse de saisonnalité et recommandations.

PROMPT 26

Rédiger un message pour fournisseur

Objectif : négocier ou clarifier une commande | **Contexte :** communication AliExpress/CJ Dropshipping

> *« Rédige un message professionnel en anglais pour demander à mon fournisseur [nom] un délai d'expédition plus rapide pour ma commande [référence]. »*

Variables : nom fournisseur, référence | **Résultat attendu :** message prêt à envoyer.

PROMPT 27

Comparer deux fournisseurs

Objectif : choisir le meilleur partenaire | **Contexte :** sélection de fournisseur

> *« Voici deux fournisseurs pour [produit] : Fournisseur A [détails], Fournisseur B [détails]. Compare-les et recommande le meilleur choix. »*

Variables : détails des 2 fournisseurs | **Résultat attendu :** comparatif argumenté.

PROMPT 28

Rédiger un script publicitaire TikTok

Objectif : créer une pub native | **Contexte :** format TikTok Ads

> *« Écris un script de vidéo TikTok de 20 secondes pour [produit], avec un ton authentique façon « découverte produit », pas trop publicitaire. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** script prêt à tourner.

PROMPT 29

Identifier des produits complémentaires

Objectif : augmenter le panier moyen | **Contexte :** vente croisée

> *« Mon produit principal est [produit]. Propose 5 produits complémentaires à ajouter à ma boutique dans la même niche. »*

Variables : produit principal | **Résultat attendu :** 5 idées de produits complémentaires.

PROMPT 30

Rédiger une fiche produit multilingue

Objectif : vendre à l'international | **Contexte :** expansion vers un nouveau marché

> *« Traduis et adapte culturellement cette fiche produit en [langue cible] : « [colle ta fiche] », en gardant un ton commercial naturel. »*

Variables : langue cible, texte source | **Résultat attendu :** fiche traduite et adaptée.

PROMPT 31

Créer un angle publicitaire original

Objectif : se différencier de la concurrence | **Contexte :** saturation publicitaire

> *« Propose 5 angles publicitaires différents pour [produit], au-delà de l'angle évident, en explorant humour, urgence, storytelling et preuve sociale. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 5 angles créatifs à tester.

PROMPT 32

Rédiger une politique de remboursement stricte

Objectif>protéger sa marge | **Contexte :** gestion des litiges

> *« Rédige une politique de remboursement équilibrée pour ma boutique dropshipping, protectrice mais toujours perçue comme juste par le client. »*

Variables : aucune | **Résultat attendu :** texte de politique prêt à publier.

PROMPT 33

Analyser une publicité concurrente

Objectif : s'inspirer intelligemment | **Contexte :** veille publicitaire (Minea)

> *« Voici la description d'une publicité concurrente performante : [décris-la]. Identifie ce qui la rend efficace et comment l'adapter à mon produit [produit]. »*

Variables : description pub, produit | **Résultat attendu :** analyse + adaptation proposée.

PROMPT 34

Rédiger un texte de landing page produit

Objectif : créer une page dédiée à un produit star | **Contexte :** alternative à la fiche produit classique

> *« Rédige le texte complet d'une landing page pour [produit], avec accroche, bénéfices, preuve sociale, FAQ, et appel à l'action final. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** texte complet structuré.

PROMPT 35

Créer un calendrier de tests produits

Objectif : organiser sa recherche produit | **Contexte :** phase de test

> « *Propose-moi un calendrier sur 4 semaines pour tester 4 produits différents dans ma niche [niche], avec un budget de [montant] par semaine.* »

Variables : niche, budget | **Résultat attendu :** calendrier de test structuré.

PROMPT 36

Rédiger un message de relance fournisseur en cas de retard

Objectif : gérer un problème logistique | **Contexte :** retard de livraison

> « *Rédige un message ferme mais courtois en anglais pour relancer mon fournisseur concernant un retard de [durée] sur la commande [référence].* »

Variables : durée, référence | **Résultat attendu :** message prêt à envoyer.

PROMPT 37

Générer des variations de créas publicitaires

Objectif : alimenter les tests A/B | **Contexte :** optimisation de campagne

> « *Propose 5 variantes de texte publicitaire court (moins de 20 mots) pour [produit], chacune avec un angle différent.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 5 textes courts à tester.

PROMPT 38

Rédiger un texte pour page de remerciement post-achat

Objectif : maximiser la valeur après achat | **Contexte :** page de confirmation avec offre additionnelle

> « *Rédige le texte d'une page de remerciement proposant [produit complémentaire] en offre à prix réduit juste après l'achat de [produit principal].* »

Variables : produit principal, complémentaire | **Résultat attendu :** texte de page « order bump ».

PROMPT 39

Créer un audit rapide de boutique

Objectif : identifier les points faibles | **Contexte :** optimisation générale

> « *Voici la description de ma boutique dropshipping [décris-la : design, produits, prix]. Identifie 5 points d'amélioration prioritaires.* »

Variables : description de la boutique | **Résultat attendu :** liste de 5 axes d'amélioration.

PROMPT 40

Rédiger un message de bienvenue automatique

Objectif : accueillir un nouvel abonné | **Contexte :** inscription newsletter

> « *Rédige un email de bienvenue chaleureux pour les nouveaux inscrits de ma boutique [niche], avec une réduction de bienvenue de [montant].* »

Variables : niche, montant | **Résultat attendu :** email prêt à automatiser.

PROMPT 41

Analyser le potentiel viral d'un produit

Objectif : anticiper l'effet « waouh » | **Contexte :** sélection produit

> « *Le produit [produit] a-t-il un potentiel viral sur les réseaux sociaux ? Qu'est-ce qui pourrait le rendre partageable, et comment le mettre en scène ?* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** analyse et suggestions de mise en scène.

PROMPT 42

Rédiger un texte pour badge de confiance

Objectif : rassurer visuellement | **Contexte :** fiche produit

> *« Propose 5 courts textes de badges de confiance (type « Paiement sécurisé », « Livraison rapide ») adaptés à ma boutique [niche]. »*

Variables : niche | **Résultat attendu :** 5 textes de badges courts.

PROMPT 43

Créer un plan de scaling budgétaire

Objectif : augmenter son budget pub progressivement | **Contexte :** campagne rentable à faire grandir

> *« Ma campagne pour [produit] est rentable avec un budget de [montant]/jour. Propose-moi un plan d'augmentation progressive sur 3 semaines sans casser la rentabilité. »*

Variables : produit, montant | **Résultat attendu :** plan de scaling progressif.

PROMPT 44

Rédiger un texte d'annonce de nouveau produit

Objectif : créer de l'attente | **Contexte :** lancement produit

> *« Rédige un post d'annonce « Bientôt disponible » pour [produit], créant de la curiosité sans tout dévoiler. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** post teaser prêt à publier.

PROMPT 45

Générer une checklist de contrôle qualité fournisseur

Objectif : valider un nouveau fournisseur | **Contexte :** avant de passer une grosse commande

> *« Crée une checklist de 8 points à vérifier avant de valider un nouveau fournisseur pour [produit]. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** checklist de validation fournisseur.

PROMPT 46

Rédiger un texte pour offre groupée (bundle)

Objectif : augmenter la valeur du panier | **Contexte :** vente de pack

> *« Propose un nom accrocheur et un texte de vente pour un pack regroupant [produit A] et [produit B] avec [X]% de réduction. »*

Variables : produits, réduction | **Résultat attendu :** nom + texte de vente du bundle.

PROMPT 47

Analyser un rapport de campagne TikTok Ads

Objectif : comprendre ses performances | **Contexte :** optimisation post-campagne

> *« Voici mes statistiques TikTok Ads : [colle les chiffres]. Explique ce qu'elles révèlent et propose 3 actions d'optimisation. »*

Variables : statistiques | **Résultat attendu :** analyse + recommandations.

PROMPT 48

Rédiger un texte pour urgence de stock limité

Objectif : inciter à l'achat rapide | **Contexte :** fiche produit dropshipping

> *« Rédige un texte honnête créant un sentiment d'urgence pour [produit], sans mentir sur le stock réel. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** texte d'urgence à intégrer.

PROMPT 49

Créer un plan de diversification produit

Objectif : réduire la dépendance à un seul produit | **Contexte :** stratégie à moyen terme

> *« Ma boutique repose actuellement sur [produit principal]. Propose une stratégie pour diversifier progressivement mon catalogue sans perdre en cohérence. »*

Variables : produit principal | **Résultat attendu :** stratégie de diversification.

PROMPT 50

Rédiger un email de fin de test produit

Objectif : communiquer une décision d'arrêt | **Contexte :** produit qui ne fonctionne pas

> *« Rédige un message interne récapitulant pourquoi le test du produit [produit] n'a pas fonctionné, pour garder une trace et éviter de refaire la même erreur. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** note de synthèse d'apprentissage.

PROMPT 51

Rédiger un message de contact fournisseur

Objectif : négocier de meilleures conditions | **Contexte :** volume de vente en hausse

> *« Rédige un message professionnel à mon fournisseur [nom] pour négocier une réduction sur [produit] vu mon volume de commandes mensuel de [X]. »*

Variables : fournisseur, produit, volume | **Résultat attendu :** message de négociation prêt.

PROMPT 52

Générer un script publicitaire TikTok

Objectif : créer une vidéo native au format | **Contexte :** publicité TikTok Ads

> *« Rédige un script de vidéo TikTok de 20 secondes pour [produit], avec un ton authentique façon créateur de contenu plutôt que publicité classique. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** script natif TikTok.

PROMPT 53

Rédiger un texte de test A/B de titre publicitaire

Objectif : maximiser le taux de clic | **Contexte :** campagne Meta/TikTok Ads

> *« Propose 8 variantes de titre publicitaire pour [produit], mêlant approche bénéfice, urgence, question et preuve sociale. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 8 titres à tester.

PROMPT 54

Créer une checklist d'audit fournisseur

Objectif : sécuriser une nouvelle collaboration | **Contexte :** avant de commander en volume

> *« Crée une checklist de 8 points à vérifier avant de valider un nouveau fournisseur pour [type de produit]. »*

Variables : type de produit | **Résultat attendu :** checklist d'audit fournisseur.

PROMPT 55

Rédiger un texte de landing page produit unique

Objectif : page dédiée à un seul produit star | **Contexte :** stratégie "one product store"

> *« Rédige le contenu complet d'une landing page centrée sur un seul produit [produit], avec storytelling, bénéfices et urgence. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** texte complet de landing page.

PROMPT 56

Générer des angles publicitaires différents

Objectif : tester plusieurs approches marketing | **Contexte :** diversifier ses créations pub

> « *Propose 5 angles marketing différents pour vendre [produit] : problème/solution, humour, urgence, avant/après, témoignage.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 5 angles à décliner en publicités.

PROMPT 57

Rédiger un message de suivi de livraison proactif

Objectif : anticiper les inquiétudes clients | **Contexte :** délais de livraison longs (dropshipping)

> « *Rédige un email envoyé automatiquement 5 jours après commande pour rassurer le client sur le statut de sa livraison de [produit].* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email de suivi proactif.

PROMPT 58

Créer un texte pour publicité carrousel

Objectif : présenter plusieurs bénéfices en un format | **Contexte :** Meta Ads format carrousel

> « *Rédige le texte pour 5 slides d'une publicité carrousel présentant les 5 principaux bénéfices de [produit].* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 5 textes de slides.

PROMPT 59

Rédiger un plan de test produit sur 2 semaines

Objectif : structurer une phase de test | **Contexte :** validation d'un nouveau produit

> « *Propose un plan de test sur 14 jours pour valider [produit], avec budget publicitaire quotidien et critères de décision (garder/arrêter).* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** plan de test structuré.

PROMPT 60

Générer un texte d'objection prix

Objectif : justifier un prix plus élevé que la concurrence | **Contexte :** produit premium en dropshipping

> « *Mon produit [produit] coûte plus cher que des alternatives similaires. Rédige un argumentaire justifiant ce prix par la qualité/le service.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** argumentaire de justification prix.

PROMPT 61

Rédiger une description pour marketplace (Amazon, Cdiscount)

Objectif : diversifier ses canaux de vente | **Contexte :** vente multi-plateforme

> « *Adapte la description de [produit] au format attendu par les marketplaces : titre avec mots-clés, bullet points, description technique.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** description au format marketplace.

PROMPT 62

Créer un texte de relance après avis négatif

Objectif : transformer une insatisfaction en fidélité | **Contexte :** gestion de crise client

> « *Un client a laissé un avis négatif sur [produit] concernant [problème]. Rédige un message privé proposant une solution concrète.* »

Variables : produit, problème | **Résultat attendu :** message de résolution.

PROMPT 63

Rédiger un texte pour campagne de rétention

Objectif : encourager un second achat | **Contexte :** email post-achat +30 jours

> « *Rédige un email envoyé 30 jours après achat de [produit], suggérant un produit complémentaire avec une offre de fidélité.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email de rétention prêt.

PROMPT 64

Générer des idées de bundle dropshipping

Objectif : augmenter la valeur perçue | **Contexte :** stratégie de vente groupée

> « *Propose 3 bundles logiques à partir de mon catalogue [liste de produits], avec un nom accrocheur pour chacun.* »

Variables : liste de produits | **Résultat attendu :** 3 concepts de bundle.

PROMPT 65

Rédiger un texte de publicité pour audience froide

Objectif : toucher des personnes qui ne connaissent pas la marque | **Contexte :** première impression

> « *Rédige une publicité pour une audience qui découvre [produit] pour la première fois, avec une accroche qui capte l'attention en 3 secondes.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** publicité pour audience froide.

PROMPT 66

Créer un texte de badge « expédié rapidement »

Objectif : rassurer sur les délais | **Contexte :** fournisseur avec stock local

> « *Propose 3 libellés courts pour indiquer que [produit] est expédié rapidement (moins de [X] jours) depuis un entrepôt local.* »

Variables : produit, délai | **Résultat attendu :** 3 libellés de badge.

PROMPT 67

Rédiger un script d'appel fournisseur pour litige

Objectif : gérer un problème de qualité produit | **Contexte :** réclamation fournisseur

> « *Rédige un message ferme mais professionnel à mon fournisseur concernant [problème constaté] sur [produit], demandant une compensation.* »

Variables : problème, produit | **Résultat attendu :** message de réclamation fournisseur.

PROMPT 68

Générer un texte pour publicité de type UGC

Objectif : imiter un contenu authentique | **Contexte :** publicité qui ne ressemble pas à une pub

> « *Rédige un script façon "avis client filmé" pour présenter [produit] de manière authentique et non commerciale.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** script UGC prêt à tourner.

PROMPT 69

Rédiger une politique de garantie dropshipping

Objectif : clarifier les conditions de garantie | **Contexte :** page légale

> « *Rédige une politique de garantie claire pour [produit], en tenant compte des délais de retour vers le fournisseur à l'étranger.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** texte de garantie réaliste.

PROMPT 70

Créer un texte de scaling de campagne

Objectif : augmenter le budget intelligemment | **Contexte :** campagne rentable à faire grandir

> *« Ma campagne sur [produit] est rentable avec un budget de [X]€/jour. Explique-moi comment augmenter progressivement sans casser la performance. »*

Variables : produit, budget | **Résultat attendu :** méthode de scaling progressif.

PROMPT 71

Rédiger un texte de page « Pourquoi nous choisir »

Objectif : synthétiser ses avantages concurrentiels | **Contexte :** page dédiée sur le site

> *« Rédige une section « Pourquoi nous choisir » avec 4 arguments clés pour ma boutique [niche], chacun en une phrase percutante. »*

Variables : niche | **Résultat attendu :** 4 arguments avec icônes suggérées.

PROMPT 72

Générer des idées de niches sous-exploitées

Objectif : trouver un nouveau segment | **Contexte :** diversification ou pivot

> *« Propose 10 niches de dropshipping actuellement peu saturées, en expliquant brièvement le potentiel de chacune. »*

Variables : aucune | **Résultat attendu :** 10 idées de niches à explorer.

PROMPT 73

Rédiger un texte de communication de rupture de stock

Objectif : gérer une indisponibilité côté fournisseur | **Contexte :** transparence client

> *« Rédige un message informant qu'un produit commandé est temporairement en rupture chez le fournisseur, avec options (attendre, remboursement, alternative). »*

Variables : aucune | **Résultat attendu :** message de gestion de rupture.

PROMPT 74

Créer un texte de publicité saisonnière rapide

Objectif : capitaliser sur une tendance éphémère | **Contexte :** produit tendance limité dans le temps

> *« Rédige une publicité urgente pour [produit tendance] en lien avec [événement/saison actuel], avec un ton dynamique. »*

Variables : produit, événement | **Résultat attendu :** publicité prête à lancer rapidement.

PROMPT 75

Rédiger un texte de sélection saisonnière

Objectif : regrouper des produits par thème temporel | **Contexte :** page collection saisonnière

> *« Rédige une introduction pour une collection « [thème saisonnier] » regroupant [liste de produits] de ma boutique. »*

Variables : thème, produits | **Résultat attendu :** texte d'introduction de collection.

PROMPT 76

Générer un texte de justification de délai de livraison

Objectif : transformer un inconvénient en argument | **Contexte :** délais plus longs qu'Amazon

> *« Rédige un texte expliquant positivement pourquoi [produit] met [X] jours à arriver (fabrication à la demande, qualité, origine). »*

Variables : produit, délai | **Résultat attendu :** texte de justification positive.

PROMPT 77

Rédiger un email de bienvenue nouvel abonné

Objectif : premier contact avec un prospect | **Contexte :** inscription newsletter

> « *Rédige un email de bienvenue pour les nouveaux inscrits à la newsletter de ma boutique [niche], avec présentation de la marque et code promo.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** email de bienvenue prêt.

PROMPT 78

Créer un texte de publicité comparatif avant/après

Objectif : illustrer visuellement un bénéfice | **Contexte :** produits à effet visible (beauté, maison)

> « *Rédige le texte d'accompagnement d'une publicité avant/après pour [produit], mettant en avant la transformation obtenue.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** texte de publicité avant/après.

PROMPT 79

Rédiger un texte pour groupe Facebook communautaire

Objectif : créer une communauté autour de la marque | **Contexte :** fidélisation à long terme

> « *Rédige le texte de présentation d'un groupe Facebook privé pour les clients de ma marque [nom], avec les règles et bénéfices d'y participer.* »

Variables : nom de marque | **Résultat attendu :** texte de présentation du groupe.

PROMPT 80

Générer un texte d'objection livraison longue

Objectif : répondre à la principale objection du dropshipping | **Contexte :** FAQ ou service client

> « *Rédige une réponse convaincante à l'objection « pourquoi la livraison est-elle si longue ? » pour [produit].* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** réponse à intégrer en FAQ.

PROMPT 81

Rédiger un texte pour publicité de réassurance marque

Objectif : rassurer sur le sérieux de la boutique | **Contexte :** boutique récente, peu d'avis

> « *Rédige une publicité qui met en avant le sérieux et la fiabilité de ma boutique [niche], même si elle est récente.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** publicité de réassurance.

PROMPT 82

Créer un texte de suivi de commande personnalisé

Objectif : humaniser le suivi automatique | **Contexte :** emails transactionnels

> « *Rédige un email de confirmation d'expédition pour [produit], avec un ton chaleureux plutôt que purement technique.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email d'expédition personnalisé.

PROMPT 83

Rédiger un texte de mise en avant multi-usage

Objectif : élargir les cas d'usage perçus | **Contexte :** produit polyvalent

> « *Liste 5 façons différentes d'utiliser [produit], pour élargir sa cible et justifier son achat auprès de différents profils.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 5 cas d'usage à mettre en avant.

PROMPT 84

Générer un texte de publicité saisonnalité inversée

Objectif : vendre un produit hors saison classique | **Contexte :** angle marketing original

> « *Propose un angle marketing pour vendre [produit habituellement saisonnier] en dehors de sa saison habituelle.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** angle marketing original.

PROMPT 85

Rédiger un texte pour email d'excuse retard fournisseur

Objectif : gérer une situation délicate | **Contexte :** retard important côté fournisseur

> « *Rédige un email d'excuse sincère pour un retard important sur [produit], avec un geste commercial pour compenser la gêne.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email d'excuse avec compensation.

PROMPT 86

Créer un texte de publicité effet "waouh"

Objectif : capter l'attention par la surprise | **Contexte :** produit gadget/innovant

> « *Rédige une publicité mettant en avant l'effet « jamais vu » de [produit], avec une accroche qui suscite la curiosité immédiate.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** publicité effet waouh.

PROMPT 87

Rédiger un texte de récapitulatif hebdomadaire équipe

Objectif : structurer un point d'équipe | **Contexte :** pilotage interne (même en solo)

> « *Structure un template de récapitulatif hebdomadaire couvrant ventes, campagnes actives, et actions prioritaires pour la semaine suivante.* »

Variables : aucune | **Résultat attendu :** template de suivi hebdomadaire.

PROMPT 88

Générer un texte de description vidéo YouTube

Objectif : optimiser une vidéo produit | **Contexte :** chaîne YouTube boutique

> « *Rédige une description YouTube optimisée pour une vidéo présentant [produit], avec mots-clés et lien vers la boutique.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** description YouTube prête.

PROMPT 89

Rédiger un texte de mise en avant de fabrication

Objectif : valoriser le processus de fabrication | **Contexte :** produit artisanal ou spécifique

> « *Rédige un texte présentant le processus de fabrication de [produit], pour renforcer sa valeur perçue.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** texte de mise en avant.

PROMPT 90

Créer un texte de publicité pour reciblage panier

Objectif : compléter la séquence email par la pub | **Contexte :** retargeting Meta Ads

> « *Rédige une publicité de reciblage pour les visiteurs ayant ajouté [produit] au panier sans finaliser, avec une incitation forte.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** publicité de reciblage panier.

PROMPT 91

Rédiger un texte de storytelling produit

Objectif : donner une âme au produit | **Contexte :** différenciation par le récit

> « *Invente une petite histoire (100 mots) autour de la création ou de l'inspiration de [produit], pour le rendre plus mémorable.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** texte de storytelling.

PROMPT 92

Générer un texte de communication de hausse de prix

Objectif : justifier une augmentation | **Contexte :** évolution de coûts fournisseur

> « *Rédige un message expliquant en douceur pourquoi le prix de [produit] va légèrement augmenter, sans perdre la confiance client.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** message de communication tarifaire.

PROMPT 93

Rédiger un texte pour campagne d'influence micro-budget

Objectif : collaborer avec des créateurs à moindre coût | **Contexte :** alternative à la pub payante

> « *Rédige un message de proposition à un micro-influenceur pour un envoi produit gratuit de [produit] contre visibilité.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** message de proposition d'échange.

PROMPT 94

Créer un texte de mise en avant garantie qualité

Objectif : rassurer sur un point souvent craint en dropshipping | **Contexte :** fiche produit

> « *Rédige un texte rassurant sur les contrôles qualité effectués avant expédition de [produit].* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** texte de réassurance qualité.

PROMPT 95

Rédiger un texte de fin de saison / déstockage

Objectif : écouler un stock en fin de tendance | **Contexte :** produit en fin de cycle

> « *Rédige une annonce de déstockage pour [produit] en fin de tendance, avec une réduction attractive et un ton d'opportunité plutôt que d'échec.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** annonce de déstockage.

PROMPT 96

Générer un texte de checklist pré-lancement produit

Objectif : ne rien oublier avant de lancer un nouveau produit | **Contexte :** ajout au catalogue

> « *Crée une checklist de 10 points à vérifier avant de lancer [produit] sur ma boutique (fiche, prix, stock, publicité).* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** checklist pré-lancement.

PROMPT 97

Rédiger un texte de témoignage fictif à valider

Objectif : préparer une demande d'avis structurée | **Contexte :** sollicitation d'un vrai client

> « *Rédige un exemple de témoignage type pour [produit] que je pourrai envoyer à un client comme inspiration pour qu'il rédige le sien.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** exemple de témoignage à titre d'inspiration (jamais à publier tel quel sans accord du client).

PROMPT 98

Créer un texte de programme d'affiliés pour sa boutique

Objectif : recruter des apporteurs d'affaires | **Contexte :** extension du canal de vente

> « *Rédige une présentation d'un programme d'affiliation pour ma boutique [niche], avec taux de commission et avantages pour l'affilié.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** texte de présentation du programme.

PROMPT 99

Rédiger une synthèse de bilan mensuel dropshipping

Objectif : faire un point complet chaque mois | **Contexte :** pilotage de l'activité

> « *Voici mes chiffres du mois : [ventes, marge, budget pub, ROAS]. Rédige une synthèse et 3 priorités pour le mois suivant.* »

Variables : chiffres du mois | **Résultat attendu :** synthèse mensuelle + priorités.

PROMPT 100

Générer une liste de fournisseurs de secours

Objectif : sécuriser sa chaîne d'approvisionnement | **Contexte :** anticipation des ruptures

> « *Pour mon produit [produit] actuellement fourni par [fournisseur actuel], aide-moi à structurer une recherche de 2 fournisseurs alternatifs de secours.* »

Variables : produit, fournisseur | **Résultat attendu :** méthode de recherche de fournisseurs de secours.

Prompts Marketing d'affiliation

PROMPT 1

Générer un plan d'article comparatif

Objectif : structurer un contenu d'affiliation | **Contexte :** Chapitre 3 de la Partie 4

> *« Aide-moi à générer un plan d'article détaillé et comparatif sur le thème [sujet]. Inclus un titre accrocheur, une introduction, plusieurs parties argumentées, et une conclusion. »*

Variables : sujet | **Résultat attendu :** plan structuré prêt à rédiger.

PROMPT 2

Rédiger une méta-description SEO

Objectif : améliorer son référencement | **Contexte :** Chapitre 4 de la Partie 4

> *« Rédige une méta-description SEO de 150 caractères maximum pour un article sur [sujet], incluant naturellement le mot-clé [mot-clé]. »*

Variables : sujet, mot-clé | **Résultat attendu :** méta-description prête à intégrer.

PROMPT 3

Analyser le potentiel d'une niche d'affiliation

Objectif : valider une niche avant de se lancer | **Contexte :** Chapitre 2 de la Partie 4

> *« Je veux créer un site d'affiliation sur le thème [niche]. Donne-moi 10 idées d'articles répondant à une intention d'achat claire, et 5 micro-niches plus spécifiques à l'intérieur de ce thème. »*

Variables : niche | **Résultat attendu :** idées de contenu et pistes de micro-niches.

PROMPT 4

Transformer un article en script vidéo

Objectif : réutiliser son contenu | **Contexte :** multi-format de contenu

> *« Transforme cet article en script de vidéo courte de 60 secondes pour TikTok ou Instagram Reels, avec un ton dynamique : [colle ton article ou son résumé]. »*

Variables : contenu de l'article | **Résultat attendu :** script vidéo prêt à filmer.

PROMPT 5

Rédiger une séquence email d'affiliation

Objectif : construire son tunnel de vente | **Contexte :** Chapitre 5 de la Partie 4

> *« Rédige une séquence de 3 emails pour ma newsletter sur [niche] : le premier livrant une ressource gratuite, les deux suivants apportant des conseils tout en recommandant naturellement des produits liés au sujet. »*

Variables : niche | **Résultat attendu :** séquence email prête à automatiser.

PROMPT 6

Créer un tableau comparatif de produits

Objectif : structurer un article comparatif | **Contexte :** exemple RANDO-TEST au Chapitre 3

> *« Crée un tableau comparatif pour ces produits : [liste les produits avec leurs caractéristiques principales]. Inclus une colonne note globale et une recommandation finale. »*

Variables : liste des produits | **Résultat attendu :** tableau prêt à intégrer dans ton article.

PROMPT 7

Idées de titre pour un ebook gratuit

Objectif : créer sa ressource de capture email | **Contexte :** tunnel de vente

> « *Propose-moi 10 titres accrocheurs pour un guide gratuit sur [sujet], destiné à capturer des emails sur ma landing page.* »

Variables : sujet | **Résultat attendu :** 10 titres à tester.

PROMPT 8

Trouver des mots-clés associés

Objectif : enrichir sa stratégie de contenu | **Contexte :** SEO

> « *Pour le mot-clé principal [mot-clé], propose-moi 15 mots-clés secondaires ou questions associées que je pourrais traiter dans des articles complémentaires.* »

Variables : mot-clé principal | **Résultat attendu :** liste de mots-clés pour ton calendrier de contenu.

PROMPT 9

Rédiger une introduction d'article accrocheuse

Objectif : capter l'attention dès les premières lignes | **Contexte :** rédaction d'article

> « *Rédige 3 versions différentes d'introduction pour un article sur [sujet], chacune utilisant une accroche différente (question, statistique, anecdote).* »

Variables : sujet | **Résultat attendu :** 3 introductions à tester.

PROMPT 10

Analyser un programme d'affiliation

Objectif : décider de rejoindre un programme | **Contexte :** Chapitre 1 de la Partie 4

> « *Voici les conditions d'un programme d'affiliation : commission [X]%, cookie [X] jours, secteur [secteur]. Ce programme te semble-t-il intéressant pour ma niche [niche] ?* »

Variables : conditions du programme, niche | **Résultat attendu :** avis argumenté sur l'intérêt du programme.

PROMPT 11

Rédiger une conclusion d'article avec appel à l'action

Objectif : pousser vers le lien d'affiliation | **Contexte :** fin d'article comparatif

> « *Rédige une conclusion pour mon article comparatif sur [sujet], résumant le meilleur choix et incitant à cliquer sur le lien d'affiliation de façon naturelle.* »

Variables : sujet | **Résultat attendu :** conclusion prête à publier.

PROMPT 12

Créer une liste de questions fréquentes SEO

Objectif : capter les recherches en questions | **Contexte :** section FAQ d'article

> « *Liste 8 questions fréquentes que les internautes se posent sur [sujet], avec une réponse courte pour chacune, à intégrer en fin d'article.* »

Variables : sujet | **Résultat attendu :** section FAQ prête à publier.

PROMPT 13

Rédiger un post Pinterest pour du trafic long terme

Objectif : diversifier ses sources de trafic | **Contexte :** Pinterest comme moteur de recherche visuel

> « *Rédige un titre et une description Pinterest optimisés pour une épingle qui renvoie vers mon article sur [sujet].* »

Variables : sujet | **Résultat attendu :** titre + description Pinterest.

PROMPT 14

Analyser un concurrent d'affiliation

Objectif : s'inspirer intelligemment | **Contexte :** veille concurrentielle

> « *Voici la structure d'un article concurrent sur [sujet] : [décris la structure]. Comment pourrais-je créer un article encore plus utile sur le même sujet ?* »

Variables : sujet, structure observée | **Résultat attendu :** idées pour un article différenciant.

PROMPT 15

Rédiger un avis produit détaillé et honnête

Objectif : créer un contenu de type review | **Contexte :** article dédié à un seul produit

> « *Rédige un avis détaillé sur [produit], avec les points forts, les points faibles, pour qui ce produit est adapté, et une note globale sur 10.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** article de review structuré.

PROMPT 16

Créer une liste de ressources complémentaires

Objectif : enrichir un article | **Contexte :** maillage interne du site

> « *Pour un article sur [sujet], propose-moi 5 sujets d'articles complémentaires que je pourrais écrire ensuite et lier entre eux.* »

Variables : sujet | **Résultat attendu :** plan de contenu lié pour renforcer le SEO.

PROMPT 17

Rédiger un texte de mention de transparence d'affiliation

Objectif : rester conforme et transparent | **Contexte :** obligation de transparence sur les liens d'affiliation

> « *Rédige une mention claire et rassurante expliquant à mes lecteurs que mon site contient des liens d'affiliation, sans que cela paraisse alarmant.* »

Variables : aucune | **Résultat attendu :** texte de mention à insérer sur chaque article concerné.

PROMPT 18

Rédiger un email de relance pour un lead inactif

Objectif : réactiver des abonnés inactifs | **Contexte :** liste email

> « *Rédige un email de réactivation pour des abonnés inactifs depuis plusieurs semaines, avec une question engageante et un contenu de valeur en lien avec [niche].* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** email de réactivation prêt à envoyer.

PROMPT 19

Créer une liste de critères de sélection pour un guide d'achat

Objectif : structurer un guide d'achat | **Contexte :** article de type « comment choisir »

> « *Pour un guide d'achat sur [catégorie de produit], liste les 6 critères les plus importants à expliquer à mes lecteurs pour bien choisir.* »

Variables : catégorie de produit | **Résultat attendu :** structure de guide d'achat.

PROMPT 20

Rédiger un post LinkedIn pour promouvoir un article

Objectif : diffuser son contenu sur un réseau professionnel | **Contexte :** niches B2B ou professionnelles

> « *Rédige un post LinkedIn qui présente les points clés de mon article sur [sujet], avec un ton professionnel et un lien vers l'article complet.* »

Variables : sujet | **Résultat attendu :** post LinkedIn prêt à publier.

PROMPT 21

Analyser mes statistiques de conversion affiliée

Objectif : comprendre ses performances | **Contexte :** Chapitre 6 de la Partie 4

> « *Voici mes statistiques du mois : [clics, conversions, commissions]. Identifie ce qui fonctionne bien et ce qui pourrait être amélioré.* »

Variables : statistiques | **Résultat attendu :** analyse et recommandations.

PROMPT 22

Rédiger un texte pour une story Instagram avec lien

Objectif : promouvoir un contenu en story | **Contexte :** réseaux sociaux

> « *Rédige un texte court et engageant pour une story Instagram annonçant mon nouvel article sur [sujet], avec incitation à cliquer sur le lien.* »

Variables : sujet | **Résultat attendu :** texte de story prêt à publier.

PROMPT 23

Créer un plan de contenu mensuel

Objectif : planifier sa production de contenu | **Contexte :** régularité de publication

> « *Propose-moi un plan de 8 articles à publier ce mois-ci sur le thème [niche], en couvrant différentes intentions de recherche (comparatifs, guides, avis).* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** calendrier éditorial mensuel.

PROMPT 24

Rédiger un texte d'appel à l'inscription newsletter

Objectif : convertir les lecteurs en abonnés | **Contexte :** encart en milieu d'article

> « *Rédige un court texte incitant les lecteurs de mon article sur [sujet] à s'inscrire à ma newsletter, avec la promesse d'un contenu gratuit en échange.* »

Variables : sujet | **Résultat attendu :** texte d'incitation prêt à intégrer.

PROMPT 25

Identifier des micro-niches inexploitées

Objectif : trouver des angles moins concurrentiels | **Contexte :** Chapitre 2 de la Partie 4

> « *Dans la niche générale [niche], propose-moi 8 micro-niches spécifiques et moins concurrentielles sur lesquelles je pourrais me positionner.* »

Variables : niche générale | **Résultat attendu :** liste de micro-niches à explorer.

PROMPT 26

Rédiger un article « Top 10 »

Objectif : format d'article très recherché | **Contexte :** contenu de liste

> « *Rédige le plan d'un article « Top 10 des meilleurs [produits] en 2026 » pour ma niche [niche], avec un critère de classement clair pour chaque entrée.* »

Variables : produits, niche | **Résultat attendu :** plan d'article structuré.

PROMPT 27

Créer un guide d'achat complet

Objectif : capter l'intention d'achat en amont | **Contexte :** contenu pédagogique

> « *Rédige un guide d'achat expliquant comment choisir [type de produit], avec les critères essentiels à connaître avant d'acheter.* »

Variables : type de produit | **Résultat attendu :** guide complet structuré.

PROMPT 28

Rédiger un email de relance abandon de clic

Objectif : relancer un lecteur qui n'a pas cliqué | **Contexte :** séquence email

> « *Rédige un email de relance pour les abonnés qui n'ont pas cliqué sur ma dernière recommandation de [produit], avec un angle différent.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email de relance prêt à envoyer.

PROMPT 29

Analyser la rentabilité par programme

Objectif : prioriser ses efforts | **Contexte :** gestion de plusieurs programmes

> « *Voici mes commissions par programme ce mois-ci : [liste-les]. Identifie lesquels méritent plus de contenu et lesquels je devrais abandonner.* »

Variables : liste des commissions | **Résultat attendu :** analyse de priorisation.

PROMPT 30

Rédiger un script de vidéo YouTube review

Objectif : créer un contenu vidéo affilié | **Contexte :** chaîne YouTube

> « *Rédige un script de vidéo review de 5 minutes pour [produit], structuré en intro, test des fonctionnalités, avis final, et appel à l'action vers le lien affilié.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** script complet de vidéo review.

PROMPT 31

Créer un lead magnet efficace

Objectif : capturer plus d'emails | **Contexte :** tunnel de vente

> « *Propose 5 idées de ressources gratuites (checklist, mini-guide, template) pour ma niche [niche], qui inciteraient à s'inscrire à ma newsletter.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** 5 idées de lead magnets.

PROMPT 32

Rédiger une méta-description optimisée

Objectif : améliorer le taux de clic Google | **Contexte :** SEO on-page

> « *Rédige une méta-description de 150 caractères maximum pour un article sur [sujet], incluant le mot-clé [mot-clé] et une incitation au clic.* »

Variables : sujet, mot-clé | **Résultat attendu :** méta-description prête à publier.

PROMPT 33

Créer un tableau comparatif de 5 produits

Objectif : faciliter la comparaison | **Contexte :** article comparatif

> « *Crée un tableau comparatif pour ces 5 produits : [liste-les], avec les colonnes prix, points forts, note globale.* »

Variables : liste de produits | **Résultat attendu :** tableau comparatif prêt à intégrer.

PROMPT 34

Rédiger un post Pinterest optimisé

Objectif : générer du trafic durable | **Contexte :** Pinterest comme canal d'affiliation

> « *Rédige un titre et une description Pinterest optimisés pour une épingle renvoyant vers mon article sur [sujet].* »

Variables : sujet | **Résultat attendu :** titre + description prêts.

PROMPT 35

Analyser les performances SEO d'un article

Objectif : comprendre pourquoi un article ne se positionne pas | **Contexte :** optimisation post-publication

> « *Voici mon article : « [colle-le ou décris-le] », ciblant le mot-clé [mot-clé]. Identifie ce qui pourrait manquer pour mieux me positionner.* »

Variables : article, mot-clé | **Résultat attendu :** diagnostic + recommandations SEO.

PROMPT 36

Rédiger une FAQ pour un article comparatif

Objectif : répondre aux objections restantes | **Contexte :** fin d'article

> « *Génère 5 questions-réponses fréquentes à ajouter en fin d'article sur [sujet], pour lever les dernières hésitations du lecteur.* »

Variables : sujet | **Résultat attendu :** FAQ prête à intégrer.

PROMPT 37

Créer un calendrier éditorial d'affiliation

Objectif : planifier sa production de contenu | **Contexte :** stratégie mensuelle

> « *Propose un calendrier de 8 articles à publier ce mois-ci pour ma niche [niche], en variant comparatifs, guides et avis individuels.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** calendrier éditorial du mois.

PROMPT 38

Rédiger un texte pour bouton d'affiliation

Objectif : améliorer le taux de clic | **Contexte :** call-to-action

> « *Propose 8 variantes de texte de bouton pour un lien d'affiliation vers [produit], plus engageantes que « Voir le prix ».* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 8 textes de bouton à tester.

PROMPT 39

Rédiger une story Instagram de recommandation

Objectif : promouvoir un lien via Stories | **Contexte :** réseaux sociaux

> « *Rédige le texte de 3 stories Instagram successives présentant [produit] de façon naturelle, menant vers mon lien en bio.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** textes des 3 stories.

PROMPT 40

Créer un script de vidéo « unboxing honnête »

Objectif : renforcer la confiance | **Contexte :** format vidéo authentique

> « *Rédige un script de vidéo présentant honnêtement les avantages ET les limites de [produit], pour renforcer la crédibilité.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** script équilibré prêt à tourner.

PROMPT 41

Rédiger un article de comparaison « X vs Y »

Objectif : capter une recherche comparative | **Contexte :** forte intention de recherche

> « *Rédige un article comparant [produit A] et [produit B], avec un verdict clair sur qui devrait choisir lequel.* »

Variables : produit A, produit B | **Résultat attendu :** article comparatif complet.

PROMPT 42

Analyser mes concurrents dans la niche

Objectif : se positionner intelligemment | **Contexte :** étude de marché

> « *Voici 3 sites concurrents dans ma niche [niche] : [décris-les]. Identifie ce qui les différencie et propose-moi un positionnement unique.* »

Variables : niche, description concurrents | **Résultat attendu :** analyse + positionnement suggéré.

PROMPT 43

Rédiger un post LinkedIn d'expertise

Objectif : construire son autorité | **Contexte :** niche B2B ou professionnelle

> « *Rédige un post LinkedIn partageant un conseil utile sur [sujet], se terminant par une mention discrète de [produit/ressource] recommandé.* »

Variables : sujet, produit | **Résultat attendu :** post prêt à publier.

PROMPT 44

Créer une séquence email de 5 jours

Objectif : construire la confiance avant de vendre | **Contexte :** nurturing d'une nouvelle liste

> « *Rédige les objets et le thème de 5 emails à envoyer sur 5 jours après inscription, éduquant progressivement sur [sujet] avant de recommander [produit].* »

Variables : sujet, produit | **Résultat attendu :** plan de séquence sur 5 jours.

PROMPT 45

Rédiger un texte de désinscription réduisant le taux de départ

Objectif : limiter les désabonnements | **Contexte :** page de désinscription newsletter

> « *Rédige un texte de page de désinscription qui propose une alternative (réduire la fréquence) avant de confirmer le départ définitif.* »

Variables : aucune | **Résultat attendu :** texte de page prêt à intégrer.

PROMPT 46

Générer des idées de titres accrocheurs

Objectif : maximiser le taux de clic | **Contexte :** titre d'article ou de vidéo

> « *Propose 10 titres accrocheurs pour un contenu sur [sujet], en variant les formats (question, liste, promesse, urgence).* »

Variables : sujet | **Résultat attendu :** 10 titres à tester.

PROMPT 47

Rédiger un avis produit nuancé

Objectif : renforcer la crédibilité | **Contexte :** article de review

> « *Rédige un avis complet sur [produit], présentant 3 points forts et 2 limites réelles, pour un avis perçu comme honnête.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** avis équilibré prêt à publier.

PROMPT 48

Créer un plan de netlinking simple

Objectif : améliorer son autorité SEO | **Contexte :** stratégie de liens entrants

> « *Propose 5 façons accessibles d'obtenir des liens vers mon site sur le thème [niche], sans budget publicitaire.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** 5 pistes concrètes de netlinking.

PROMPT 49

Rédiger un texte de mise à jour d'article

Objectif : garder son contenu à jour | **Contexte :** maintenance SEO

> « *Voici mon ancien article sur [sujet] datant de [année]. Identifie ce qui doit être mis à jour pour rester pertinent en 2026.* »

Variables : sujet, année | **Résultat attendu :** liste de mises à jour à faire.

PROMPT 50

Créer un bilan mensuel de performance affiliation

Objectif : suivre sa progression | **Contexte :** reporting personnel

> « *Voici mes statistiques du mois : [colle-les : trafic, clics, commissions]. Rédige un bilan synthétique avec 3 priorités pour le mois prochain.* »

Variables : statistiques du mois | **Résultat attendu :** bilan + priorités du mois suivant.

PROMPT 51

Rédiger un texte de bio Pinterest optimisée

Objectif : générer du trafic d'affiliation via Pinterest | **Contexte :** canal souvent sous-exploité

> « *Rédige une bio Pinterest de 160 caractères pour mon site d'affiliation sur [niche], orientée mots-clés et découverte.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** bio Pinterest prête.

PROMPT 52

Créer une épingle Pinterest accrocheuse

Objectif : rediriger vers un article d'affiliation | **Contexte :** stratégie Pinterest

> « *Propose 5 titres d'épingles Pinterest pour promouvoir mon article sur [sujet], avec des formulations qui donnent envie de cliquer.* »

Variables : sujet de l'article | **Résultat attendu :** 5 titres d'épingles.

PROMPT 53

Rédiger un guide d'achat complet

Objectif : contenu à forte intention d'achat | **Contexte :** article pilier de la niche

> « *Rédige le plan d'un guide d'achat complet pour « [catégorie de produit] », couvrant critères de choix, budget, et erreurs à éviter.* »

Variables : catégorie de produit | **Résultat attendu :** plan de guide d'achat structuré.

PROMPT 54

Générer des idées de vidéos YouTube affiliation

Objectif : diversifier son trafic | **Contexte :** chaîne YouTube de niche

> « *Propose 10 idées de vidéos YouTube pour ma chaîne sur [niche], orientées comparatifs et tests produits.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** 10 idées de vidéos.

PROMPT 55

Rédiger un script YouTube de test produit

Objectif : structurer une vidéo de review | **Contexte :** contenu vidéo affiliation

> « *Rédige un script de vidéo de 5 minutes testant [produit], avec introduction, démonstration, avis honnête et lien en description.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** script vidéo complet.

PROMPT 56

Créer un texte de description YouTube optimisée

Objectif : maximiser les clics vers le lien d'affiliation | **Contexte :** vidéo déjà tournée

> « *Rédige une description YouTube pour ma vidéo sur [sujet], avec résumé, timestamps suggérés et emplacement pour le lien d'affiliation.* »

Variables : sujet de la vidéo | **Résultat attendu :** description YouTube prête.

PROMPT 57

Rédiger un article "meilleur produit pour X"

Objectif : cibler une intention de recherche précise | **Contexte :** article longue traîne

> « *Rédige le plan d'un article « Meilleur [produit] pour [profil/usage précis] », avec une sélection de 3 produits adaptés.* »

Variables : produit, profil/usage | **Résultat attendu :** plan d'article ciblé.

PROMPT 58

Générer un texte de mise à jour d'article ancien

Objectif : rafraîchir un contenu qui perd en position | **Contexte :** maintenance SEO

> « *Voici mon article publié en [année] sur [sujet] : [colle le texte]. Identifie les informations à actualiser et les sections à enrichir.* »

Variables : article, année, sujet | **Résultat attendu :** liste de mises à jour à effectuer.

PROMPT 59

Rédiger un texte de désinscription sincère

Objectif : gérer poliment un désabonnement | **Contexte :** page de confirmation de désinscription

> « *Rédige un court message affiché lors de la désinscription de ma newsletter [niche], sans culpabiliser, avec une porte ouverte pour revenir.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** texte de désinscription bienveillant.

PROMPT 60

Créer un texte de disclaimer d'affiliation clair

Objectif : respecter la transparence légale | **Contexte :** page ou article contenant des liens affiliés

> « *Rédige un texte de disclaimer d'affiliation clair et court à placer en haut de mes articles contenant des liens affiliés.* »

Variables : aucune | **Résultat attendu :** texte de disclaimer conforme.

PROMPT 61

Rédiger un article de type "erreurs à éviter"

Objectif : format d'article engageant | **Contexte :** contenu à forte valeur perçue

> « *Rédige le plan d'un article « 7 erreurs à éviter quand on choisit [catégorie de produit] », avec une solution pour chaque erreur.* »

Variables : catégorie de produit | **Résultat attendu :** plan d'article structuré.

PROMPT 62

Générer des questions pour interview d'expert

Objectif : créer du contenu d'autorité | **Contexte :** interview pour le blog/podcast

> « *Propose 8 questions pertinentes à poser à un expert de [niche] pour une interview qui apporterait de la valeur à mon audience.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** 8 questions d'interview.

PROMPT 63

Rédiger un texte de widget "produits recommandés"

Objectif : encart latéral de recommandation | **Contexte :** sidebar du site

> « *Rédige un titre et une courte description pour un encart « Nos recommandations » présentant 3 produits liés à [niche].* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** texte d'encart prêt.

PROMPT 64

Créer un texte d'introduction de podcast

Objectif : lancer un format audio | **Contexte :** diversification de contenu

> « *Rédige une introduction de 30 secondes pour un podcast sur [niche], présentant le concept et ce que l'auditeur va apprendre.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** script d'introduction podcast.

PROMPT 65

Rédiger un article "alternatives à [produit populaire]"

Objectif : capter une recherche comparative | **Contexte :** contenu comparatif

> « *Rédige le plan d'un article présentant 5 alternatives à [produit populaire connu], avec un tableau comparatif.* »

Variables : nom du produit populaire | **Résultat attendu :** plan d'article + structure de tableau.

PROMPT 66

Générer un texte de call-to-action varié

Objectif : tester différentes formulations | **Contexte :** fin d'article ou email

> « *Propose 8 variantes de bouton/texte d'appel à l'action pour inciter à cliquer sur mon lien d'affiliation vers [produit].* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 8 variantes de CTA.

PROMPT 67

Rédiger un texte de page ressources

Objectif : regrouper ses recommandations | **Contexte :** page dédiée "mes outils"

> « *Rédige une page « Mes ressources recommandées » présentant [liste de 5 produits/outils] que j'utilise et recommande dans [niche].* »

Variables : liste de produits, niche | **Résultat attendu :** texte de page ressources.

PROMPT 68

Créer un texte de mise à jour saisonnière d'article

Objectif : garder un article pilier pertinent | **Contexte :** article "meilleur X de [année]"

> « *Mon article « Meilleur [produit] de [année précédente] » doit être mis à jour pour [année actuelle]. Liste ce qui doit changer.* »

Variables : produit, années | **Résultat attendu :** liste de mises à jour.

PROMPT 69

Rédiger un texte de partenariat avec une marque

Objectif : obtenir un partenariat direct (hors plateforme) | **Contexte :** négociation directe

> « *Rédige un email de prise de contact avec la marque [nom] pour proposer un partenariat d'affiliation direct, en mettant en avant mon audience.* »

Variables : nom de la marque | **Résultat attendu :** email de prospection partenariat.

PROMPT 70

Générer un texte pour bio TikTok

Objectif : optimiser son profil pour la conversion | **Contexte :** canal TikTok en affiliation

> « *Rédige une bio TikTok de 80 caractères pour mon compte sur [niche], avec incitation à cliquer sur le lien en bio.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** bio TikTok prête.

PROMPT 71

Rédiger un script de vidéo TikTok "3 produits que j'adore"

Objectif : format viral affiliation | **Contexte :** contenu court engageant

> « *Rédige un script de vidéo TikTok de 30 secondes présentant 3 produits favoris dans [niche], avec transitions dynamiques.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** script de vidéo TikTok.

PROMPT 72

Créer un texte de newsletter "coup de cœur du mois"

Objectif : format récurrent engageant | **Contexte :** newsletter régulière

> « *Rédige une section « Coup de cœur du mois » pour ma newsletter, présentant [produit] de façon personnelle et enthousiaste.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** section de newsletter prête.

PROMPT 73

Rédiger un texte d'objection "trop cher"

Objectif : lever un frein courant à l'achat | **Contexte :** article ou avis produit

> « *Rédige un paragraphe expliquant pourquoi [produit] vaut son prix malgré des alternatives moins chères, sans être trop insistant.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** paragraphe de justification prix.

PROMPT 74

Générer un texte de page de remerciement inscription

Objectif : première interaction après capture email | **Contexte :** page affichée après inscription

> « *Rédige le texte d'une page de remerciement après inscription à ma newsletter [niche], avec les prochaines étapes pour le nouvel abonné.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** texte de page de remerciement.

PROMPT 75

Rédiger un article "combien coûte réellement X"

Objectif : capter une recherche informative à forte conversion | **Contexte :** article budget

> « *Rédige le plan d'un article « Combien coûte réellement [activité/projet] » incluant le budget matériel recommandé avec liens produits.* »

Variables : activité/projet | **Résultat attendu :** plan d'article budget.

PROMPT 76

Créer un texte de mise en avant de garantie remboursement

Objectif : rassurer sur le produit recommandé | **Contexte :** avis produit

> « *Rédige un paragraphe rassurant expliquant la politique de garantie/retour de [produit], pour lever un frein à l'achat.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** paragraphe de réassurance.

PROMPT 77

Rédiger un texte "pour qui est fait ce produit"

Objectif : aider le lecteur à se projeter | **Contexte :** section d'un avis produit

> *« Rédige une section « Pour qui est fait [produit] » et « Pour qui ce n'est pas fait », de façon honnête. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** section de qualification honnête.

PROMPT 78

Générer un texte de mise à jour d'audience (pivot niche)

Objectif : annoncer un changement de direction | **Contexte :** évolution de la ligne éditoriale

> *« Rédige une annonce à mon audience expliquant que mon contenu va désormais aussi couvrir [nouvelle sous-thématique], en lien avec [niche actuelle]. »*

Variables : sous-thématique, niche | **Résultat attendu :** texte d'annonce de pivot.

PROMPT 79

Rédiger un texte de FAQ affiliation générale

Objectif : expliquer son modèle à son audience | **Contexte :** page "Comment je gagne de l'argent"

> *« Rédige une page expliquant simplement à mon audience comment fonctionne l'affiliation et pourquoi mes recommandations restent honnêtes. »*

Variables : aucune | **Résultat attendu :** page de transparence complète.

PROMPT 80

Créer un texte de recommandation saisonnière

Objectif : aligner le contenu sur les moments d'achat | **Contexte :** Noël, rentrée, soldes

> *« Rédige un article « Meilleurs cadeaux [niche] pour [occasion] » avec une sélection de 5 produits à différents budgets. »*

Variables : niche, occasion | **Résultat attendu :** plan d'article cadeaux.

PROMPT 81

Rédiger un texte de description Amazon Storefront

Objectif : présenter sa vitrine Amazon Associates | **Contexte :** programme Amazon

> *« Rédige une description pour ma vitrine Amazon regroupant mes produits favoris en [niche], avec une accroche engageante. »*

Variables : niche | **Résultat attendu :** texte de vitrine Amazon.

PROMPT 82

Générer un texte de série d'emails "débutant"

Objectif : onboarding pédagogique | **Contexte :** séquence pour nouveaux abonnés

> *« Structure une série de 3 emails éducatifs pour aider un débutant en [niche] à comprendre les bases, avant toute recommandation produit. »*

Variables : niche | **Résultat attendu :** structure de 3 emails éducatifs.

PROMPT 83

Rédiger un texte de test comparatif détaillé

Objectif : contenu approfondi à forte autorité | **Contexte :** 2 produits face à face

> *« Rédige un comparatif détaillé entre [produit A] et [produit B], avec verdict final selon différents profils d'utilisateurs. »*

Variables : produit A, produit B | **Résultat attendu :** comparatif détaillé structuré.

PROMPT 84

Créer un texte de call-back après désabonnement

Objectif : comprendre pourquoi on perd des abonnés | **Contexte :** email de sortie

> « *Rédige un court email optionnel demandant pourquoi la personne se désabonne, avec un ton non culpabilisant.* »

Variables : aucune | **Résultat attendu :** email de sortie avec question ouverte.

PROMPT 85

Rédiger un texte "ce que j'aurais aimé savoir avant"

Objectif : format authentique et engageant | **Contexte :** article personnel

> « *Rédige un article « Ce que j'aurais aimé savoir avant de me lancer en [niche] », avec anecdotes et recommandations produits pertinentes.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** plan d'article personnel.

PROMPT 86

Générer un texte de bannière latérale de site

Objectif : promouvoir un produit en continu | **Contexte :** emplacement publicitaire du blog

> « *Rédige un texte court pour une bannière latérale mettant en avant [produit], visible sur toutes les pages du blog.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** texte de bannière.

PROMPT 87

Rédiger un texte de collaboration croisée entre créateurs

Objectif : élargir son audience via un pair | **Contexte :** échange de visibilité

> « *Rédige un message proposant une collaboration croisée (mention mutuelle) à un autre créateur de contenu dans [niche proche].* »

Variables : niche proche | **Résultat attendu :** message de proposition de collaboration.

PROMPT 88

Créer un texte de rubrique "FAQ produit" enrichie

Objectif : anticiper toutes les questions | **Contexte :** article avis produit long

> « *Génère 10 questions-réponses détaillées pour compléter mon avis sur [produit], couvrant usage, durabilité et comparaison.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** bloc FAQ enrichi.

PROMPT 89

Rédiger un texte de suivi de performance de lien

Objectif : analyser quels articles convertissent le mieux | **Contexte :** optimisation de portefeuille de contenu

> « *Voici mes performances par article : [liste avec clics/conversions]. Identifie mes 3 meilleurs contenus et pourquoi ils fonctionnent.* »

Variables : liste de performances | **Résultat attendu :** analyse des meilleurs contenus.

PROMPT 90

Générer un texte d'introduction de comparatif

Objectif : accrocher dès les premières lignes | **Contexte :** début d'article comparatif

> « *Rédige une introduction de 100 mots pour un article comparant plusieurs [catégorie de produit], qui capte l'attention immédiatement.* »

Variables : catégorie de produit | **Résultat attendu :** introduction accrocheuse.

PROMPT 91

Rédiger un texte de mention affiliée sur story Instagram

Objectif : transparence sur un format éphémère | **Contexte :** story avec lien affilié

> « *Propose 3 façons naturelles d'indiquer qu'un lien en story Instagram est un lien affilié, sans casser l'engagement.* »

Variables : aucune | **Résultat attendu :** 3 formulations de transparence.

PROMPT 92

Créer un texte d'article "test après 6 mois d'utilisation"

Objectif : contenu à forte crédibilité | **Contexte :** retour d'expérience long terme

> « *Rédige le plan d'un article présentant mon retour d'expérience après 6 mois d'utilisation de [produit], points positifs et négatifs inclus.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** plan de retour d'expérience.

PROMPT 93

Rédiger un texte de mise en avant d'un code promo affilié

Objectif : booster la conversion avec un code exclusif | **Contexte :** partenariat avec code de réduction

> « *Rédige un texte annonçant mon code promo exclusif [code] offrant [réduction] chez [marque], pour mes différents canaux.* »

Variables : code, réduction, marque | **Résultat attendu :** textes multi-canaux prêts.

PROMPT 94

Générer un texte de bio blog "à propos de l'auteur"

Objectif : renforcer la crédibilité (E-E-A-T) | **Contexte :** encart auteur en fin d'article

> « *Rédige un encart « À propos de l'auteur » de 60 mots présentant mon expertise en [niche], à afficher en fin d'articles.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** encart auteur prêt.

PROMPT 95

Rédiger un texte d'article "questions fréquentes des débutants"

Objectif : capter les recherches de niveau débutant | **Contexte :** contenu pilier pédagogique

> « *Rédige le plan d'un article regroupant les 10 questions les plus fréquentes des débutants en [niche], avec réponses concises.* »

Variables : niche | **Résultat attendu :** plan d'article FAQ pilier.

PROMPT 96

Créer un texte d'annonce de nouveau partenariat

Objectif : informer son audience d'une nouvelle collaboration | **Contexte :** transparence

> « *Rédige une annonce informant mon audience que je collabore désormais avec [marque], en expliquant pourquoi je la recommande.* »

Variables : nom de la marque | **Résultat attendu :** texte d'annonce transparent.

PROMPT 97

Rédiger un texte de sondage "quel produit vous intéresse"

Objectif : orienter sa prochaine création de contenu | **Contexte :** engagement + recherche

> « *Rédige un sondage à poster sur les réseaux demandant à mon audience quel type de [catégorie] elle aimerait voir comparé ensuite.* »

Variables : catégorie de produit | **Résultat attendu :** texte de sondage engageant.

PROMPT 98

Générer un texte d'accroche pour lead magnet

Objectif : maximiser les inscriptions | **Contexte :** promotion de la ressource gratuite

> *« Propose 5 accroches différentes pour promouvoir mon guide gratuit sur [sujet] auprès de mon audience [niche]. »*

Variables : sujet, niche | **Résultat attendu :** 5 accroches à tester.

PROMPT 99

Rédiger un texte de récapitulatif annuel de contenu

Objectif : valoriser son travail sur l'année | **Contexte :** bilan de fin d'année pour l'audience

> *« Rédige un post récapitulant les meilleurs articles/contenus de l'année sur [niche], avec liens vers chacun. »*

Variables : niche | **Résultat attendu :** post récapitulatif annuel.

PROMPT 100

Créer un plan d'expansion vers une nouvelle plateforme

Objectif : diversifier ses canaux de contenu | **Contexte :** croissance de l'activité affiliation

> *« Je publie actuellement sur [plateforme actuelle] dans la niche [niche]. Aide-moi à évaluer si je devrais m'étendre vers [nouvelle plateforme] et comment adapter mon contenu. »*

Variables : plateforme actuelle, niche, nouvelle plateforme | **Résultat attendu :** analyse et plan d'expansion.

Prompts Produits digitaux

PROMPT 1

Valider une idée de produit digital

Objectif : tester le potentiel d'une idée | **Contexte :** Chapitre 1 de la Partie 5

> « *J'envisage de créer un produit digital sur le thème [idée]. Analyse le potentiel de cette idée : existe-t-il une demande réelle, qui serait le public cible, et quel format (ebook, formation, template) serait le plus adapté ?* »

Variables : idée de produit | **Résultat attendu :** analyse du potentiel et recommandation de format.

PROMPT 2

Générer un plan d'ebook

Objectif : structurer son ebook | **Contexte :** Chapitre 2 de la Partie 5

> « *Peux-tu générer un plan détaillé pour un ebook sur [sujet] ? Ajoute une structure en chapitres et sous-sections, orientée vers des conseils pratiques.* »

Variables : sujet | **Résultat attendu :** plan complet prêt à rédiger.

PROMPT 3

Structurer une formation en modules

Objectif : créer une formation en ligne | **Contexte :** Chapitre 3 de la Partie 5

> « *Structure une formation en ligne complète sur [sujet], organisée en 4 à 6 modules progressifs, avec 3 à 5 leçons par module. Chaque leçon doit avoir un objectif clair.* »

Variables : sujet | **Résultat attendu :** structure complète de formation.

PROMPT 4

Concevoir un template Notion

Objectif : créer un produit template | **Contexte :** Chapitre 4 de la Partie 5

> « *Je veux créer un template Notion pour [public cible]. Propose-moi une structure complète avec les sections et bases de données nécessaires.* »

Variables : public cible | **Résultat attendu :** structure de template prête à construire.

PROMPT 5

Rédiger une page de vente complète

Objectif : vendre son produit digital | **Contexte :** Chapitre 5 de la Partie 5

> « *Rédige le texte complet d'une page de vente pour mon produit digital [description]. Inclus un titre accrocheur, une liste de 5 bénéfices concrets, un paragraphe de présentation, et un appel à l'action final.* »

Variables : description du produit | **Résultat attendu :** texte de page de vente prêt à intégrer.

PROMPT 6

Rédiger un post de lancement

Objectif : annoncer son produit | **Contexte :** Chapitre 6 de la Partie 5

> « *Rédige un post de lancement enthousiaste pour LinkedIn/Instagram annonçant mon nouveau produit [nom du produit], avec une accroche forte et un appel à l'action vers le lien d'achat.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** post prêt à publier.

PROMPT 7

Créer une FAQ pour ma formation

Objectif : lever les objections avant achat | **Contexte :** page de vente

> *« Rédige une FAQ de 6 questions/réponses pour ma formation sur [sujet], couvrant le niveau requis, la durée, l'accès, et la garantie proposée. »*

Variables : sujet de la formation | **Résultat attendu :** FAQ prête à intégrer à ta page de vente.

PROMPT 8

Rédiger une description de vente courte

Objectif : résumer son offre en quelques lignes | **Contexte :** marketplace de produits digitaux (Gumroad...)

> *« Rédige une description courte (100 mots maximum) et percutante pour vendre mon produit digital [nom/description] sur une marketplace, en mettant en avant le bénéfice principal. »*

Variables : nom/description du produit | **Résultat attendu :** description courte prête à publier.

PROMPT 9

Rédiger le contenu d'un chapitre d'ebook

Objectif : avancer la rédaction section par section | **Contexte :** Chapitre 2 de la Partie 5

> *« Rédige le chapitre [numéro] de mon plan d'ebook sur [sujet], avec des exemples concrets et un ton pédagogique. Voici le contenu prévu pour ce chapitre : [colle la section du plan]. »*

Variables : numéro du chapitre, sujet, section du plan | **Résultat attendu :** chapitre rédigé prêt à relire.

PROMPT 10

Créer un titre accrocheur pour un produit digital

Objectif : maximiser l'attractivité du titre | **Contexte :** couverture ou page de vente

> *« Propose-moi 10 titres accrocheurs pour un [ebook/formation/template] sur [sujet], destiné à [public cible]. »*

Variables : type de produit, sujet, public cible | **Résultat attendu :** 10 titres à tester.

PROMPT 11

Rédiger un script de vidéo de vente (VSL courte)

Objectif : présenter son offre en vidéo | **Contexte :** page de vente avec vidéo

> *« Rédige le script d'une vidéo de vente de 90 secondes pour mon produit [description], structuré en : accroche, problème, solution, preuve, appel à l'action. »*

Variables : description du produit | **Résultat attendu :** script de vidéo prêt à filmer.

PROMPT 12

Créer une checklist d'accompagnement de formation

Objectif : enrichir la valeur perçue | **Contexte :** bonus de formation

> *« Crée une checklist d'action pour accompagner ma formation sur [sujet], reprenant les étapes clés que l'apprenant doit suivre. »*

Variables : sujet | **Résultat attendu :** checklist bonus prête à joindre à la formation.

PROMPT 13

Rédiger un email de relance de panier abandonné (produit digital)

Objectif : récupérer une vente non finalisée | **Contexte :** tunnel de vente Systeme.io

> *« Rédige un email de relance pour quelqu'un qui a visité ma page de vente de [produit] sans acheter, avec une réponse aux objections courantes. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email de relance prêt à automatiser.

PROMPT 14

Structurer un système Notion vendable

Objectif : concevoir un template complet | **Contexte :** Chapitre 4 de la Partie 5

> « *Propose-moi une architecture complète pour un template Notion de [usage, ex : suivi de finances personnelles], avec les bases de données et vues nécessaires.* »

Variables : usage du template | **Résultat attendu :** architecture de template prête à construire.

PROMPT 15

Rédiger 5 bénéfices clés pour une page de vente

Objectif : structurer l'argumentaire de vente | **Contexte :** Chapitre 5 de la Partie 5

> « *Pour mon produit [description], liste 5 bénéfices concrets (pas des caractéristiques) que l'acheteur va obtenir, avec une icône suggérée pour chacun.* »

Variables : description du produit | **Résultat attendu :** liste de bénéfices prête pour la page de vente.

PROMPT 16

Créer une offre de lancement limitée dans le temps

Objectif : créer un sentiment d'urgence | **Contexte :** lancement de produit

> « *Propose-moi 3 structures d'offre de lancement pour mon produit [nom] à [prix]€ (ex : réduction limitée, bonus offert, places limitées).* »

Variables : nom du produit, prix | **Résultat attendu :** 3 structures d'offre à choisir.

PROMPT 17

Rédiger un avertissement/disclaimer pour une formation

Objectif : rester honnête sur les résultats attendus | **Contexte :** conformité et transparence

> « *Rédige un texte de disclaimer honnête pour ma formation sur [sujet], précisant que les résultats dépendent de l'implication de chacun, sans promesse irréaliste.* »

Variables : sujet de la formation | **Résultat attendu :** texte de disclaimer à intégrer sur la page de vente.

PROMPT 18

Créer un plan de bonus pour augmenter la valeur perçue

Objectif : enrichir l'offre sans surtravail | **Contexte :** stratégie de vente

> « *Pour mon produit principal [produit], propose-moi 3 bonus simples à créer (checklist, mini-guide, template) qui augmenteraient la valeur perçue de l'offre.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** idées de bonus à créer rapidement.

PROMPT 19

Rédiger un témoignage-modèle à faire valider par un vrai client

Objectif : structurer une demande de témoignage | **Contexte :** preuve sociale, jamais à inventer soi-même

> « *Rédige un message à envoyer à un premier acheteur de [produit] pour lui demander un témoignage, avec 3 questions guides pour l'aider à répondre.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** message de demande de témoignage authentique.

PROMPT 20

Rédiger un plan de contenu de lancement (7 jours)

Objectif : préparer une séquence de lancement | **Contexte :** Chapitre 6 de la Partie 5

> « *Propose-moi un plan de contenu sur 7 jours pour annoncer le lancement de [produit] sur les réseaux sociaux, avec un objectif différent chaque jour (teasing, coulisses, lancement, témoignages, urgence finale).* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** calendrier de lancement sur 7 jours.

PROMPT 21

Créer un quiz de qualification avant achat

Objectif : orienter le client vers la bonne offre | **Contexte :** plusieurs produits/formules disponibles

> *« Crée un quiz de 4 questions pour aider un visiteur à savoir si mon produit [description] est fait pour lui, avec une recommandation finale selon les réponses. »*

Variables : description du produit | **Résultat attendu :** quiz de qualification prêt à intégrer.

PROMPT 22

Rédiger un email d'annonce de mise à jour de produit

Objectif : informer les clients existants | **Contexte :** amélioration continue du produit

> *« Rédige un email annonçant une mise à jour de [produit] à mes clients existants, en expliquant ce qui a été amélioré et comment y accéder. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email d'annonce prêt à envoyer.

PROMPT 23

Générer des idées de produits complémentaires

Objectif : construire une gamme de produits | **Contexte :** développement de l'offre

> *« Mon produit principal est [produit] sur le thème [sujet]. Propose-moi 5 produits digitaux complémentaires que je pourrais créer ensuite pour la même audience. »*

Variables : produit principal, sujet | **Résultat attendu :** idées de produits complémentaires.

PROMPT 24

Rédiger une page de remerciement post-achat

Objectif : soigner l'expérience après achat | **Contexte :** page affichée après paiement

> *« Rédige le texte d'une page de remerciement après l'achat de [produit], avec les prochaines étapes claires pour accéder au contenu. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** texte de page de remerciement prêt à publier.

PROMPT 25

Analyser le prix optimal d'un produit digital

Objectif : fixer un prix cohérent | **Contexte :** avant le lancement

> *« Pour un [ebook/formation/template] sur [sujet], destiné à [public cible], quelle fourchette de prix serait cohérente sur le marché actuel ? Justifie ta réponse. »*

Variables : type de produit, sujet, public cible | **Résultat attendu :** recommandation de prix argumentée.

PROMPT 26

Rédiger un titre d'ebook accrocheur

Objectif : maximiser le taux de clic sur la couverture | **Contexte :** avant mise en page

> *« Propose 10 titres accrocheurs pour un ebook sur [sujet], destiné à [public cible], en variant les approches (bénéfice, curiosité, chiffre). »*

Variables : sujet, public cible | **Résultat attendu :** 10 titres à tester.

PROMPT 27

Créer un module bonus pour formation

Objectif : augmenter la valeur perçue | **Contexte :** upsell ou fidélisation

> *« Propose 3 idées de module bonus à ajouter à ma formation sur [sujet], qui apporteraient une vraie valeur ajoutée. »*

Variables : sujet de la formation | **Résultat attendu :** 3 idées de bonus.

PROMPT 28

Rédiger un script d'introduction de formation

Objectif : capter l'attention dès le premier module | **Contexte :** vidéo de bienvenue

> « *Rédige le script d'une vidéo d'introduction de 2 minutes pour ma formation sur [sujet], présentant le programme et motivant l'apprenant.* »

Variables : sujet de la formation | **Résultat attendu :** script de vidéo d'introduction.

PROMPT 29

Générer des idées de templates Canva

Objectif : définir un pack de templates | **Contexte :** produit template visuel

> « *Propose 10 idées de templates Canva à créer pour [public cible, ex : coachs sportifs], cohérents avec une identité visuelle unique.* »

Variables : public cible | **Résultat attendu :** 10 idées de templates.

PROMPT 30

Rédiger un texte de vente pour template Notion

Objectif : présenter les bénéfices concrets | **Contexte :** page produit Gumroad

> « *Rédige un texte de vente pour mon template Notion « [nom] » qui aide [public cible] à [bénéfice principal].* »

Variables : nom, public cible, bénéfice | **Résultat attendu :** texte de vente prêt.

PROMPT 31

Créer un plan de lancement en 3 phases

Objectif : structurer sa stratégie de lancement | **Contexte :** avant/pendant/après lancement

> « *Structure un plan de lancement en 3 phases (pré-lancement, lancement, post-lancement) pour mon produit [nom du produit].* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** plan de lancement en 3 phases.

PROMPT 32

Rédiger un texte de teasing pré-lancement

Objectif : créer de l'attente avant sortie | **Contexte :** post réseaux sociaux

> « *Rédige 3 posts de teasing à publier dans la semaine précédant le lancement de [produit], sans en dévoiler tous les détails.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 3 posts de teasing.

PROMPT 33

Générer des idées de bonus de lancement

Objectif : inciter à l'achat rapide | **Contexte :** offre limitée dans le temps

> « *Propose 3 bonus exclusifs à offrir aux [X] premiers acheteurs de [produit], pour créer un effet d'urgence sain.* »

Variables : nombre, produit | **Résultat attendu :** 3 idées de bonus de lancement.

PROMPT 34

Rédiger un texte de compte à rebours de lancement

Objectif : maintenir l'engagement avant sortie | **Contexte :** email ou story quotidienne

> « *Rédige 3 messages courts pour un compte à rebours (J-3, J-2, J-1) avant le lancement de [produit].* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 3 messages de compte à rebours.

PROMPT 35

Créer un texte de FAQ pré-achat

Objectif : lever les doutes avant achat | **Contexte :** page de vente

> « *Génère 8 questions-réponses fréquentes pour la page de vente de [produit] : contenu, accès, durée, support inclus.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** bloc FAQ complet.

PROMPT 36

Rédiger un module de formation avancé

Objectif : créer une offre premium | **Contexte :** upsell d'une formation de base

> « *Propose le contenu d'un module avancé à ajouter en complément payant de ma formation de base sur [sujet].* »

Variables : sujet de la formation | **Résultat attendu :** structure de module avancé.

PROMPT 37

Générer un texte de témoignage à demander

Objectif : structurer la collecte d'avis | **Contexte :** après utilisation du produit

> « *Rédige un email demandant un témoignage à un client ayant utilisé [produit], avec des questions guidées pour l'aider à répondre.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email de demande de témoignage.

PROMPT 38

Rédiger un texte de mise à jour de contenu (ebook/formation)

Objectif : informer les acheteurs d'une amélioration | **Contexte :** maintenance produit

> « *Rédige un email informant mes clients ayant acheté [produit] qu'une nouvelle version mise à jour est disponible gratuitement.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email de mise à jour.

PROMPT 39

Créer un texte de page de vente pour template

Objectif : vendre un pack de templates | **Contexte :** produit visuel Canva/Notion

> « *Rédige une page de vente complète pour mon pack de [X] templates [Canva/Notion] destiné à [public cible].* »

Variables : nombre, type, public cible | **Résultat attendu :** page de vente complète.

PROMPT 40

Rédiger un texte d'annonce de baisse de prix temporaire

Objectif : relancer les ventes | **Contexte :** promotion ponctuelle

> « *Rédige une annonce pour une réduction de [X]% sur [produit] pendant [durée], avec un ton d'opportunité limitée.* »

Variables : réduction, produit, durée | **Résultat attendu :** texte d'annonce promo.

PROMPT 41

Générer un plan de contenu pour promouvoir un ebook

Objectif : soutenir les ventes après lancement | **Contexte :** marketing continu

> « *Propose un plan de contenu sur 4 semaines pour continuer à promouvoir mon ebook [titre] après son lancement initial.* »

Variables : titre de l'ebook | **Résultat attendu :** plan de contenu 4 semaines.

PROMPT 42

Rédiger un texte de mini-formation gratuite (lead magnet)

Objectif : attirer des prospects qualifiés | **Contexte :** tunnel de vente

> « *Propose le plan d'une mini-formation gratuite de 3 leçons sur [sujet], qui donnerait envie d'acheter ma formation complète.* »

Variables : sujet | **Résultat attendu :** plan de mini-formation gratuite.

PROMPT 43

Créer un texte de certificat de fin de formation

Objectif : valoriser l'accomplissement de l'apprenant | **Contexte :** fin de parcours

> « *Rédige le texte d'un certificat de réussite pour les apprenants ayant terminé ma formation sur [sujet].* »

Variables : sujet de la formation | **Résultat attendu :** texte de certificat.

PROMPT 44

Rédiger un texte d'email de suivi mi-parcours formation

Objectif : maintenir l'engagement des apprenants | **Contexte :** email automatisé

> « *Rédige un email envoyé à mi-parcours de ma formation sur [sujet], encourageant l'apprenant à continuer et rappelant les bénéfices.* »

Variables : sujet de la formation | **Résultat attendu :** email de motivation mi-parcours.

PROMPT 45

Générer un texte de vente pour pack de prompts IA

Objectif : vendre un produit type bibliothèque de prompts | **Contexte :** niche IA/productivité

> « *Rédige une page de vente pour un pack de [X] prompts IA destinés à [public cible, ex : marketeurs, freelances].* »

Variables : nombre, public cible | **Résultat attendu :** page de vente pack de prompts.

PROMPT 46

Rédiger un texte de mise en avant de résultats clients

Objectif : preuve sociale chiffrée | **Contexte :** page de vente

> « *À partir de ces résultats clients : [liste de résultats/témoignages], crée une section « Ils ont réussi » pour ma page de vente.* »

Variables : liste de résultats | **Résultat attendu :** section de preuve sociale.

PROMPT 47

Créer un texte d'upsell post-achat

Objectif : proposer un produit complémentaire | **Contexte :** juste après l'achat principal

> « *Rédige une offre d'upsell proposant [produit complémentaire] juste après l'achat de [produit principal], à prix réduit.* »

Variables : produit principal, complémentaire | **Résultat attendu :** texte d'upsell.

PROMPT 48

Rédiger un texte de description pour marketplace de templates

Objectif : vendre sur une marketplace tierce | **Contexte :** Etsy, Creative Market...

> « *Adapte la description de mon template [nom] au format attendu sur les marketplaces de créateurs, avec mots-clés pertinents.* »

Variables : nom du template | **Résultat attendu :** description adaptée marketplace.

PROMPT 49

Générer un texte de garantie satisfait ou remboursé

Objectif : réduire la peur de l'achat | **Contexte :** page de vente produit digital

> *« Rédige un texte de garantie « satisfait ou remboursé sous [X] jours » pour ma formation/ebook [nom], clair et rassurant. »*

Variables : délai, nom du produit | **Résultat attendu :** texte de garantie prêt.

PROMPT 50

Rédiger un texte de récapitulatif de contenu inclus

Objectif : clarifier ce que contient l'offre | **Contexte :** page de vente

> *« Liste de façon claire et attractive tout ce qui est inclus dans [produit] : modules, bonus, durée d'accès, support. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** liste récapitulative claire.

PROMPT 51

Créer un texte de proposition d'affiliation pour son produit

Objectif : recruter des affiliés pour son propre produit | **Contexte :** extension du canal de vente

> *« Rédige une proposition pour recruter des affiliés qui promouvraient [produit], avec taux de commission suggéré et arguments. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** texte de recrutement d'affiliés.

PROMPT 52

Rédiger un texte de bienvenue dans une formation

Objectif : premier contact après achat | **Contexte :** email/message d'accès à la formation

> *« Rédige un message de bienvenue chaleureux pour les nouveaux inscrits à ma formation sur [sujet], avec les premières étapes à suivre. »*

Variables : sujet de la formation | **Résultat attendu :** message de bienvenue.

PROMPT 53

Générer un texte de post "behind the scenes" création produit

Objectif : humaniser le processus de création | **Contexte :** contenu réseaux sociaux

> *« Rédige un post partageant les coulisses de la création de [produit], pour créer du lien avant le lancement. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** post coulisses prêt.

PROMPT 54

Rédiger un texte de mise en avant "ce qui rend ce produit différent"

Objectif : se différencier de la concurrence | **Contexte :** page de vente

> *« Rédige une section expliquant ce qui différencie [produit] des autres ressources similaires sur le marché. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** section de différenciation.

PROMPT 55

Créer un texte d'introduction de webinaire de vente

Objectif : vendre via un webinaire en direct | **Contexte :** stratégie de lancement avancée

> *« Rédige le script d'introduction d'un webinaire de vente pour [produit], captant l'attention dans les 2 premières minutes. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** script d'introduction webinaire.

PROMPT 56

Rédiger un texte d'email de relance webinaire

Objectif : convertir les inscrits n'ayant pas assisté | **Contexte :** replay webinaire

> « *Rédige un email proposant le replay du webinaire sur [sujet] aux inscrits absents, avec un lien limité dans le temps.* »

Variables : sujet du webinaire | **Résultat attendu :** email de relance replay.

PROMPT 57

Générer un texte de proposition de valeur en une phrase

Objectif : synthétiser son offre | **Contexte :** tagline de page de vente

> « *Résume la proposition de valeur de [produit] en une seule phrase percutante, orientée résultat pour le client.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** tagline percutante.

PROMPT 58

Rédiger un texte de bonus "accès à vie"

Objectif : renforcer la valeur perçue de l'offre | **Contexte :** argument de vente

> « *Rédige un court argumentaire expliquant l'avantage d'un accès à vie (mises à jour incluses) pour [produit].* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** argumentaire accès à vie.

PROMPT 59

Créer un texte de section "à qui s'adresse ce produit"

Objectif : aider le prospect à se projeter | **Contexte :** page de vente

> « *Rédige une section « Ce produit est fait pour vous si... » avec 4 profils types pour [produit].* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** section de qualification.

PROMPT 60

Rédiger un texte de section "ce produit n'est pas fait pour vous si"

Objectif : filtrer honnêtement les mauvais prospects | **Contexte :** page de vente transparente

> « *Rédige une section listant honnêtement pour qui [produit] n'est PAS adapté, pour éviter les déceptions post-achat.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** section de filtrage honnête.

PROMPT 61

Générer un texte de mini-formation par email (email course)

Objectif : produit digital léger et automatisé | **Contexte :** alternative à l'ebook

> « *Structure un cours par email de 5 jours sur [sujet], un email par jour avec une leçon actionnable.* »

Variables : sujet | **Résultat attendu :** structure de cours par email.

PROMPT 62

Rédiger un texte d'email de résiliation d'abonnement

Objectif : gérer la fin d'un abonnement proprement | **Contexte :** produit avec paiement récurrent

> « *Rédige un email confirmant la résiliation de l'abonnement à [produit], avec une porte ouverte pour revenir plus tard.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email de résiliation courtois.

PROMPT 63

Créer un texte de récapitulatif de progression apprenant

Objectif : motiver via la visualisation des progrès | **Contexte :** email automatisé mi-formation

> « *Rédige un email montrant à l'apprenant sa progression dans ma formation sur [sujet] et l'encourageant à continuer.* »

Variables : sujet de la formation | **Résultat attendu :** email de suivi de progression.

PROMPT 64

Rédiger un texte de proposition de coaching complémentaire

Objectif : vendre un accompagnement premium en plus | **Contexte :** montée en gamme

> « *Rédige une offre de coaching individuel complémentaire à ma formation sur [sujet], pour les apprenants voulant aller plus loin.* »

Variables : sujet de la formation | **Résultat attendu :** texte d'offre de coaching.

PROMPT 65

Générer un texte de comparaison gratuit vs payant

Objectif : justifier le passage à l'offre payante | **Contexte :** modèle freemium

> « *Crée un tableau comparatif entre ma version gratuite et ma version payante de [produit], mettant en avant la valeur ajoutée.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** tableau comparatif gratuit/payant.

PROMPT 66

Rédiger un texte d'introduction de podcast promotionnel

Objectif : promouvoir son produit via l'audio | **Contexte :** invitation sur un podcast tiers

> « *Rédige une présentation de 30 secondes de moi-même et de [produit] à utiliser lors d'une invitation sur un podcast.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** texte de présentation podcast.

PROMPT 67

Créer un texte de section "résultats garantis" honnête

Objectif : promettre sans exagérer | **Contexte :** page de vente éthique

> « *Rédige une section expliquant honnêtement ce que [produit] permet d'obtenir, sans survendre de résultats irréalistes.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** section de promesse réaliste.

PROMPT 68

Rédiger un texte de newsletter dédiée au lancement

Objectif : annoncer officiellement le produit | **Contexte :** email à toute la liste

> « *Rédige l'email d'annonce officielle du lancement de [produit] à envoyer à toute ma liste email, avec lien direct d'achat.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email d'annonce de lancement.

PROMPT 69

Générer un texte de post de remerciement post-lancement

Objectif : remercier sa communauté après un bon lancement | **Contexte :** après les premiers résultats

> « *Rédige un post remerciant ma communauté pour le succès du lancement de [produit], avec authenticité.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** post de remerciement.

PROMPT 70

Rédiger un texte d'offre "early bird"

Objectif : récompenser les premiers acheteurs | **Contexte :** pré-lancement

> *« Rédige une offre « early bird » pour [produit], avec un tarif préférentiel pour les [X] premiers jours de vente. »*

Variables : produit, durée | **Résultat attendu :** texte d'offre early bird.

PROMPT 71

Créer un texte de mini-étude de cas produit

Objectif : preuve concrète de résultat | **Contexte :** page de vente ou email

> *« À partir de ce retour client : « [résultat obtenu] », rédige une mini étude de cas de 100 mots pour ma page de vente de [produit]. »*

Variables : résultat, produit | **Résultat attendu :** mini étude de cas.

PROMPT 72

Rédiger un texte de section "ce que vous allez apprendre"

Objectif : lister les compétences acquises | **Contexte :** page de vente formation

> *« Liste 8 compétences ou résultats concrets que l'apprenant obtiendra en suivant ma formation sur [sujet]. »*

Variables : sujet de la formation | **Résultat attendu :** liste de 8 bénéfices d'apprentissage.

PROMPT 73

Générer un texte de témoignage vidéo à solliciter

Objectif : obtenir une preuve sociale filmée | **Contexte :** demande à un client satisfait

> *« Rédige un message demandant à un apprenant satisfait de [formation] d'enregistrer un court témoignage vidéo, avec questions guidées. »*

Variables : nom de la formation | **Résultat attendu :** message de demande + questions.

PROMPT 74

Rédiger un texte de fermeture des ventes (cart close)

Objectif : annoncer la fin d'une fenêtre de vente | **Contexte :** lancement avec accès limité dans le temps

> *« Rédige un email annonçant la fermeture des inscriptions à [produit] dans quelques heures, ton direct et respectueux. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email de fermeture des ventes.

PROMPT 75

Créer un texte de réouverture des ventes

Objectif : relancer un produit fermé temporairement | **Contexte :** lancement suivant

> *« Rédige une annonce de réouverture des ventes de [produit] après une période de fermeture, avec ce qui a changé depuis. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** texte de réouverture.

PROMPT 76

Rédiger un texte de mise en avant du support inclus

Objectif : rassurer sur l'accompagnement | **Contexte :** page de vente

> *« Rédige un paragraphe présentant le support client/communauté inclus avec [produit], pour rassurer sur l'accompagnement après achat. »*

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** paragraphe de réassurance support.

PROMPT 77

Générer un texte de justification du prix (valeur perçue)

Objectif : décomposer la valeur totale de l'offre | **Contexte :** page de vente

> « *Décompose la valeur de chaque élément inclus dans [produit] (modules, bonus, support) pour montrer que le prix est avantageux.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** décomposition de valeur.

PROMPT 78

Rédiger un texte d'introduction de communauté privée

Objectif : présenter un espace d'entraide inclus | **Contexte :** formation avec groupe Discord/Facebook

> « *Rédige le texte de présentation de la communauté privée incluse avec ma formation sur [sujet], expliquant ses bénéfices.* »

Variables : sujet de la formation | **Résultat attendu :** texte de présentation de communauté.

PROMPT 79

Créer un texte de règles de communauté

Objectif : cadrer les échanges | **Contexte :** groupe privé d'acheteurs

> « *Rédige 5 règles simples et bienveillantes pour la communauté privée de mes acheteurs de [produit].* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** 5 règles de communauté.

PROMPT 80

Rédiger un texte de session Q&A en direct

Objectif : proposer un temps d'échange live | **Contexte :** bonus formation

> « *Rédige l'annonce d'une session de questions-réponses en direct offerte aux acheteurs de [produit], avec les modalités.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** annonce de session Q&A.

PROMPT 81

Générer un texte de récapitulatif "avant/après" formation

Objectif : visualiser la transformation promise | **Contexte :** page de vente

> « *Rédige un tableau « Avant » (situation actuelle du prospect) / « Après » (résultat obtenu grâce à [produit]).* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** tableau avant/après.

PROMPT 82

Rédiger un texte de proposition de package (ebook + template)

Objectif : vendre un pack combiné | **Contexte :** montée en valeur du panier

> « *Propose un pack combinant mon ebook [nom] et mes templates [nom] à prix groupé, avec argumentaire de vente.* »

Variables : noms des produits | **Résultat attendu :** concept de pack + argumentaire.

PROMPT 83

Créer un texte de section "mon parcours" pour crédibilité

Objectif : légitimer son expertise | **Contexte :** page de vente ou à propos

> « *Rédige une section « Mon parcours » de 120 mots expliquant pourquoi je suis légitime pour enseigner [sujet].* »

Variables : sujet | **Résultat attendu :** texte de légitimité.

PROMPT 84

Rédiger un texte d'email "vous avez encore accès" (rappel)

Objectif : réactiver un client qui n'utilise plus le produit | **Contexte :** engagement post-achat

> « *Rédige un email rappelant à un acheteur qu'il a toujours accès à [produit] et l'encourageant à reprendre là où il s'était arrêté.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email de réactivation.

PROMPT 85

Générer un texte de mise en avant du gain de temps

Objectif : argument de vente universel | **Contexte :** page de vente template/outil

> « *Rédige un argumentaire chiffrant le temps gagné grâce à [produit] par rapport à faire la tâche manuellement.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** argumentaire de gain de temps.

PROMPT 86

Rédiger un texte de proposition de licence commerciale

Objectif : vendre un droit d'usage étendu | **Contexte :** templates/ressources réutilisables

> « *Rédige la description d'une option « licence commerciale » pour [produit], permettant une revente ou un usage professionnel élargi.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** texte de licence commerciale.

PROMPT 87

Créer un texte de série d'emails "objections"

Objectif : lever les freins un par un | **Contexte :** séquence de vente

> « *Structure une série de 3 emails traitant chacun une objection différente (prix, temps, doute sur les résultats) pour [produit].* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** structure de 3 emails objections.

PROMPT 88

Rédiger un texte de mise en avant "fait par un vrai praticien"

Objectif : se différencier des formations théoriques | **Contexte :** argument de crédibilité

> « *Rédige un argument expliquant que [produit] est créé à partir d'une vraie expérience pratique de [sujet], pas seulement théorique.* »

Variables : produit, sujet | **Résultat attendu :** argument de crédibilité pratique.

PROMPT 89

Générer un texte d'email "il reste quelques places"

Objectif : urgence sur une offre à capacité limitée | **Contexte :** coaching ou formation avec places limitées

> « *Rédige un email annonçant qu'il reste [X] places pour [produit/session], avec un ton honnête et non artificiel.* »

Variables : nombre, produit | **Résultat attendu :** email d'urgence honnête.

PROMPT 90

Rédiger un texte de récapitulatif visuel du parcours

Objectif : visualiser le chemin de transformation | **Contexte :** page de vente formation

> « *Décris en 5 étapes le parcours de transformation que suit un apprenant de [produit], du début à la fin.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** parcours en 5 étapes.

PROMPT 91

Créer un texte de note de mise à jour de version

Objectif : documenter les améliorations du produit | **Contexte :** changelog produit

> « *Rédige des notes de mise à jour claires pour la nouvelle version de [produit], listant ce qui a changé et pourquoi.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** notes de version.

PROMPT 92

Rédiger un texte de programme d'ambassadeurs

Objectif : fidéliser ses meilleurs clients comme promoteurs | **Contexte :** croissance organique

> « *Propose le concept d'un programme d'ambassadeurs pour mes clients les plus satisfaits de [produit], avec avantages exclusifs.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** concept de programme ambassadeurs.

PROMPT 93

Générer un texte de fin de formation motivant

Objectif : clôturer positivement le parcours | **Contexte :** dernier module de formation

> « *Rédige un message de clôture inspirant pour la fin de ma formation sur [sujet], encourageant l'apprenant à passer à l'action.* »

Variables : sujet de la formation | **Résultat attendu :** message de clôture motivant.

PROMPT 94

Rédiger un texte de proposition de vente croisée entre produits

Objectif : vendre un second produit à un client existant | **Contexte :** catalogue de plusieurs produits

> « *J'ai un client ayant acheté [produit A]. Rédige un email lui proposant [produit B] en lien logique avec son premier achat.* »

Variables : produit A, produit B | **Résultat attendu :** email de vente croisée.

PROMPT 95

Créer un texte d'analyse de la concurrence produit digital

Objectif : se positionner par rapport au marché | **Contexte :** avant lancement

> « *Voici 3 produits concurrents à [produit] : [liste]. Analyse leurs forces/faiblesses et suggère comment me différencier.* »

Variables : produit, liste de concurrents | **Résultat attendu :** analyse + axes de différenciation.

PROMPT 96

Rédiger un texte de session de feedback client

Objectif : améliorer le produit via les retours | **Contexte :** amélioration continue

> « *Rédige un email demandant à mes clients un retour honnête sur [produit] pour l'améliorer, avec 3 questions ciblées.* »

Variables : nom du produit | **Résultat attendu :** email de collecte de feedback.

PROMPT 97

Générer un texte de bilan de lancement à froid

Objectif : analyser objectivement un lancement | **Contexte :** après un lancement de produit

> « *Mon lancement de [produit] a généré [chiffres : ventes, trafic, taux de conversion]. Aide-moi à analyser ce qui a bien/mal fonctionné.* »

Variables : produit, chiffres | **Résultat attendu :** analyse de lancement + enseignements.

PROMPT 98

Rédiger un texte de plan de deuxième lancement

Objectif : relancer un produit avec les enseignements tirés | **Contexte :** itération après un premier lancement

> « *À partir de mon premier lancement de [produit] et de ses résultats [résumé], propose un plan amélioré pour le prochain lancement.* »

Variables : produit, résumé des résultats | **Résultat attendu :** plan de lancement amélioré.

PROMPT 99

Créer un texte de proposition d'extension de gamme

Objectif : imaginer un prochain produit | **Contexte :** croissance du catalogue de produits digitaux

> « *J'ai déjà [produit existant] dans [niche]. Propose-moi 5 idées de produits complémentaires à développer ensuite.* »

Variables : produit existant, niche | **Résultat attendu :** 5 idées de nouveaux produits.

PROMPT 100

Rédiger une synthèse de bilan annuel produits digitaux

Objectif : faire le point sur l'ensemble de son activité | **Contexte :** pilotage annuel

> « *Voici mes ventes de l'année par produit : [liste]. Rédige un bilan et identifie mes 3 priorités pour l'année suivante.* »

Variables : liste des ventes par produit | **Résultat attendu :** bilan annuel + priorités.

Bonus

Checklists de lancement

Une checklist synthétique pour chaque business, à cocher avant ton lancement officiel.

✓ Checklist E-commerce

- ☐ Produit gagnant identifié et validé (tendance + marge)
- ☐ Boutique Shopify créée avec thème personnalisé
- ☐ Au moins 5 fiches produits rédigées et relues
- ☐ Pages essentielles publiées (À propos, Contact, Livraison, Retours)
- ☐ Moyen de paiement configuré et testé
- ☐ Première campagne publicitaire préparée avec petit budget test
- ☐ Séquence email de panier abandonné activée

✓ Checklist Dropshipping

- ☐ Niche choisie et cohérente
- ☐ Au moins 2 fournisseurs fiables identifiés par produit clé
- ☐ Boutique remplie avec 10 à 15 produits de qualité
- ☐ Visuels publicitaires créés (image + vidéo courte)
- ☐ Comptes Meta Ads et/ou TikTok Ads configurés
- ☐ Premier test A/B publicitaire prêt à lancer

✓ Checklist Marketing d'affiliation

- ☐ Niche validée avec Google Trends
- ☐ 3 à 5 programmes d'affiliation rejoints
- ☐ Premier article comparatif publié
- ☐ Mots-clés principaux identifiés pour le SEO
- ☐ Ressource gratuite créée pour capturer des emails
- ☐ Séquence email de bienvenue configurée

✓ Checklist Produits digitaux

- ☐ Idée de produit validée (marketplace + Google Trends + IA)
- ☐ Produit créé et mis en page (ebook, formation, ou template)
- ☐ Page de vente rédigée avec bénéfices et témoignages
- ☐ Prix fixé et moyen de paiement configuré
- ☐ Produit publié sur une plateforme de vente (Systeme.io, Gumroad...)
- ☐ Post de lancement préparé pour les réseaux sociaux

Bonus

Modèles de pages de vente et d'emails

📄 Modèle de structure de page de vente

1. **Titre** — le bénéfice principal en une phrase
2. **Sous-titre** — précision sur le public ou le problème résolu
3. **Liste de bénéfices** — 4 à 6 points avec icônes
4. **Visuel du produit** — mockup ou photo de qualité
5. **Témoignages** — 2 à 3 avis avec photo si possible
6. **Offre et prix** — prix clair, éventuellement barré
7. **FAQ** — 5 à 8 questions pour lever les objections
8. **Appel à l'action final** — bouton répété une dernière fois

📧 Modèle d'email de bienvenue

Objet : Bienvenue ! Voici ce que je t'avais promis 🎁

Bonjour [Prénom],

Merci de t'être inscrit ! Comme promis, voici [ta ressource : lien].

Pour aller plus loin, je te recommande [produit ou contenu complémentaire] — [lien].

À très vite,
[Ton nom]

📧 Modèle d'email de panier abandonné

Objet : Vous avez oublié quelque chose...

Bonjour [Prénom],

Nous avons remarqué que [produit] est toujours dans votre panier. Il ne vous attend plus très longtemps !

[Bouton : Finaliser ma commande]

Une question ? Répondez simplement à cet email.

📱 Modèle de post de lancement réseaux sociaux

🚀 C'est officiel !

Je suis fier(e) de vous présenter [nom du produit] : [bénéfice principal en une phrase].

✅ [Bénéfice 1]
✅ [Bénéfice 2]
✅ [Bénéfice 3]

👉 Lien dans ma bio pour en profiter dès maintenant, avec une offre de lancement exclusive.

#[HashtagNiche] #Lancement #Entrepreneuriat

Calendrier de contenu type (4 semaines)

Semaine	Lundi	Mercredi	Vendredi
Semaine 1	Contenu éducatif (conseil, astuce)	Présentation produit/offre	Témoignage ou preuve sociale
Semaine 2	Contenu éducatif	Coulisses / behind-the-scenes	Promotion ou offre spéciale
Semaine 3	Contenu éducatif	Comparatif ou étude de cas	Interaction (question, sondage)
Semaine 4	Contenu éducatif	Présentation produit/offre	Récapitulatif du mois + teaser suivant

Comment utiliser ce calendrier

Ce rythme de 3 publications par semaine est un bon point de départ pour rester régulier sans t'épuiser. Utilise l'IA pour générer rapidement chaque contenu à partir de ce calendrier, puis adapte-le selon les performances observées.

Sélection récapitulative des meilleurs outils IA

Catégorie	Outils recommandés
Texte	ChatGPT, Claude, Gemini
Image	Midjourney, DALL-E, Ideogram, Canva
Vidéo	Runway, CapCut, HeyGen
Automatisation	Zapier, Make
E-commerce	Shopify, Minea, DSers, Zendrop, Klaviyo
Affiliation	Amazon Associates, Awin, ShareASale
Produits digitaux	Gumroad, Podia, Systeme.io, Notion
SEO	Ubersuggest, Google Keyword Planner, Google Trends

Merci d'être allé jusqu'au bout de ce guide. Tu disposes maintenant de toutes les méthodes, tous les outils et tous les prompts nécessaires pour lancer et développer ton business grâce à l'intelligence artificielle. La seule étape qu'il te reste est la plus importante : passer à l'action.

BONUS PREMIUM

Les Modèles Complets Prêts à l'Emploi

Des exemples entièrement rédigés, à copier et personnaliser directement

Une page de vente complète, rédigée intégralement

Exemple pour un produit digital fictif — remplace le contenu entre crochets par le tien, et utilise ce texte tel quel comme trame pour ton propre produit.

[TITRE] — « Enfin une méthode simple pour [résultat désiré, ex : créer votre première formation en ligne] — même si vous n'y connaissez rien aujourd'hui. »

[SOUS-TITRE] — Le guide étape par étape utilisé par plus de [nombre] [profil de client] pour [bénéfice concret].

[INTRODUCTION] — Vous rêvez de [objectif du lecteur] mais vous ne savez pas par où commencer ? Vous avez déjà essayé [solution insatisfaisante habituelle] sans résultat ? Ce n'est pas une question de talent, mais de méthode.

[BÉNÉFICES]
✓ [Bénéfice 1 — ce que le lecteur va pouvoir faire]
✓ [Bénéfice 2]
✓ [Bénéfice 3]
✓ [Bénéfice 4]

[CE QUE CONTIENT L'OFFRE]
• [Élément 1, ex : Un guide PDF de 60 pages]
• [Élément 2, ex : 10 modèles prêts à l'emploi]
• [Élément 3, ex : Accès à vie aux mises à jour]

[TÉMOIGNAGE 1] — « [Citation d'un client satisfait] » — [Prénom, Nom]
[TÉMOIGNAGE 2] — « [Citation d'un second client] » — [Prénom, Nom]

[OFFRE] — Prix normal : [prix barré] — Aujourd'hui : [prix promotionnel]
[BOUTON : Je passe à l'action maintenant]

[FAQ]
Q : [Question fréquente 1, ex : Combien de temps pour voir des résultats ?]
R : [Réponse rassurante]
Q : [Question fréquente 2, ex : Est-ce adapté aux débutants ?]
R : [Réponse rassurante]

[APPEL FINAL] — Ne laissez pas [problème actuel] durer un jour de plus. [BOUTON : Je commande maintenant]

Une fiche produit optimisée, rédigée intégralement

Exemple pour un produit e-commerce fictif (gourde isotherme) — adapte la structure à ton propre produit.

Titre : Gourde Isotherme Premium — Garde vos boissons fraîches 24h ou chaudes 12h

Prix : 29,90€ ~~39,90€~~ — Livraison offerte dès 40€

Description courte : Fini les boissons tièdes en pleine journée. Notre gourde double paroi en acier inoxydable garde vos boissons à la bonne température, quelle que soit la saison — sport, bureau, voyage.

Pourquoi vous allez l'adorer :
✅ Garde le froid jusqu'à 24h et le chaud jusqu'à 12h
✅ Sans BPA, 100% acier inoxydable de qualité alimentaire
✅ Design antifuite, s'emporte partout sans risque
✅ Disponible en 5 coloris pour s'adapter à votre style

Caractéristiques techniques :
• Contenance : 750ml
• Matériau : acier inoxydable double paroi
• Dimensions : 27cm x 7cm
• Poids : 320g

Livraison et garantie : Expédition sous 48h, livraison gratuite dès 40€ d'achat, retours acceptés sous 30 jours.

Avis client mis en avant : « Je l'utilise tous les jours au bureau, l'eau reste fraîche jusqu'au soir. Je recommande ! » — Camille, achat vérifié ⭐⭐⭐⭐⭐

Une séquence complète de 5 emails marketing

Séquence type à envoyer après l'inscription d'un nouveau contact à ta liste email, adaptable à n'importe quel business de cet ebook.

EMAIL 1 (immédiat) — Bienvenue
Objet : Bienvenue, voici ce que je t'avais promis 🎁
Contenu : Livraison de la ressource gratuite + présentation rapide de qui tu es et pourquoi tu peux aider le lecteur.

EMAIL 2 (jour 2) — Valeur pure
Objet : Le conseil n°1 que j'aurais aimé connaître plus tôt
Contenu : Un conseil concret et utile, sans aucune vente, pour construire la confiance.

EMAIL 3 (jour 4) — Histoire et preuve
Objet : Comment [prénom d'un client/exemple] a obtenu [résultat]
Contenu : Une mini étude de cas ou ton propre parcours, avec une mention discrète de ton offre.

EMAIL 4 (jour 6) — Présentation de l'offre
Objet : Voici comment je peux t'aider concrètement
Contenu : Présentation claire de ton produit/service, ses bénéfices, et un lien vers ta page de vente.

EMAIL 5 (jour 8) — Dernière chance / urgence douce
Objet : Dernier rappel avant [échéance ou fin d'offre]
Contenu : Rappel de l'offre avec un léger sentiment d'urgence honnête, et réponse aux objections fréquentes.

Calendrier de contenu détaillé sur 30 jours

Rythme de publication quotidienne, à alléger selon ta disponibilité réelle (par exemple en gardant seulement les jours en gras si tu publies 3 fois par semaine).

Jour	Type de contenu
J1–J3	Contenu de présentation : qui tu es, ce que tu proposes, pourquoi
J4–J7	Contenu éducatif : conseils pratiques liés à ta niche
J8–J10	Coulisses : montre le processus derrière ton produit/activité
J11–J14	Contenu éducatif + première mention discrète de ton offre
J15–J17	Témoignage ou preuve sociale (avis, résultat obtenu)
J18–J21	Contenu interactif : question, sondage, réponses aux commentaires
J22–J25	Présentation détaillée de l'offre avec bénéfices
J26–J28	Compte à rebours ou offre spéciale limitée
J29–J30	Bilan du mois + teaser du contenu à venir

Plan marketing simplifié

Un plan marketing tient sur une page — remplis chaque section pour ton business.

1. **Public cible :** [Qui est ton client idéal — âge, besoins, comportements]

2. **Proposition de valeur :** [Ce que tu offres de différent/mieux que la concurrence, en une phrase]

3. **Canaux d'acquisition prioritaires :** [2-3 canaux max pour démarrer, ex : publicité Meta + SEO]

4. **Message clé :** [L'idée centrale que doit retenir ton audience]

5. **Objectifs du mois :** [Chiffres concrets — visiteurs, ventes, abonnés]

6. **Budget alloué :** [Montant et répartition par canal]

7. **Indicateurs de suivi :** [Les 3-5 chiffres à surveiller chaque semaine, voir Partie 6 Chapitre 4]

Exemple complet de campagne publicitaire

Structure complète d'une campagne Meta Ads type, à adapter à ton produit.

Objectif de campagne : Conversions (ventes)
Budget quotidien : 10€ (phase de test)
Audience : [Pays], [tranche d'âge], centres d'intérêt liés à [ta niche]
Emplacement : Fil Facebook + Instagram + Stories

Texte principal : « [Problème du client] ? [Nom du produit] change tout. [Bénéfice principal en une phrase]. »
Titre : [Nom du produit] — [Bénéfice clé]
Description : Livraison rapide • Satisfait ou remboursé • [Élément de réassurance]
Appel à l'action : Acheter maintenant / En savoir plus

Visuel : Photo ou vidéo courte du produit en situation d'usage réel

Durée du test : 3 à 4 jours minimum avant d'analyser les résultats et d'ajuster (voir Partie 3, Chapitre 5)

Tunnel de vente complet, étape par étape

Le parcours complet d'un visiteur, de la découverte à l'achat, avec les outils à utiliser à chaque étape.

Étape 1 — Découverte : Le visiteur découvre ta marque via une publicité, un article SEO, ou un post réseau social.

Étape 2 — Capture : Il arrive sur une landing page proposant une ressource gratuite en échange de son email (voir Partie 4, Chapitre 5).

Étape 3 — Nurturing : Il reçoit la séquence de 5 emails (voir Modèle 3 ci-dessus) qui construit la confiance progressivement.

Étape 4 — Offre : Il découvre ton produit/offre avec une page de vente complète (voir Modèle 1 ci-dessus).

Étape 5 — Conversion : Il achète, avec un paiement simple et sécurisé (Stripe, PayPal).

Étape 6 — Fidélisation : Il reçoit un email de remerciement et, plus tard, une proposition complémentaire (upsell ou nouveau produit).

Business plan simplifié (une page)

Pas besoin d'un document de 40 pages pour démarrer — cette version tient sur une page et couvre l'essentiel.

1. Le business en une phrase : [Je vends/j'aide X à obtenir Y grâce à Z]

2. Le problème résolu : [Quel problème concret ton offre résout-elle ?]

3. Le client idéal : [Description précise de ton audience cible]

4. L'offre : [Ce que tu vends précisément, et à quel prix]

5. Les canaux d'acquisition : [Comment tes clients vont te trouver]

6. Les coûts de démarrage : [Budget nécessaire pour lancer — outils, pub, stock si applicable]

7. L'objectif à 90 jours : [Chiffre d'affaires ou nombre de ventes visé]

8. Les risques identifiés : [Ce qui pourrait freiner le projet, et comment tu comptes t'y préparer]

C'est la fin de cet ebook. Tu as maintenant entre les mains l'intégralité des méthodes, outils, études de cas, prompts et modèles pour lancer et développer un business en ligne grâce à l'IA. Reprends ce guide comme référence à chaque étape de ton parcours — et surtout, passe à l'action dès aujourd'hui.