30

PROMPTS

KIT COMPLET

Le kit Claude × Systeme.io

30 prompts en français, prêts à copier,
pour lancer votre business en ligne avec l'IA.

PARTIE 1 Idée et offre	**PARTIE 2** Page de vente	**PARTIE 3** Emails
PARTIE 4 YouTube et réseaux	**PARTIE 5** Tunnel Systeme.io	**PARTIE 6** Service client

Sommaire

⚡ = le prompt peut agir directement dans votre compte Systeme.io avec le connecteur.

Mode d'emploi et fiche business

PARTIE 1 · Trouver votre idée et votre offre

01 Trouver des idées de produits à partir de ce que vous savez faire
02 Valider votre idée avec les vraies questions de votre audience
03 Dessiner le portrait de votre client idéal
04 Construire votre offre : nom, contenu et prix
05 Créer votre produit dans Systeme.io ⚡

PARTIE 2 · Écrire une page de vente complète

06 Obtenir le plan complet de votre page de vente
07 Raconter votre histoire (section « Qui suis-je ? »)
08 Présenter le contenu du produit et les bonus
09 Recueillir et mettre en forme de vrais témoignages
10 Mettre en place votre page de vente dans Systeme.io ⚡

PARTIE 3 · Vos emails de bienvenue, de vente et de relance

11 Écrire l'email de bienvenue qui livre votre cadeau
12 Écrire une séquence de vente en 3 emails
13 Relancer ceux qui n'ont pas encore acheté
14 Transformer une vidéo YouTube en newsletter
15 Créer votre campagne email dans Systeme.io ⚡

PARTIE 4 · Vos contenus YouTube et réseaux sociaux

16 Trouver 20 idées de vidéos qui mènent vers votre cadeau
17 Écrire le script d'une vidéo tutoriel
18 Écrire le titre et la description YouTube
19 Transformer une vidéo en 5 publications pour les réseaux
20 Planifier votre calendrier de contenu sur 4 semaines

PARTIE 5 · Vos pages et votre tunnel dans Systeme.io

21 Écrire votre page de capture
22 Écrire la page de remerciement avec votre offre
23 Écrire les textes du bon de commande
24 Créer votre tunnel complet dans Systeme.io ⚡
25 Créer vos tags et vos automatisations ⚡

PARTIE 6 · Votre service client et votre FAQ

26 Créer votre bibliothèque de réponses types
27 Répondre à un client mécontent
28 Rédiger la FAQ de votre produit
29 Demander un avis après l'achat
30 Analyser vos résultats dans Systeme.io ⚡

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

Mode d'emploi

Ce kit réunit 30 prompts pour Claude, classés dans l'ordre de votre lancement : trouver l'offre, écrire la page de vente, les emails, les contenus, mettre en ligne le tunnel, puis accompagner vos clients.

1

Ouvrez Claude
Rendez-vous sur claude.ai et démarrez une nouvelle conversation pour chaque partie du kit.

2

Collez votre fiche business
Copiez la fiche de la page suivante, remplissez-la une fois pour toutes et collez-la en premier. Claude connaîtra votre business pour toute la conversation.

3

Copiez un prompt
Sélectionnez tout le texte du cadre gris et collez-le dans Claude.

4

Remplacez les [crochets]
Chaque [texte surligné] est à remplacer par vos informations. Quand c'est déjà dans votre fiche, écrivez simplement « voir ma fiche ».

5

Ajustez et utilisez
Demandez « plus court », « plus simple » ou « autre version » jusqu'à ce que le texte vous ressemble, puis collez-le là où il doit aller.



Les prompts marqués de l'éclair agissent dans Systeme.io
Si vous avez connecté Systeme.io à Claude (dans les connecteurs de Claude), ces prompts permettent à Claude de créer pour vous produits, pages, campagnes, tags et automatisations dans votre compte. Claude vous montre toujours ce qu'il va faire et attend votre accord avant de créer quoi que ce soit.
Pas de connecteur ? Ces prompts fonctionnent quand même : Claude vous donne les textes et les étapes à suivre à la main.

Bon réflexe : relisez toujours ce que Claude écrit avant de le publier. Les prompts lui demandent de ne rien inventer (chiffres, témoignages, garanties), mais c'est vous qui signez.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

À FAIRE EN PREMIER

Votre fiche business

Remplissez cette fiche une seule fois et gardez-la dans un document. Collez-la au début de chaque nouvelle conversation avec Claude : tous les prompts du kit seront plus précis, et vous aurez moins de crochets à remplir.

LA FICHE À COPIER

> Voici ma fiche business. Garde-la en tête pendant toute cette conversation.
>
> Mon prénom et ma marque : **[prénom, nom de la marque]**
> Ce que je propose : **[produit ou service]**
> Prix : **[prix]**
> Mon client idéal : **[qui il est, en une phrase]**
> Son problème principal : **[problème]**
> Le résultat que je l'aide à obtenir : **[résultat]**
> Mon ton : **[ex. simple et chaleureux, vouvoiement]**
> Mes liens : **[chaîne YouTube, page de capture, page de vente…]**
>
> Réponds seulement « Fiche enregistrée » et attends mon prochain message.

Astuce
Vous utilisez les Projets dans Claude ? Créez un projet « Mon business » et collez votre fiche dans ses instructions : Claude l'aura en tête dans toutes les conversations de ce projet, sans avoir à la recoller.

Mettez-la à jour
Nouveau produit, nouveau prix, nouveau lien ? Modifiez votre fiche : c'est elle qui donne le bon contexte à Claude.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 1

01

Trouver votre idée et votre offre

Avant d'écrire une seule ligne, il faut savoir quoi vendre et à qui. Ces 5 prompts vous aident à passer d'une vague idée à une offre claire, avec un nom et un prix.

01 Trouver des idées de produits à partir de ce que vous savez faire

02 Valider votre idée avec les vraies questions de votre audience

03 Dessiner le portrait de votre client idéal

04 Construire votre offre : nom, contenu et prix

05 Créer votre produit dans Systeme.io

PARTIE 1 · TROUVER VOTRE IDÉE ET VOTRE OFFRE

PROMPT 01 / 30

Trouver des idées de produits à partir de ce que vous savez faire

Vous savez plus de choses que vous ne le pensez. Ce prompt transforme vos compétences et votre expérience en idées de petits produits faciles à créer.

LE PROMPT À COPIER

> Tu es un coach qui aide les débutants à créer leur premier produit numérique.
>
> Ce que je sais faire ou ce que j'ai appris : **[compétences, métier, passions, galères surmontées]**
> Les questions qu'on me pose souvent : **[2 ou 3 exemples]**
> Le temps que je peux y consacrer : **[ex. 5 heures par semaine]**
> Les formats qui me plaisent : **[PDF, vidéos, modèles, coaching…]**
>
> Propose-moi 10 idées de produits numériques simples à créer en moins de 2 semaines.
> Pour chaque idée, indique dans un tableau :
> le nom de l'idée | pour qui | le résultat promis | le format | la difficulté de création (facile, moyenne, difficile).
>
> Termine par les 3 idées que tu me conseilles pour commencer, avec la raison en une ligne.

Astuce
Choisissez l'idée la plus petite. Un premier produit à 7 € qui se vend vaut mieux qu'une grosse formation jamais terminée.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 1 · TROUVER VOTRE IDÉE ET VOTRE OFFRE

PROMPT 02 / 30

Valider votre idée avec les vraies questions de votre audience

Votre audience vous dit déjà ce qu'elle veut acheter, dans vos commentaires et vos messages. Ce prompt trie tout ça pour vous.

LE PROMPT À COPIER

> Voici des commentaires et des messages que j'ai reçus de mon audience :
>
> **[collez ici 10 à 50 commentaires YouTube, messages ou questions]**
>
> Mon idée de produit : **[votre idée]**
>
> 1. Regroupe ces messages par grands thèmes et indique combien de messages parlent de chaque thème.
> 2. Pour chaque thème, cite 2 phrases typiques, avec les mots exacts de mon audience.
> 3. Dis-moi honnêtement si mon idée répond à un besoin fréquent, et ce qu'il faudrait changer pour mieux y répondre.
> 4. Propose 3 autres idées de produits qui ressortent de ces messages.

Astuce
Gardez les phrases exactes de votre audience : elles vous serviront plus tard pour votre page de vente et vos emails.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 1 · TROUVER VOTRE IDÉE ET VOTRE OFFRE

PROMPT 03 / 30

Dessiner le portrait de votre client idéal

Quand on écrit « pour tout le monde », on ne touche personne. Ce portrait vous servira dans tous les autres prompts du kit.

LE PROMPT À COPIER

Tu es un expert en marketing pour les petits entrepreneurs.

Mon produit : **[nom du produit]**
Ce que je sais de mes clients ou de mon audience : **[âge, situation, métier, niveau en informatique, ce qu'ils disent…]**

Écris le portrait de mon client idéal, avec :
1. Un prénom et une courte description de sa situation (5 lignes maximum).
2. Ses 3 plus grandes frustrations, avec ses mots à lui.
3. Ce qu'il souhaite vraiment obtenir, et pourquoi c'est important pour lui.
4. Ses 5 peurs ou hésitations avant d'acheter.
5. Où il passe du temps en ligne et quels contenus il regarde.
6. Une phrase qu'il pourrait dire et qui résume tout son problème.

Base-toi uniquement sur ce que je t'ai dit. Si une information te manque, pose-moi la question au lieu d'inventer.

Astuce
Collez ce portrait dans votre fiche business : tous les prompts suivants seront plus précis.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 1 · TROUVER VOTRE IDÉE ET VOTRE OFFRE

PROMPT 04 / 30

Construire votre offre : nom, contenu et prix

Une offre claire, c'est un nom qui parle, un contenu précis et un prix cohérent. Ce prompt vous propose plusieurs versions pour choisir la vôtre.

LE PROMPT À COPIER

Tu es un consultant qui aide les débutants à créer des offres simples qui se vendent.

Mon idée de produit : **[idée]**
Mon client idéal : **[voir ma fiche, ou décrivez-le]**
Le résultat que mon produit apporte : **[résultat]**
Le contenu que je peux créer : **[ex. un PDF de 20 pages, 5 vidéos courtes, des modèles…]**
Le prix que j'envisage : **[prix, ou « je ne sais pas »]**

Propose-moi :
1. 10 noms de produit courts et clairs.
2. Le contenu détaillé de l'offre : les parties, et ce que le client saura faire après chaque partie.
3. 2 idées de petits bonus faciles à créer.
4. 3 options de prix (bas, moyen, haut) avec, pour chacune, les avantages et les inconvénients pour un débutant.

N'invente pas de prix « du marché » ni de statistiques : raisonne seulement à partir de ce que je t'ai donné.

Astuce
Pour un tout premier produit, un petit prix (entre 7 et 27 €) facilite le premier achat et vous fait gagner la confiance de vos abonnés.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 1 · TROUVER VOTRE IDÉE ET VOTRE OFFRE

PROMPT 05 / 30 **Action Systeme.io**

Créer votre produit dans Systeme.io

Avec le connecteur, Claude crée lui-même votre produit numérique dans votre compte Systeme.io, au lieu de vous faire cliquer dans tous les menus.

LE PROMPT À COPIER

> Utilise le connecteur Systeme.io pour créer mon produit numérique dans mon compte.
>
> Nom du produit : **[nom du produit]**
> Description courte : **[2 phrases, ou « écris-la à partir de ma fiche business »]**
> Prix : **[prix]** €, en paiement unique
> Contenu à livrer : **[ex. le fichier PDF « kit.pdf » que j'ai déjà importé dans Systeme.io]**
>
> Avant de créer quoi que ce soit, montre-moi le récapitulatif de ce que tu vas faire et attends mon accord.
> Une fois que c'est fait, donne-moi la liste de ce qu'il me reste à faire à la main dans Systeme.io, étape par étape.

Astuce
Sans le connecteur, ce prompt fonctionne aussi : Claude vous donne le texte de la description et les étapes à suivre dans Systeme.io.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 2

02

Écrire une page de vente complète

Votre cadeau gratuit vous a donné les 5 prompts de base : titre, problème, bénéfices, FAQ et bouton. Cette partie complète votre page avec tout le reste, puis la met en place dans Systeme.io.

06 Obtenir le plan complet de votre page de vente

07 Raconter votre histoire (section « Qui suis-je ? »)

08 Présenter le contenu du produit et les bonus

09 Recueillir et mettre en forme de vrais témoignages

10 Mettre en place votre page de vente dans Systeme.io

PARTIE 2 · ÉCRIRE UNE PAGE DE VENTE COMPLÈTE

PROMPT 06 / 30

Obtenir le plan complet de votre page de vente

Avant d'écrire, il faut savoir quelles sections mettre et dans quel ordre. Ce prompt vous donne un plan adapté à votre produit et à votre prix.

LE PROMPT À COPIER

> Tu es un copywriter spécialisé dans les pages de vente pour petits produits numériques.
>
> Mon produit : **[nom du produit]**, au prix de **[prix]**
> Mon client idéal : **[voir ma fiche]**
> Ce que j'ai déjà : **[ex. un titre, des témoignages, une vidéo de présentation, rien…]**
>
> Propose-moi le plan de ma page de vente, section par section, dans l'ordre.
> Pour chaque section, indique :
> - son nom
> - son objectif en une phrase
> - sa longueur conseillée (en nombre de lignes)
> - où placer un bouton d'achat
>
> Adapte la longueur totale de la page au prix : un produit à petit prix n'a pas besoin d'une page très longue.

Astuce
Gardez ce plan sous les yeux et remplissez les sections une par une, avec les prompts de cette partie et ceux de votre cadeau.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 2 · ÉCRIRE UNE PAGE DE VENTE COMPLÈTE

PROMPT 07 / 30

Raconter votre histoire (section « Qui suis-je ? »)

Les gens achètent à quelqu'un, pas seulement un produit. Une histoire courte et sincère crée la confiance, même si vous débutez.

LE PROMPT À COPIER

> Aide-moi à écrire la section « Qui suis-je ? » de ma page de vente.
>
> Mon prénom : **[prénom]**
> Ma situation avant : **[ce que vous viviez, ce qui coinçait]**
> Le déclic : **[ce qui a changé, ce que vous avez découvert]**
> Ce que j'ai accompli depuis : **[résultats réels, même petits]**
> Pourquoi j'ai créé ce produit : **[votre raison]**
>
> Écris un texte de 120 mots maximum, à la première personne, simple et sincère.
> Il doit montrer que je comprends mon client parce que j'ai vécu la même chose.
> N'exagère rien, n'ajoute aucun résultat que je n'ai pas cité, et termine par une phrase qui fait le lien avec le produit.

Astuce
Les petites victoires vraies (« ma première vente à 7 € ») touchent plus que les grands chiffres.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 2 · ÉCRIRE UNE PAGE DE VENTE COMPLÈTE

PROMPT 08 / 30

Présenter le contenu du produit et les bonus

Votre client doit voir exactement ce qu'il va recevoir. Une présentation claire du contenu rend le produit concret et augmente sa valeur perçue.

LE PROMPT À COPIER

> Voici le contenu de mon produit [nom du produit] :
>
> [listez les parties, modules, chapitres ou éléments, et les bonus éventuels]
>
> Écris la section « Ce que vous allez recevoir » de ma page de vente :
> 1. Pour chaque partie : un titre accrocheur et une phrase qui dit ce que le client saura faire après.
> 2. Pour chaque bonus : son nom, ce qu'il apporte en une phrase, et pourquoi il est utile.
> 3. Une phrase finale qui résume tout le contenu en une ligne.
>
> Reste honnête : ne gonfle pas la valeur, n'invente pas de « valeur réelle » en euros.

Astuce
Si votre produit est un PDF, ajoutez une image de la couverture à côté de cette section : ça aide à se projeter.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 2 · ÉCRIRE UNE PAGE DE VENTE COMPLÈTE

PROMPT 09 / 30

Recueillir et mettre en forme de vrais témoignages

Un témoignage vaut mieux que dix promesses. Ce prompt vous aide à demander des avis à vos premiers clients, puis à les présenter proprement, sans jamais les inventer.

LE PROMPT À COPIER

> J'ai besoin de témoignages pour ma page de vente de [nom du produit].
>
> Partie 1. Écris un court message (80 mots maximum) pour demander un avis à mes clients ou à mes testeurs. Il doit poser 3 questions simples :
> - Où en étiez-vous avant ?
> - Qu'est-ce que le produit vous a apporté ?
> - À qui le conseilleriez-vous ?
>
> Partie 2. Voici les réponses que j'ai reçues :
> [collez les réponses réelles, avec le prénom de chaque personne]
>
> Mets en forme chaque témoignage pour ma page : un titre court tiré de ses mots, puis le texte raccourci sans en changer le sens.
> Ne modifie jamais le fond de ce que la personne a dit et n'ajoute aucun détail.

Astuce
Demandez toujours l'accord de la personne avant de publier son témoignage, et n'en inventez jamais : c'est interdit et ça détruit la confiance.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 2 · ÉCRIRE UNE PAGE DE VENTE COMPLÈTE

PROMPT 10 / 30 **Action Systeme.io**

Mettre en place votre page de vente dans Systeme.io

Vos textes sont prêts ? Avec le connecteur, Claude les place directement sur votre page de vente dans votre tunnel Systeme.io.

LE PROMPT À COPIER

> Utilise le connecteur Systeme.io pour remplir ma page de vente.
>
> Mon tunnel : [nom du tunnel]
> L'étape à remplir : [nom de l'étape, ex. « Page de vente »]
> Les textes à utiliser : ceux que nous avons écrits plus haut dans cette conversation (titre, problème, bénéfices, contenu, histoire, témoignages, FAQ, appel à l'action).
> Le bouton d'achat doit mener à : [nom de l'étape du bon de commande]
>
> Avant de modifier la page, montre-moi l'ordre des sections que tu vas créer et attends mon accord.
> Une fois que c'est fait, donne-moi la liste de ce que je dois vérifier dans l'éditeur (images, couleurs, affichage sur téléphone, lien du bouton).

Astuce
Ouvrez toujours la page en mode aperçu sur votre téléphone avant de la partager : la plupart de vos visiteurs seront sur mobile.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 3

03

Vos emails de bienvenue, de vente et de relance

Votre liste email, c'est le cœur de votre business. Ces prompts écrivent vos emails pour vous, puis créent votre campagne directement dans Systeme.io.

11 Écrire l'email de bienvenue qui livre votre cadeau

12 Écrire une séquence de vente en 3 emails

13 Relancer ceux qui n'ont pas encore acheté

14 Transformer une vidéo YouTube en newsletter

15 Créer votre campagne email dans Systeme.io

PARTIE 3 · VOS EMAILS DE BIENVENUE, DE VENTE ET DE RELANCE

PROMPT 11 / 30

Écrire l'email de bienvenue qui livre votre cadeau

C'est l'email le plus ouvert de tous. Il livre le cadeau, présente qui vous êtes et donne envie d'ouvrir les suivants.

LE PROMPT À COPIER

> Écris l'email de bienvenue envoyé juste après l'inscription à mon cadeau gratuit.
>
> Le cadeau : **[nom du cadeau]**
> Le lien pour le télécharger : **[lien, ou « LIEN_CADEAU » si je ne l'ai pas encore]**
> Ce que je veux que la personne fasse ensuite : **[ex. regarder une vidéo, répondre à l'email, découvrir mon produit]**
>
> L'email doit contenir :
> 1. 5 propositions d'objet de moins de 50 caractères.
> 2. Un message de 150 mots maximum : merci, le lien du cadeau bien visible, un conseil rapide pour bien l'utiliser, et une question pour inviter à répondre.
> 3. Une signature avec mon prénom.
>
> Ton : chaleureux et simple, comme un message à un ami.

Astuce
Demander une réponse (« Dites-moi en une ligne ce qui vous bloque ») aide vos emails à arriver dans la boîte principale, et vous donne des idées de contenu.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 3 · VOS EMAILS DE BIENVENUE, DE VENTE ET DE RELANCE

PROMPT 12 / 30

Écrire une séquence de vente en 3 emails

Une seule présentation ne suffit pas toujours. Trois emails, envoyés sur quelques jours, présentent votre produit sous des angles différents, sans forcer.

LE PROMPT À COPIER

> Tu es un copywriter spécialisé dans l'email marketing pour débutants.
>
> Mon produit : [nom du produit], au prix de [prix]
> Le lien d'achat : [lien, ou « LIEN_ACHAT »]
> Mon client idéal : [voir ma fiche]
>
> Écris une séquence de 3 emails envoyés à des personnes qui ont reçu mon cadeau gratuit :
> - Email 1 : un conseil utile qui montre le problème, puis une présentation douce du produit.
> - Email 2 : un exemple concret ou une petite histoire qui montre le résultat, puis le lien.
> - Email 3 : un rappel court qui répond aux principales hésitations, puis le lien.
>
> Pour chaque email : 3 propositions d'objet et un texte de 200 mots maximum.
> Pas de fausse urgence, pas de compte à rebours inventé, pas de promesse de résultat garanti.

Astuce
Envoyez un email par jour ou tous les deux jours. Le prompt 15 peut ensuite créer cette séquence pour vous dans Systeme.io.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 3 · VOS EMAILS DE BIENVENUE, DE VENTE ET DE RELANCE

PROMPT 13 / 30

Relancer ceux qui n'ont pas encore acheté

Beaucoup de personnes intéressées n'achètent pas tout de suite, simplement par manque de temps. Un email de relance bien écrit les aide à se décider.

LE PROMPT À COPIER

> Écris 2 emails de relance pour les personnes qui ont reçu ma séquence de vente mais n'ont pas acheté **[nom du produit]**.
>
> La vraie raison d'agir maintenant, seulement si elle existe : **[ex. prix de lancement jusqu'au 30 novembre, ou « aucune »]**
> Les hésitations que j'entends le plus : **[ex. « je n'ai pas le temps », « je ne suis pas technique »]**
>
> - Email A : « Est-ce que c'est pour moi ? » Aide la personne à savoir si le produit lui convient, et dis aussi honnêtement à qui il ne convient pas.
> - Email B : une question simple qui invite à répondre (« Qu'est-ce qui vous retient ? »), sans lien d'achat.
>
> Pour chaque email : 3 objets possibles et 150 mots maximum.

Astuce
L'email B, sans lien d'achat, vous rapporte souvent des réponses très précieuses pour améliorer votre offre.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 3 · VOS EMAILS DE BIENVENUE, DE VENTE ET DE RELANCE

PROMPT 14 / 30

Transformer une vidéo YouTube en newsletter

Chaque vidéo que vous publiez peut devenir un email pour votre liste. Vous gardez le contact sans réécrire tout de zéro.

LE PROMPT À COPIER

> Voici la transcription de ma dernière vidéo YouTube :
>
> [collez la transcription ou vos notes]
>
> Le lien de la vidéo : [lien]
>
> Transforme-la en newsletter pour ma liste email :
> 1. 5 objets possibles, curieux mais honnêtes.
> 2. Un email de 200 mots maximum qui donne l'idée principale de la vidéo et un conseil à appliquer tout de suite.
> 3. Un lien vers la vidéo pour aller plus loin.
> 4. En post-scriptum, une ligne qui mentionne [nom du produit] avec son lien, sans insister.

Astuce
Dans YouTube Studio, vous pouvez copier la transcription automatique de votre vidéo, rubrique Sous-titres.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 3 · VOS EMAILS DE BIENVENUE, DE VENTE ET DE RELANCE

PROMPT 15 / 30 **Action Systeme.io**

Créer votre campagne email dans Systeme.io

Avec le connecteur, Claude crée la campagne et ses emails dans votre compte, avec les bons délais. Vous n'avez plus qu'à relire.

LE PROMPT À COPIER

> Utilise le connecteur Systeme.io pour créer une campagne email dans mon compte.
>
> Nom de la campagne : **[ex. « Vente kit 7 € »]**
> Les emails : ceux que nous avons écrits plus haut dans cette conversation
> Délais : email 1 tout de suite, email 2 après **[1 jour]**, email 3 après **[2 jours]**
> Nom de l'expéditeur : **[prénom ou marque]**
>
> Avant de créer quoi que ce soit, montre-moi le récapitulatif (objets et délais) et attends mon accord.
> Ensuite, envoie-moi un email de test du premier message à **[votre adresse email]**.
> Ne branche pas encore la campagne sur une automatisation : je veux d'abord tout relire.

Astuce
Relisez chaque email sur votre téléphone : vérifiez les liens, les prénoms et les espaces avant de lancer la campagne.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 4

04

Vos contenus YouTube et réseaux sociaux

Vos contenus attirent de nouvelles personnes vers votre cadeau gratuit. Ces prompts vous aident à trouver des idées, à écrire vos scripts et à recycler chaque vidéo partout.

16 Trouver 20 idées de vidéos qui mènent vers votre cadeau

17 Écrire le script d'une vidéo tutoriel

18 Écrire le titre et la description YouTube

19 Transformer une vidéo en 5 publications pour les réseaux

20 Planifier votre calendrier de contenu sur 4 semaines

PARTIE 4 · VOS CONTENUS YOUTUBE ET RÉSEAUX SOCIAUX

PROMPT 16 / 30

Trouver 20 idées de vidéos qui mènent vers votre cadeau

Les meilleures vidéos pour vendre sont celles qui résolvent un petit problème, puis proposent la suite dans votre cadeau. Ce prompt trouve ces sujets pour vous.

LE PROMPT À COPIER

> Tu es un stratège YouTube pour les chaînes de tutoriels.
>
> Ma chaîne : [nom et thème de la chaîne]
> Mon cadeau gratuit : [nom du cadeau]
> Mon produit : [nom du produit]
> Mon client idéal : [voir ma fiche]
>
> Propose 20 idées de vidéos qui :
> - répondent à une question précise que se pose mon client idéal,
> - peuvent se terminer naturellement par une invitation à télécharger mon cadeau.
>
> Présente-les dans un tableau : titre de travail | question à laquelle répond la vidéo | lien avec mon cadeau | niveau (débutant ou intermédiaire).
> Marque d'une étoile les 5 idées à tourner en premier.

Astuce
Commencez par les vidéos « comment faire X » très précises : ce sont celles que les débutants cherchent.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 4 · VOS CONTENUS YOUTUBE ET RÉSEAUX SOCIAUX

PROMPT 17 / 30

Écrire le script d'une vidéo tutoriel

Un script clair, c'est moins d'hésitations au tournage et plus de spectateurs qui restent jusqu'au bout, là où vous présentez votre cadeau.

LE PROMPT À COPIER

> Écris le script d'une vidéo YouTube tutoriel.
>
> Le sujet : **[sujet de la vidéo]**
> La durée visée : **[ex. 8 minutes]**
> Ce que le spectateur saura faire à la fin : **[résultat]**
> Mon cadeau à proposer : **[nom du cadeau]**, lien dans la description
>
> Structure :
> 1. Accroche (15 secondes) : le résultat, montré ou annoncé tout de suite.
> 2. Courte présentation de moi en une phrase.
> 3. Les étapes du tutoriel, numérotées, avec pour chacune ce que je dis et ce que je montre à l'écran.
> 4. Une mention naturelle du cadeau au milieu de la vidéo, au moment où il est utile.
> 5. Conclusion et rappel du cadeau.
>
> Écris comme je parle : phrases courtes, langage simple, pas de jargon.

Astuce
Lisez le script à voix haute une fois avant de tourner : coupez tout ce qui ne sonne pas naturel.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 4 · VOS CONTENUS YOUTUBE ET RÉSEAUX SOCIAUX

PROMPT 18 / 30

Écrire le titre et la description YouTube

Le titre fait cliquer, la description fait télécharger votre cadeau. Ce prompt soigne les deux.

LE PROMPT À COPIER

> Voici le sujet et le résumé de ma vidéo :
>
> [sujet + résumé ou transcription]
>
> Le lien de mon cadeau : [lien de la page de capture]
>
> 1. Propose 10 titres de moins de 60 caractères, clairs et précis, sans exagération.
> 2. Écris la description :
> - 2 premières lignes qui résument la vidéo et contiennent le lien du cadeau,
> - un résumé de 3 à 4 lignes,
> - les chapitres avec des horodatages à compléter (00:00),
> - une ligne pour s'abonner.
> 3. Propose 10 mots-clés ou expressions que mon public pourrait taper dans la recherche.

Astuce
Mettez le lien du cadeau dans les deux premières lignes : c'est la seule partie visible sans cliquer sur « plus ».

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 4 · VOS CONTENUS YOUTUBE ET RÉSEAUX SOCIAUX

PROMPT 19 / 30

Transformer une vidéo en 5 publications pour les réseaux

Une seule vidéo peut alimenter vos réseaux toute une semaine. Ce prompt adapte le même contenu à chaque plateforme.

LE PROMPT À COPIER

> Voici la transcription ou le résumé de ma vidéo :
>
> [collez le texte]
>
> Le lien de mon cadeau : [lien]
>
> Transforme ce contenu en :
> 1. Une publication Facebook (150 mots) qui raconte le problème et la solution.
> 2. Une publication LinkedIn (150 mots), plus professionnelle.
> 3. Un carrousel Instagram de 6 diapositives : le texte de chaque diapositive, en 15 mots maximum.
> 4. Un script de vidéo courte (Shorts, Reels ou TikTok) de 30 secondes.
> 5. Un message court pour ma story ou mon statut, avec une invitation à télécharger le cadeau.
>
> Garde mon ton simple et chaleureux, et adapte la longueur à chaque plateforme.

Astuce
Publiez seulement sur 1 ou 2 réseaux au début. Mieux vaut être régulière sur peu de plateformes qu'absente partout.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 4 · VOS CONTENUS YOUTUBE ET RÉSEAUX SOCIAUX

PROMPT 20 / 30

Planifier votre calendrier de contenu sur 4 semaines

Avec un plan, vous savez chaque semaine quoi tourner et quoi publier. Fini la panne d'idées le jour du tournage.

LE PROMPT À COPIER

> Aide-moi à planifier mon contenu pour les 4 prochaines semaines.
>
> Mon rythme possible : **[ex. 1 vidéo YouTube par semaine, 3 publications sur Instagram]**
> Mon cadeau gratuit : **[nom du cadeau]**
> Mon produit : **[nom du produit]**
> Un événement à prévoir : **[ex. lancement le 15 décembre, ou « aucun »]**
> Mes idées de vidéos : **[collez votre liste, ou « propose-les »]**
>
> Crée un calendrier semaine par semaine, sous forme de tableau :
> semaine | jour | plateforme | sujet | objectif (attirer, aider, vendre) | appel à l'action.
>
> Respecte cet équilibre : environ 80 % de contenus utiles et 20 % de contenus qui présentent le produit.

Astuce
Copiez ce tableau dans votre agenda ou dans un tableur, et bloquez un créneau fixe pour tourner.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 5

05

Vos pages et votre tunnel dans Systeme.io

Place à la mise en ligne ! Ces prompts écrivent les textes de chaque page, puis créent votre tunnel, vos tags et vos automatisations directement dans Systeme.io.

21 Écrire votre page de capture

22 Écrire la page de remerciement avec votre offre

23 Écrire les textes du bon de commande

24 Créer votre tunnel complet dans Systeme.io

25 Créer vos tags et vos automatisations

PARTIE 5 · VOS PAGES ET VOTRE TUNNEL DANS SYSTEME.IO

PROMPT 21 / 30

Écrire votre page de capture

La page de capture doit faire une seule chose : donner envie de laisser son email. Ce prompt écrit une page courte et efficace.

LE PROMPT À COPIER

> Écris les textes de ma page de capture.
>
> Mon cadeau gratuit : [nom du cadeau]
> Ce qu'il contient : [contenu en 2 ou 3 points]
> Pour qui : [voir ma fiche]
>
> Je veux :
> 1. 5 titres de moins de 12 mots, centrés sur le résultat du cadeau.
> 2. Un sous-titre d'une phrase.
> 3. 3 puces qui disent ce que la personne va découvrir.
> 4. 5 textes de bouton (ex. « Je reçois mes prompts »).
> 5. Une phrase de réassurance sous le formulaire (ex. « Pas de spam. Désinscription en un clic. »).
>
> Rien d'autre : la page doit tenir sur un écran de téléphone.

Astuce
Demandez seulement le prénom et l'email. Chaque champ en plus fait baisser le nombre d'inscriptions.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 5 · VOS PAGES ET VOTRE TUNNEL DANS SYSTEME.IO

PROMPT 22 / 30

Écrire la page de remerciement avec votre offre

Juste après l'inscription, votre nouveau contact est très attentif. C'est le meilleur moment pour présenter votre petit produit.

LE PROMPT À COPIER

> Écris les textes de ma page de remerciement, affichée juste après l'inscription.
>
> Le cadeau : **[nom du cadeau]**, envoyé par email
> L'offre à présenter : **[nom du produit]**, au prix de **[prix]**
> Ce que contient l'offre : **[3 à 5 points]**
>
> La page doit :
> 1. Confirmer l'inscription et dire de vérifier la boîte mail (et les spams).
> 2. Faire une transition naturelle : « En attendant, voici la suite… ».
> 3. Présenter l'offre en 5 à 8 lignes : pour qui, ce qu'elle contient, le prix.
> 4. Proposer 3 textes de bouton.
> 5. Ajouter une phrase pour ceux qui ne sont pas intéressés : « Non merci, je commence avec mon cadeau ».
>
> Reste simple et sans pression.

Astuce
Si l'email du cadeau n'arrive pas, la personne reviendra sur cette page : rappelez-lui de vérifier l'onglet Promotions.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 5 · VOS PAGES ET VOTRE TUNNEL DANS SYSTEME.IO

PROMPT 23 / 30

Écrire les textes du bon de commande

Sur le bon de commande, le client doit être rassuré et savoir exactement ce qu'il achète. Un texte clair évite les abandons et les malentendus.

LE PROMPT À COPIER

> Écris les textes de mon bon de commande.
>
> Le produit : **[nom du produit]**, au prix de **[prix]**, en paiement unique
> Ce que le client reçoit et quand : **[ex. le PDF par email, tout de suite après le paiement]**
> Mes conditions : **[ex. produit numérique, pas de remboursement après l'accès]**
>
> Je veux :
> 1. Un titre court qui rappelle le produit et le résultat.
> 2. Un récapitulatif de la commande en 3 à 5 puces.
> 3. Une phrase qui explique ce qui se passe juste après le paiement.
> 4. Une formulation claire pour la case à cocher par laquelle l'acheteur demande l'accès immédiat et renonce à son droit de rétractation.
> 5. Une phrase de réassurance sur le paiement sécurisé.

Astuce
Faites vérifier la formulation de la case de rétractation par un professionnel si vous avez un doute : les règles peuvent varier selon votre situation.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 5 · VOS PAGES ET VOTRE TUNNEL DANS SYSTEME.IO

PROMPT 24 / 30 **Action Systeme.io**

Créer votre tunnel complet dans Systeme.io

Avec le connecteur, Claude crée votre tunnel et toutes ses étapes dans votre compte, dans le bon ordre.

LE PROMPT À COPIER

> Utilise le connecteur Systeme.io pour créer mon tunnel de vente.
>
> Nom du tunnel : [ex. « Kit 7 € »]
> Les étapes, dans cet ordre :
> 1. Page de capture (inscription au cadeau [nom du cadeau])
> 2. Page de remerciement avec l'offre [nom du produit]
> 3. Bon de commande à [prix] €
> 4. Page de confirmation d'achat (accès au produit)
>
> Utilise les textes que nous avons écrits plus haut dans cette conversation, s'il y en a.
> Avant de créer quoi que ce soit, montre-moi la liste des étapes et attends mon accord.
> Ensuite, dis-moi ce qu'il me reste à régler à la main : nom de domaine, moyen de paiement, produit relié au bon de commande, design.

Astuce
Testez votre tunnel du début à la fin avec votre propre adresse email avant de le partager.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 5 · VOS PAGES ET VOTRE TUNNEL DANS SYSTEME.IO

PROMPT 25 / 30 **Action Systeme.io**

Créer vos tags et vos automatisations

Les tags trient vos contacts, les automatisations font le travail à votre place. Avec le connecteur, Claude met tout en place pour vous.

LE PROMPT À COPIER

> Utilise le connecteur Systeme.io pour créer mes tags et mes automatisations.
>
> Les tags à créer :
> - [lead-cadeau] : pour les inscrits au cadeau
> - [client-produit] : pour les acheteurs
>
> Les règles d'automatisation :
> 1. Quand quelqu'un s'inscrit sur la page de capture du tunnel [nom du tunnel] : ajouter le tag [lead-cadeau] et l'inscrire à la campagne [nom de la campagne].
> 2. Quand quelqu'un achète [nom du produit] : ajouter le tag [client-produit] et le retirer de la campagne [nom de la campagne].
>
> Avant de créer quoi que ce soit, montre-moi le récapitulatif et attends mon accord.
> Si une règle ne peut pas être créée avec le connecteur, explique-moi précisément où cliquer pour la faire moi-même.

Astuce
Après la mise en place, inscrivez-vous avec une adresse de test et vérifiez que le tag apparaît bien sur votre fiche contact.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 6

06

Votre service client et votre FAQ

Un client bien accompagné revient et vous recommande. Ces prompts vous aident à répondre vite et bien, et à suivre vos résultats dans Systeme.io.

26 Créer votre bibliothèque de réponses types

27 Répondre à un client mécontent

28 Rédiger la FAQ de votre produit

29 Demander un avis après l'achat

30 Analyser vos résultats dans Systeme.io

PARTIE 6 · VOTRE SERVICE CLIENT ET VOTRE FAQ

PROMPT 26 / 30

Créer votre bibliothèque de réponses types

Ce sont toujours les mêmes questions qui reviennent. Avec des réponses prêtes, vous répondez en 30 secondes, avec un ton toujours aimable.

LE PROMPT À COPIER

> Crée ma bibliothèque de réponses types pour le service client de **[nom du produit]**.
>
> Les questions que je reçois le plus souvent : **[ex. « je n'ai pas reçu le fichier », « comment ouvrir le PDF », « puis-je avoir une facture »…]**
> Mes informations utiles : **[email de contact, délai de réponse, lien de l'espace client…]**
>
> Pour chaque question :
> 1. Un titre court pour la retrouver facilement.
> 2. Une réponse de 80 mots maximum, aimable, claire, avec les étapes à suivre numérotées si besoin.
>
> Ajoute 3 questions fréquentes auxquelles je n'ai pas pensé, avec leur réponse.
> Laisse entre crochets les informations que je dois compléter.

Astuce
Rangez ces réponses dans un document ou dans les modèles de votre boîte mail pour les copier en un clic.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 6 · VOTRE SERVICE CLIENT ET VOTRE FAQ

PROMPT 27 / 30

Répondre à un client mécontent

Un client mécontent bien traité peut devenir votre meilleur ambassadeur. Ce prompt vous aide à répondre avec calme, honnêteté et fermeté si besoin.

LE PROMPT À COPIER

> Aide-moi à répondre à ce message d'un client mécontent :
>
> **[collez le message du client]**
>
> Mes conditions de vente, acceptées à l'achat : **[ex. produit numérique, accès immédiat, pas de remboursement]**
> Ce que je peux proposer : **[ex. renvoyer le fichier, un conseil personnalisé, un appel de 15 minutes]**
>
> Écris une réponse :
> 1. Qui remercie et montre que j'ai compris le problème.
> 2. Qui règle d'abord tout problème technique (fichier non reçu, lien cassé).
> 3. Qui rappelle les conditions avec douceur, si le client demande un remboursement.
> 4. Qui propose une aide concrète.
> 150 mots maximum, ton calme et respectueux, jamais sur la défensive.

Astuce
Si le client n'a pas reçu son produit ou ne peut pas l'ouvrir, réglez ce problème en priorité : c'est votre obligation.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 6 · VOTRE SERVICE CLIENT ET VOTRE FAQ

PROMPT 28 / 30

Rédiger la FAQ de votre produit

Une bonne FAQ répond aux questions avant qu'on vous les pose. Elle sert sur votre page de vente, dans vos emails et pour votre service client.

LE PROMPT À COPIER

> Rédige la FAQ complète de **[nom du produit]**.
>
> Informations utiles : **[format, accès, prix, conditions, support, compatibilité téléphone…]**
> Les questions déjà reçues : **[liste, ou « aucune »]**
>
> Classe les questions en 3 groupes :
> 1. Avant l'achat (est-ce pour moi, contenu, prix)
> 2. Pendant l'achat (paiement, sécurité, facture)
> 3. Après l'achat (accès, téléchargement, aide)
>
> Pour chaque question : une réponse de 2 à 3 phrases, honnête et claire.
> N'invente aucune information : si une réponse dépend de moi, laisse-la entre crochets à compléter.

Astuce
Reprenez le groupe « Avant l'achat » sur votre page de vente, et le groupe « Après l'achat » dans votre email de confirmation.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 6 · VOTRE SERVICE CLIENT ET VOTRE FAQ

PROMPT 29 / 30

Demander un avis après l'achat

Les avis de vos clients améliorent votre produit et deviennent vos témoignages. Le bon moment pour les demander, c'est quelques jours après l'achat.

LE PROMPT À COPIER

> Écris l'email envoyé [5 jours] après l'achat de [nom du produit].
>
> Objectif : savoir si le client a pu utiliser le produit, l'aider s'il est bloqué, et lui demander un avis.
>
> L'email doit :
> 1. Proposer 3 objets courts et personnels.
> 2. Demander comment ça se passe, en une phrase.
> 3. Proposer de l'aide s'il est bloqué (il suffit de répondre à l'email).
> 4. Poser 3 questions courtes pour recueillir un avis.
> 5. Demander l'autorisation d'utiliser sa réponse comme témoignage, avec son prénom.
>
> 120 mots maximum, ton chaleureux.

Astuce
Programmez cet email dans une petite campagne réservée aux clients, déclenchée par le tag [client-produit].

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

PARTIE 6 · VOTRE SERVICE CLIENT ET VOTRE FAQ

PROMPT 30 / 30 **Action Systeme.io**

Analyser vos résultats dans Systeme.io

Avec le connecteur, Claude lit vos chiffres dans Systeme.io et vous dit, en langage simple, ce qui marche et quoi améliorer en priorité.

LE PROMPT À COPIER

> Utilise le connecteur Systeme.io pour analyser mes résultats, en lecture seulement : ne modifie rien dans mon compte.
>
> Regarde :
> 1. Le nombre de contacts avec le tag [lead-cadeau] et avec le tag [client-produit].
> 2. Les statistiques de ma campagne [nom de la campagne] : ouvertures et clics de chaque email.
>
> Puis :
> - Calcule mon taux de conversion : acheteurs divisés par inscrits.
> - Résume la situation en 5 lignes simples.
> - Propose 3 améliorations concrètes, en commençant par la plus facile à faire.
>
> Si une donnée n'est pas disponible avec le connecteur, dis-le-moi au lieu de l'estimer.

Astuce
Refaites cette analyse une fois par mois : vous verrez si vos changements font vraiment bouger les chiffres.

Usage personnel. Merci de ne pas partager ce fichier.

Bravo, vous avez tout pour vous lancer.

Votre offre, votre page de vente, vos emails, vos contenus, votre tunnel et votre service client : chaque étape a maintenant son prompt. Avancez une partie à la fois, à votre rythme.

- Commencez par votre fiche business.
- Suivez les parties dans l'ordre, de 1 à 6.
- Testez votre tunnel avec votre propre adresse email.
- Revenez au prompt 30 chaque mois pour suivre vos résultats.

Une question, un blocage ?

Répondez simplement à l'email qui vous a livré ce kit.

Guide Pratique du Net

Des tutos simples en français pour lancer votre business en ligne avec Systeme.io et l'IA.

Retrouvez tous les tutos sur la chaîne YouTube.

© 2026 Guide Pratique du Net. Ce kit est réservé à un usage personnel : merci de ne pas le revendre ni le partager.