

TA MISSION

DES

7

PROCHAINS JOURS

**Le plan exact pour
savoir quoi faire maintenant**



7 JOURS. 1 PLAN. ZÉRO HÉSITATION.

CÉDRIC VIMEUX

TON TEST T'A DÉJÀ DONNÉ LA PROCHAINE ÉTAPE

COMMENCE ICI

1 CONSTRUIRE Une offre-test compréhensible et prête à envoyer.	2 EXPOSER Cinq propositions envoyées à cinq personnes qualifiées.	3 CORRIGER Une hypothèse, une modification et trois nouveaux retests.
--	--	---

Tu peux passer une semaine entière à travailler sérieusement sur la mauvaise chose.

Tu peux corriger dix fois une offre que personne n'a encore vue. Tu peux chercher des prospects alors que tu n'as rien de compréhensible à leur montrer. Tu peux aussi jeter une offre entière alors que les réactions reçues indiquent un seul détail à corriger.

Ce guide commence donc par une décision : quelle preuve te manque maintenant ?

Ouvre la mission indiquée par ton test

Mission 1 — Construis quelque chose que tu peux montrer

À J7, tu dois posséder une offre-test compréhensible et prête à envoyer.

Mission 2 — Mets ton offre devant cinq vraies personnes

À J7, tu dois avoir envoyé cinq propositions à cinq personnes qualifiées et consigné ce qui s'est passé.

Mission 3 — Corrige une seule chose et reteste-la

À J7, tu dois avoir choisi une hypothèse, réalisé une seule modification et présenté la nouvelle version à trois personnes qualifiées.

Tu as déjà obtenu des ventes répétables

Ce guide a été conçu pour produire les premières preuves commerciales. Ne recommence pas au début par confort. Identifie plutôt ce qui est déjà répétable : quelle offre, auprès de quelle personne, par quel chemin et avec quelle marge. Puis choisis le maillon qui limite la suite.

Écris ta décision

Ma mission : _____

Je commence le : _____

Mon J7 tombe le : _____

La preuve qui devra exister à J7 : _____

POUR NE PAS REPARTIR DANS TOUS LES SENS

LES QUATRE RÈGLES DE LA SEMAINE

Une seule mission

Tu as acheté les trois plans. Cela ne t'oblige pas à les mélanger. Termine la preuve de ta mission actuelle avant d'ouvrir la suivante.

Une preuve par jour

Chaque journée se termine avec quelque chose que tu peux relire, compter ou montrer : une phrase, cinq prénoms, un message envoyé, des mots exacts ou une nouvelle version.

La sensation d'avoir travaillé ne compte pas comme preuve.

Le temps change le niveau de détail, pas le résultat

- **15 minutes par jour** : exécute la version minimale et arrête-toi dès que le contrôle est satisfait.
- **30 minutes par jour** : prépare une variante, puis choisis la plus claire.
- **60 minutes ou davantage** : ajoute une vérification extérieure ou un exemple, sans élargir la mission.

La technique attendra

Tu n'as pas besoin d'un site, d'une automatisation, d'un logo, d'une publicité ou d'un tunnel pour produire les preuves demandées ici.

Pendant sept jours, ignore ce qui ne sert pas directement la preuve de ta mission.

1

MISSION 1
CONSTRUIRE

À J7	Une offre-test compréhensible et prête à envoyer.
IGNORE	Le site, le logo, les automatisations et les bonus.
COMMENCE	Choisis une personne réelle et un problème visible.

Construis quelque chose que tu peux montrer

Tu peux passer sept jours à choisir une couleur, ouvrir un compte sur trois outils et déplacer le même titre de deux centimètres vers la gauche.

Vendredi soir, ton écran aura changé.

Mais qu'est-ce qu'une personne pourra acheter ?

Ta semaine doit se terminer avec une offre que tu peux envoyer dans un message.

Je ne te promets pas qu'elle sera achetée. Personne ne peut te garantir une vente. En revanche, nous pouvons vérifier qu'elle existe, qu'elle annonce un prix et qu'une personne extérieure comprend ce qu'elle recevra.

Voilà ton travail pour les sept prochains jours.

Ce qui doit exister à J7

À la fin de cette mission, tu dois pouvoir compléter cette phrase sans laisser de trou :

J'aide **[une personne dans une situation reconnaissable]** à **[obtenir un résultat]** grâce à **[un service, un produit numérique ou une recommandation]**. Elle reçoit **[ce qui est inclus]** pour **[un prix]**. Le travail s'arrête à **[la limite annoncée]**.

Une offre-test demande sept décisions :

1	Pour qui est-ce fait ?
2	Quel problème est traité ?
3	Quel résultat proposes-tu ?
4	Sous quelle forme ?
5	À quel prix ?
6	Qu'est-ce qui est inclus ?
7	Où le travail s'arrête-t-il ?

Si une personne peut lire ces réponses dans un message et te poser une question ou te dire non, ton offre est montrable.

Elle n'a pas besoin d'être parfaite.

Elle doit sortir de ton ordinateur.

Choisis ton rythme

Tu gardes le même résultat à J7, quel que soit le temps disponible. Seule l'ampleur quotidienne change.

15 minutes	30 minutes	60 minutes ou davantage
Remplis la décision du jour, relis-la une fois et arrête-toi.	Écris une variante et choisis celle qu'une personne comprendrait le plus vite.	Compare deux options et demande un avis extérieur uniquement lorsque la journée le prévoit.

Écris ta date de fin : **J7 tombe le** _____.

MISSION 1 • JOUR 1 SUR 7

J1

J2

J3

J4

J5

J6

J7

Choisis une personne et un problème



TA PREUVE AUJOURD'HUI

Une personne et une situation
tiennent en deux lignes.

Ouvre une page blanche.

N'écris pas "les entrepreneurs", "tout le monde" ou "les personnes qui veulent réussir". Ces groupes ne permettent ni de trouver quelqu'un, ni de reconnaître le moment où le problème se présente.

Écris une situation que tu pourrais entendre dans une conversation :

Je veux aider _____

quand cette personne _____

Un bon point de départ contient une personne et un moment visible.

Compare :

- "J'aide les entrepreneurs à gagner du temps."
- "J'aide les indépendants qui repoussent leur newsletter parce qu'ils partent chaque fois d'une page blanche."

La deuxième phrase ne promet encore rien. Elle permet de reconnaître la personne et le problème.

Si tu choisis un service

Pars d'un travail que tu peux réaliser pour une personne : relire une page, monter une vidéo, organiser des fichiers, préparer une présentation, écrire une séquence ou configurer un outil que tu maîtrises déjà.

J'aide _____ quand _____.

Si tu choisis un produit numérique

Pars d'une décision ou d'une action que plusieurs personnes doivent effectuer : choisir un sujet, écrire une offre, préparer un entretien, organiser une semaine ou utiliser une fonction d'un outil.

Je crée ce produit pour _____ qui doivent
_____.

Si tu choisis la recommandation

Pars du problème avant de choisir le produit recommandé. Une commission ne transforme pas un objet inutile en bonne recommandation.

Je veux aider _____ qui cherchent à
_____.

Si tu hésites encore

Choisis le service pour cette semaine. Il oblige à parler à une personne avant de fabriquer un fichier complet. Tu pourras transformer ce que tu apprends en produit numérique ou en recommandation plus tard.

Contrôle du jour

Peux-tu nommer une personne réelle qui correspond à ta phrase ?

Si aucun nom ne vient, resserre la situation. Si un nom vient, écris-le ici :

_____.



JOUR VALIDÉ

Ton Jour 1 est terminé lorsque la personne et son problème tiennent en deux lignes.

MISSION 1 • JOUR 2 SUR 7

J1

J2

J3

J4

J5

J6

J7

Écris le résultat sans promettre l'impossible

**TA PREUVE AUJOURD'HUI**

Le résultat peut être constaté dans un fichier, un écran ou une décision.

Le problème indique le point de départ. Ton offre doit maintenant annoncer ce qui change.

Évite les verbes qui ne produisent aucun contrôle : "améliorer", "optimiser", "booster", "transformer". Ils peuvent rester si tu précises ce que la personne pourra voir, recevoir ou faire ensuite.

Après cette offre, la personne pourra _____.

Comment saura-t-elle que le résultat existe ?

Trois exemples

Service :

À la fin, la cliente reçoit trois vidéos verticales prêtes à publier, avec sous-titres intégrés et deux séries de corrections incluses.

Produit numérique :

À la fin, le lecteur possède une offre de cinq lignes avec un prix, un contenu et une limite qu'il peut envoyer par message.

Recommandation :

À la fin, la personne sait quel outil choisir parmi trois options selon son budget, son ordinateur et la fonction dont elle a besoin.

Ces phrases ne garantissent ni clients, ni revenus, ni résultat extérieur que l'offre ne contrôle pas.

Contrôle du jour

Un inconnu pourrait-il regarder un fichier, un écran ou une décision et confirmer que le résultat existe ?

Le résultat visible sera _____.

MISSION 1 • JOUR 3 SUR 7

J1

J2

J3

J4

J5

J6

J7

Choisis le plus petit format capable de produire le résultat



TA PREUVE AUJOURD'HUI

Le plus petit format capable de produire ce résultat est choisi.

Tu ne bâtis pas ta gamme pour les dix prochaines années. Tu prépares une première version que tu peux expliquer et livrer.

Quel est le plus petit travail qui permet réellement d'obtenir le résultat écrit hier ?

Pour un service

Choisis un nombre, une durée et une livraison.

Je réalise _____ éléments en _____ jours et je les livre sous la forme de _____.

Exemple :

Je transforme une vidéo longue en trois extraits verticaux et je livre les fichiers MP4 sous quatre jours.

Pour un produit numérique

Choisis le support qui suffit à l'action : guide, atelier enregistré, modèles, fiches ou combinaison courte.

Le produit contient _____ et permet de produire _____.

Pour la recommandation

Ta valeur ne vient pas du produit que quelqu'un d'autre a fabriqué. Elle vient du tri, de l'explication et de la correspondance entre une situation et un outil.

Je compare _____ selon _____ et j'indique pour quel cas chaque option convient.

Contrôle du jour

Chaque élément du format aide-t-il à produire le résultat du Jour 2 ?

Raye ce qui est là pour donner l'impression d'un gros produit. Garde ce qui fait avancer la personne.

MISSION 1 • JOUR 4 SUR 7

J1

J2

J3

J4

J5

J6

J7

Écris ce qui est inclus et ce qui ne l'est pas



TA PREUVE AUJOURD'HUI

Le contenu et la limite de l'offre peuvent être comptés.

Une petite offre peut gonfler très vite.

Une personne demande une correction. Puis une deuxième version. Puis "juste un petit ajout". Le vendredi, tu livres quatre fois le travail prévu et le prix n'a pas bougé.

La limite protège aussi l'acheteur : il sait ce qu'il reçoit avant de payer.

Cette offre comprend :

- _____
- _____
- _____

Puis écris une phrase complète :

Le prix ne comprend pas _____.

Selon le modèle choisi

Pour un service, limite le nombre d'éléments, de corrections et les tâches que le client garde à sa charge.

Pour un produit numérique, indique l'absence de support individuel, les outils payants non inclus et l'usage personnel.

Pour une recommandation, annonce la commission éventuelle, les critères qui doivent conduire à renoncer et les conditions décidées par le vendeur du produit.

Contrôle du jour

Quel supplément une personne pourrait-elle demander en pensant qu'il est compris ?

Ajoute la réponse à ta limite. Ton périmètre est prêt lorsque deux personnes peuvent compter les mêmes éléments inclus.

MISSION 1 • JOUR 5 SUR 7

J1	J2	J3	J4	J5	J6	J7
----	----	----	----	----	----	----

Colle un prix à l'offre-test



TA PREUVE AUJOURD'HUI

Un prix existe et peut être dit sans justification inventée.

Un prix qui reste dans ta tête n'est pas un prix. C'est une question repoussée. Choisis un montant que tu peux annoncer sans inventer une économie, une valeur théorique ou un faux tarif barré.

Le prix de cette offre-test est de ____ €.

Tu pourras le modifier après avoir obtenu des réactions. Aujourd'hui, il doit seulement exister.

Trois contrôles

1	Peux-tu livrer ce qui est promis sans perdre plus de temps ou d'argent que prévu ?
2	Le prix correspond-il au périmètre écrit hier ?
3	Peux-tu le dire sans t'excuser pendant cinq lignes ?

Si la réponse est non, modifie le périmètre ou le prix. Ne masque pas le problème derrière un bonus.

Lis à voix haute :

Je propose _____ pour _____.€.

✓	JOUR VALIDÉ Ton Jour 5 est terminé lorsque la phrase sort sans justification inventée.
---	---

MISSION 1 • JOUR 6 SUR 7

J1	J2	J3	J4	J5	J6	J7
----	----	----	----	----	----	----

Assemble le message que tu peux envoyer

✓	TA PREUVE AUJOURD'HUI Le message OFFRE-TEST-J6 est enregistré et prêt à partir.
---	--

Prends les décisions des cinq derniers jours. Réunis-les dans un écran de téléphone.

Bonjour [prénom],

Je prépare une offre pour [personne ou situation].

Je propose [résultat] grâce à [format].

Tu reçois [contenu principal] pour [prix]. [Limite nécessaire].

Est-ce que tu veux que je t'envoie les détails ou que je te montre un exemple ?

Ce texte n'est pas une incantation. Adapte les mots à la personne et à la relation. Garde les faits : résultat, format, contenu, prix et limite.

Exemple de service

Bonjour Léa,

Je prépare une offre pour les indépendants qui ont une vidéo longue mais aucun extrait court à publier.

Je transforme une vidéo en trois extraits verticaux avec sous-titres. Je livre les trois MP4 sous quatre jours pour 90€. Deux séries de corrections sont incluses ; je ne publie pas les vidéos à ta place.

Tu veux que je te montre le format prévu ?

Exemple de produit numérique

Bonjour Marc,

J'ai préparé un guide pour les personnes qui ont une idée d'offre mais n'arrivent pas à l'expliquer.

Il aide à écrire en sept jours une offre avec résultat, format, prix et limites. Le PDF coûte 17€ et se suit sans accompagnement individuel.

Tu veux voir la page qui explique le résultat final ?

Exemple de recommandation

Bonjour Sarah,

Tu m'as dit que tu cherchais un outil pour enregistrer ton écran sans passer deux heures dans les réglages.

J'ai comparé trois options selon ton ordinateur, ton budget et le montage nécessaire. Je peux t'envoyer mon choix et t'expliquer pourquoi. Si tu achètes par mon lien, je peux recevoir une commission sans que ton prix change.

Contrôle du jour

Le message contient-il le prix ou la nature commerciale de la recommandation ?

Une personne peut-elle comprendre ce qu'elle reçoit sans ouvrir un site ?

Si oui, enregistre cette version sous le nom **OFFRE-TEST-J6**.

MISSION 1 • JOUR 7 SUR 7

J1

J2

J3

J4

J5

J6

J7

Fais lire l'offre et prends une décision



TA PREUVE AUJOURD'HUI

Une personne extérieure a compris l'offre et les huit contrôles sont cochés.

Aujourd'hui, tu ne corriges pas seul pendant une heure. Tu demandes à une personne extérieure de lire le message.

Choisis quelqu'un capable de te répondre franchement. Cette personne n'a pas besoin d'acheter.

Envoie ces trois questions :

1	Pour qui cette offre est-elle faite ?
2	Qu'est-ce que la personne reçoit et pour quel prix ?
3	Quelle question te reste avant de pouvoir répondre oui ou non ?

Note les mots exacts :

Question	Réponse reçue	Modification nécessaire
Pour qui ?		
Quoi et à quel prix ?		
Quelle question reste ?		

Tu peux corriger un élément qui empêchait la compréhension. Tu ne changes ni la personne, ni le résultat, ni le format, ni le prix en même temps.

La preuve de fin

Coche uniquement ce qui existe vraiment :

- ☐ Une personne dans une situation reconnaissable.
- ☐ Un problème observable.
- ☐ Un résultat que l'offre peut produire sans garantir une vente ou un revenu.
- ☐ Un format et un délai lorsque le délai compte.
- ☐ Un prix écrit avec le symbole collé au nombre.
- ☐ Un contenu que deux personnes peuvent compter de la même façon.
- ☐ Une limite qui évite une attente trompeuse.
- ☐ Un message enregistré que tu peux envoyer aujourd'hui.

Si les huit cases sont cochées, ta Mission 1 est terminée.

Tu as quelque chose à montrer.

La prochaine étape consiste à choisir cinq personnes qualifiées et à leur présenter cette offre. C'est le travail de la Mission 2.

MISSION 1 TERMINÉE

Ton offre existe. Passe maintenant à la Mission 2 pour la montrer.

2

MISSION 2
EXPOSER

À J7	Cinq propositions envoyées à cinq personnes qualifiées.
IGNORE	La publicité, l'audience de masse et la page de vente parfaite.
COMMENCE	Écris cinq prénoms et la raison précise de les contacter.

Mets ton offre devant cinq vraies personnes

Un document peut devenir plus joli chaque jour sans devenir plus vrai.

Tu changes le titre. Tu ajoutes un bonus. Tu relis encore la première phrase. Mais personne n'a vu le prix, personne n'a posé de question et personne n'a refusé.

Cette semaine, ton travail n'est plus de fabriquer. Ton travail consiste à exposer l'offre cinq fois.

À J7, cinq lignes vides doivent contenir cinq prénoms, cinq dates d'envoi et cinq statuts.

Tu n'as pas besoin d'obtenir cinq réponses. Tu dois effectuer cinq propositions propres à cinq personnes qui ont une raison identifiable d'être concernées.

Ce qu'est une personne qualifiée

Une personne est qualifiée si tu peux terminer cette phrase :

Cette offre peut l'intéresser parce que

_____.

« Parce qu'elle a un compte Facebook » ne suffit pas. Une situation, un besoin exprimé, une activité, une échéance ou un comportement doit créer le lien.

Service

Elle rencontre le problème que tu traites et peut décider ou te présenter à la personne qui décide.

Produit numérique

Elle doit réaliser l'action enseignée et n'a pas déjà une solution satisfaisante.

Recommandation

Elle cherche réellement une solution de cette catégorie. Tu ne pousses pas un produit à quelqu'un qui n'a exprimé aucun besoin.

Choisis ton rythme

- **15 minutes** : une recherche ou un envoi par jour. Aucun nouveau support.
- **30 minutes** : un envoi et une adaptation courte au contexte de la personne.
- **60 minutes ou davantage** : un envoi, une préparation de preuve ou un suivi, sans multiplier les canaux.

MISSION 2 • JOUR 1 SUR 7

J1	J2	J3	J4	J5	J6	J7
----	----	----	----	----	----	----

Écris cinq prénoms avant d'écrire cinq messages



TA PREUVE AUJOURD'HUI

Cinq personnes qualifiées sont nommées avec une raison précise.

#	Prénom	Pourquoi cette personne est qualifiée	Canal naturel	Date prévue
1				
2				
3				
4				
5				

Commence par les personnes avec lesquelles une conversation existe déjà : ancien client, abonné qui a répondu, collègue, contact professionnel, membre d'un groupe où l'échange commercial est permis ou personne qui t'a parlé du problème.

Ne récupère pas une liste d'adresses pour envoyer le même texte à cent inconnus.

Contrôle du jour

Chaque ligne contient-elle une raison différente de « cette personne pourrait avoir de l'argent » ?

MISSION 2 • JOUR 2 SUR 7

J1

J2

J3

J4

J5

J6

J7

Choisis une entrée honnête



TA PREUVE AUJOURD'HUI

Une entrée honnête est choisie pour chaque conversation.

Tu n'as pas besoin de cacher que tu proposes quelque chose.

Une conversation déjà ouverte

Bonjour [prénom], tu m'avais parlé de [situation précise]. J'ai préparé une petite offre qui traite justement ce point. Est-ce que je peux te l'expliquer en cinq lignes ?

Une observation pertinente

Bonjour [prénom], j'ai vu que tu [fait observable]. Je travaille sur une offre pour [situation]. Je pense qu'elle peut être pertinente dans ton cas pour [raison]. Tu veux que je t'envoie le résumé avec le prix ?

Une demande d'avis avec possibilité d'achat

Bonjour [prénom], je teste une offre pour [personne] qui veut [résultat]. Elle coûte [prix] et comprend [contenu]. Est-ce que le résultat te semble clair ? Si elle te concerne, je peux aussi te montrer comment ça fonctionne.

La demande d'avis ne doit pas servir à déguiser une vente. Si la personne peut acheter, dis-le.

Contrôle du jour

Ton entrée explique-t-elle pourquoi tu contactes cette personne en particulier ?

MISSION 2 • JOUR 3 SUR 7

J1	J2	J3	J4	J5	J6	J7
----	----	----	----	----	----	----

Envoie les deux premières propositions

✓	TA PREUVE AUJOURD'HUI Les deux premières propositions sont réellement envoyées.
---	--

Choisis les personnes 1 et 2. Relis le message une fois. Vérifie le prénom, la situation et le prix. Puis envoie.

Prénom	Heure d'envoi	Message livré ?	Réponse reçue ?	Mots exacts
		oui / non	oui / non	
		oui / non	oui / non	

Avec 15 minutes, envoie seulement le premier message aujourd'hui. Le deuxième passe au Jour 4.

Si tu as peur de déranger, réduis la pression, pas la clarté :

Si ce n'est pas un sujet pour toi, tu peux simplement me le dire. Je ne te relancerai pas sur cette offre.

Contrôle du jour

Les messages apparaissent-ils comme envoyés ? Un brouillon ne compte pas.

MISSION 2 • JOUR 4 SUR 7

J1	J2	J3	J4	J5	J6	J7
----	----	----	----	----	----	----

Envoie les propositions 3 et 4

✓	TA PREUVE AUJOURD'HUI Les propositions 3 et 4 sont réellement envoyées.
---	--

Ne réécris pas toute l'offre à cause du silence d'une personne.

Adapte seulement la première phrase au contexte de chaque destinataire. Conserve le même résultat, le même contenu et le même prix afin que les réactions restent comparables.

Prénom	Heure d'envoi	Message livré ?	Réponse reçue ?	Mots exacts
		oui / non	oui / non	
		oui / non	oui / non	

Contrôle du jour

As-tu envoyé la même offre, et non deux nouvelles offres inventées pour plaire à chaque personne ?

MISSION 2 • JOUR 5 SUR 7

J1	J2	J3	J4	J5	J6	J7
----	----	----	----	----	----	----

Envoie la cinquième proposition

✓	TA PREUVE AUJOURD'HUI La cinquième proposition est envoyée et les faits sont consignés.
---	--

Bonjour [prénom], [raison précise du contact]. Je propose [résultat] sous la forme de [format]. Tu reçois [contenu] pour [prix]. [Limite]. Est-ce que tu veux voir le détail ?

Puis complète le tableau principal.

#	Prénom	Date envoyée	Statut	Question ou mots exacts
1				
2				
3				
4				
5				

Les statuts autorisés sont simples : **pas encore lu, lu sans réponse, question, non, oui, à relancer.**

N'écris pas « pas intéressé » à la place de quelqu'un qui n'a rien répondu.

MISSION 2 • JOUR 6 SUR 7

J1	J2	J3	J4	J5	J6	J7
----	----	----	----	----	----	----

Fais un suivi propre

✓	TA PREUVE AUJOURD'HUI Un seul suivi propre est effectué lorsqu'il est justifié.
---	--

Relance uniquement les personnes pour lesquelles un suivi est raisonnable : message livré, aucun refus, aucun rappel déjà envoyé et contexte encore pertinent.

Bonjour [prénom], je remonte simplement mon message au cas où il serait passé derrière les autres. Si le sujet ne te concerne pas, aucun problème : dis-le-moi et je classe la proposition.

Une relance suffit pour cette mission.

Si une personne dit non, tu peux demander :

Merci pour ta réponse. Pour que je n'interprète pas à ta place : est-ce surtout le sujet, le moment, le format ou le prix qui ne convient pas ? Tu peux aussi me dire que tu ne souhaites pas préciser.

Contrôle du jour

As-tu respecté les refus et évité de transformer le silence en conversation forcée ?

MISSION 2 • JOUR 7 SUR 7

J1

J2

J3

J4

J5

J6

J7

Compte ce qui s'est vraiment passé



TA PREUVE AUJOURD'HUI

Le tableau contient cinq envois datés et une décision factuelle.

Propositions envoyées : ____ / 5

Messages livrés : ____

Réponses : ____

Questions : ____

Refus explicites : ____

Ventes : ____

Silences ou messages non lus : ____

Moins de cinq propositions envoyées

La mission n'est pas terminée. Ne modifie pas encore l'offre. Envoie les propositions manquantes.

Cinq propositions et aucune réponse exploitable

Vérifie la qualification, la livraison des messages et l'entrée utilisée. Tu peux effectuer un deuxième lot propre avant une refonte.

Plusieurs personnes posent la même question

Tu as une piste pour la Mission 3. Copie leurs mots exacts avant de formuler ton hypothèse.

Une personne achète

Livre exactement ce qui était annoncé. Note ce qui a déclenché sa décision. Une vente est un signal utile, pas encore la preuve d'un système répétable.

La preuve de fin

- ☐ Cinq personnes qualifiées sont nommées.

- La raison de qualification existe pour chacune.
- Cinq propositions ont été envoyées.
- Les dates et statuts sont consignés.
- Les mots exacts sont séparés de ton interprétation.

Si les cinq cases sont cochées, ta Mission 2 est terminée.

MISSION 2 TERMINÉE

Tes cinq envois existent. Passe à la Mission 3 seulement si une répétition utile apparaît.

3

MISSION 3
CORRIGER

À J7	Une hypothèse, une modification et trois nouveaux retests.
IGNORE	La refonte totale, la nouvelle cible et les changements simultanés.
COMMENCE	Recopie les mots exacts déjà reçus, sans les interpréter.

Corrige une seule chose et reteste-la

Une offre a été montrée au moins cinq fois et aucune vente n'a suivi.

La tentation arrive vite : changer le nom, le prix, le public, le format, la promesse et la page.

Si la nouvelle version fonctionne, tu ne sauras pas pourquoi. Si elle échoue, tu ne sauras pas davantage ce qui bloque.

Cette semaine, tu choisis une hypothèse. Tu changes une chose. Tu présentes la nouvelle version à trois personnes qualifiées.

Le but n'est pas de prouver que ton idée est bonne. Le but est d'obtenir une information plus propre que celle que tu possèdes aujourd'hui.

Observation et interprétation

Une observation reproduit ce qui s'est passé.

Trois personnes ont demandé si les fichiers seraient modifiables.

Une interprétation propose une explication.

Le format semble incomplet parce que les fichiers modifiables ne sont pas mentionnés.

« Personne ne veut de mon offre » n'est pas une observation si cinq personnes seulement l'ont reçue et que trois n'ont pas répondu.

Choisis ton rythme

- **15 minutes** : une ligne du tableau, une hypothèse, une modification minimale.
- **30 minutes** : la même exécution avec une variante écartée par écrit.
- **60 minutes ou davantage** : vérifie la compréhension auprès d'une personne avant le retest, sans ajouter une deuxième modification.

MISSION 3 • JOUR 1 SUR 7

J1	J2	J3	J4	J5	J6	J7
----	----	----	----	----	----	----

Recopie les faits

✓	TA PREUVE AUJOURD'HUI Les faits et les mots reçus sont séparés de ton interprétation.
---	--

Mots exacts ou comportement observé	Ce que j'ai envie d'en conclure

Dans la colonne de gauche, écris seulement : citation, question, refus, clic, demande de détail, absence de réponse ou message non livré.

Dans la colonne de droite, tu peux écrire tes interprétations. Elles ont le droit d'exister. Elles n'ont simplement pas le même statut.

Contrôle du jour

Chaque ligne de gauche pourrait-elle être confirmée par une capture, un message ou une date ?

MISSION 3 • JOUR 2 SUR 7

J1	J2	J3	J4	J5	J6	J7
----	----	----	----	----	----	----

Cherche une répétition utile



TA PREUVE AUJOURD'HUI

Une répétition utile est isolée dans les réactions.

Lis uniquement la colonne de gauche.

Trois réponses demandent-elles le même détail ? Deux personnes utilisent-elles le même mot ? Plusieurs messages ont-ils été lus sans réaction ? Le prix est-il contesté explicitement ou seulement suspecté par toi ?

Exemple :

« Est-ce que tu écris aussi les textes ? »

« Je dois te donner les textes ou tu t'en occupes ? »

« Le tarif comprend la rédaction ? »

La répétition ne prouve pas que l'offre entière est mauvaise. Elle suggère un manque précis : le périmètre de la rédaction n'est pas compris.

S'il n'existe aucune répétition, choisis la question qui empêche le plus directement une décision. Si tu ne possèdes aucune réaction exploitable, reviens à la Mission 2 avec trois nouvelles personnes mieux qualifiées.

Contrôle du jour

Entoure une seule répétition ou une seule question prioritaire.

MISSION 3 • JOUR 3 SUR 7

J1

J2

J3

J4

J5

J6

J7

Formule une hypothèse que tu peux tester



TA PREUVE AUJOURD'HUI

Une hypothèse testable est écrite en une phrase.

Je pense que [élément précis] empêche ou ralentit la décision parce que [observation]. Si je [modification unique], les prochaines personnes devraient [réaction observable].

Exemple :

Je pense que le périmètre empêche la décision parce que trois personnes ont demandé qui rédigeait les textes. Si j'ajoute une phrase claire sur ce qui est inclus, les prochaines personnes devraient pouvoir reformuler la livraison sans poser cette question.

Une bonne hypothèse nomme un élément précis, l'observation qui la soutient, une seule modification et la réaction que tu chercheras.

Selon ton blocage

- **Choisir** : prends la répétition la plus fréquente.
- **Formuler** : complète la phrase sans chercher un titre élégant.
- **Interpréter** : retire toute conclusion qui n'a pas d'observation associée.
- **Technique** : demande-toi si la technique empêchait réellement la personne de comprendre ou d'acheter. Sinon, ignore-la.

MISSION 3 • JOUR 4 SUR 7

J1	J2	J3	J4	J5	J6	J7
----	----	----	----	----	----	----

Modifie une seule chose

✓	TA PREUVE AUJOURD'HUI Une seule chose a changé dans la nouvelle version.
---	---

Élément	Version actuelle	Nouvelle version
Cible, résultat, format, prix, périmètre ou preuve		

Tu peux préciser le résultat, annoncer les fichiers inclus, resserrer la personne visée, modifier le prix ou ajouter une preuve concrète. Mais tu ne fais qu'une de ces choses.

Nouveau public, nouveau produit, nouveau prix, nouvelle page et nouvelle garantie le même jour ne constituent pas une modification unique.

Contrôle du jour

Peux-tu surligner un seul endroit différent entre les deux versions ?

MISSION 3 • JOUR 5 SUR 7

J1	J2	J3	J4	J5	J6	J7
----	----	----	----	----	----	----

Prépare le retest avec trois personnes qualifiées

✓	TA PREUVE AUJOURD'HUI Trois personnes qualifiées sont choisies pour le retest.
---	---

Choisis trois personnes qui correspondent à la situation visée et qui n'ont pas participé à la première série, lorsque c'est possible.

Prénom	Pourquoi cette personne est qualifiée	Date du retest

Bonjour [prénom], je teste une version plus claire de mon offre pour [situation]. Elle propose [résultat] sous la forme de [format], pour [prix]. [Phrase modifiée]. Est-ce que tu peux me dire ce que tu comprends que tu recevrais et quelle question te reste ?

Si la personne veut acheter, donne-lui le chemin prévu. Le retest n'interdit pas la vente.

MISSION 3 • JOUR 6 SUR 7

J1	J2	J3	J4	J5	J6	J7
----	----	----	----	----	----	----

Présente la nouvelle version

✓	TA PREUVE AUJOURD'HUI La nouvelle version est présentée et les réactions sont consignées.
---	--

Prénom	Envoyé	Reformulation reçue	Question restante	Décision
	oui / non			
	oui / non			
	oui / non			

Ne guide pas la réponse.

Évite :

Tu comprends bien que les textes sont inclus, n'est-ce pas ?

Demande plutôt :

Qu'est-ce que tu comprends que tu recevrais ?

Contrôle du jour

Les trois messages présentent-ils la même nouvelle version ?

MISSION 3 • JOUR 7 SUR 7

J1

J2

J3

J4

J5

J6

J7

Compare avant de décider



TA PREUVE AUJOURD'HUI

L'ancienne et la nouvelle version sont comparées avant la décision.

Réaction attendue : _____

Réaction observée : _____

L'ancienne question disparaît et la compréhension s'améliore

Conserve la modification. Le test ne garantit pas une vente, mais il indique que l'élément corrigé est mieux compris.

L'ancienne question reste

La modification n'a pas traité le point ou elle n'était pas assez claire. Garde les autres éléments stables et formule une nouvelle hypothèse.

Une nouvelle objection apparaît

Note-la sans effacer le résultat du premier test. Elle peut devenir l'hypothèse suivante.

Aucun message n'est lu ou aucune réponse n'arrive

Tu n'as pas obtenu un verdict sur la correction. Vérifie l'exposition et la qualification avant d'accuser la version.

Une vente arrive

Livre l'offre. Note la phrase, la question et le chemin qui ont précédé la décision. Une vente reste une observation ; la répétabilité se vérifiera sur la suite.

La preuve de fin

- ☐ Les observations sont séparées des interprétations.
- ☐ Une hypothèse unique est écrite.
- ☐ Une seule modification est visible.
- ☐ Trois personnes qualifiées ont reçu la nouvelle version.
- ☐ Le résultat est comparé à la réaction attendue.
- ☐ La prochaine décision est écrite.

Si les six cases sont cochées, ta Mission 3 est terminée.

BIBLIOTHÈQUE D'EXÉCUTION

Le message d'offre en cinq blocs

Contexte : Je m'adresse à [personne dans une situation].

Résultat : Je propose [résultat observable].

Format : Tu reçois [livrables ou méthode].

Prix et limite : Le prix est de [prix]. Cela comprend [périmètre] et ne comprend pas [limite].

Décision : Veux-tu [voir le détail / recevoir le lien / me répondre] ?

Trois versions par modèle

Service

J'aide les consultants qui possèdent une vidéo longue mais aucun extrait court à publier. Je transforme une vidéo en trois extraits verticaux avec sous-titres et je livre les MP4 sous quatre jours. Le prix est de 90€. Deux séries de corrections sont incluses ; la publication reste à ta charge. Veux-tu voir un exemple du format ?

Produit numérique

J'ai préparé un guide pour les indépendants qui ont une idée mais n'arrivent pas à l'expliquer. En sept jours, tu écris une offre avec résultat, format, prix et limites. Le PDF coûte 17€ et se suit sans accompagnement individuel. Veux-tu voir le sommaire et le résultat final ?

Recommandation

J'ai comparé trois outils d'enregistrement d'écran pour les personnes qui veulent éviter les réglages inutiles. Le choix dépend de ton ordinateur, de ton budget et du montage nécessaire. Je peux t'envoyer le comparatif. Si tu achètes par mon lien, je peux recevoir une commission sans que ton prix change.

Le tableau maître de la semaine

Date	Action prévue	Preuve produite	Ce que j'ai observé	Prochaine action
J1				
J2				
J3				
J4				
J5				
J6				
J7				

Le contrôle anti-dispersion

Avant une nouvelle tâche, demande-toi :

1	Produit-elle la preuve exigée par ma mission ?
2	Est-elle nécessaire aujourd'hui ?
3	Est-ce une action ou une façon d'éviter la prochaine conversation ?

Si la première réponse est non, reporte la tâche après J7.

LES FAITS D'ABORD, LA SUITE ENSUITE

TA DÉCISION À J7

Ma mission était : _____

La preuve produite est : _____

Ce que cette preuve permet d'affirmer : _____

Ce qu'elle ne permet pas encore d'affirmer : _____

Ma prochaine action unique est : _____

Continue lorsque la preuve manque seulement de volume. Corrige lorsqu'une réaction répétée indique un élément précis. Reteste lorsque la correction existe mais n'a pas encore été présentée. Arrête cette version lorsque tu ne peux pas livrer honnêtement le résultat ou lorsqu'un test propre répété n'apporte aucune réaction exploitable.

QUESTIONS PRATIQUES

FAQ

Et si je manque un jour ?

Reprends à la journée inachevée. J7 se décale. Ne compresse pas trois décisions en une soirée pour sauver une date écrite sur le calendrier.

Et si je ne connais personne ?

Cherche des conversations autorisées : communauté où tu participes déjà, réponses à une newsletter, relation professionnelle, ancien collègue ou demande publique liée au problème. Ne collecte pas des coordonnées pour envoyer un message identique à des inconnus.

Et si je ne sais pas choisir entre service et produit numérique ?

Commence par un service court. Il te force à définir un résultat et à rencontrer une situation réelle. Tu pourras transformer les répétitions observées en produit plus tard.

Et si je ne veux pas afficher le prix ?

La personne doit pouvoir connaître le prix avant de décider. Tu peux l'écrire dans le premier message ou l'envoyer dès qu'elle demande le détail. Mais ta propre offre-test doit déjà contenir un prix.

Et si personne ne répond ?

Un silence ne dit pas pourquoi. Vérifie la livraison, la qualification, la raison du contact et le suivi. Puis fais un deuxième petit lot avant de reconstruire toute l'offre.

Et si tout le monde dit que c'est trop cher ?

Recopie les mots exacts. « Je n'ai pas ce budget », « ce n'est pas prioritaire » et « je ne comprends pas ce qui justifie le prix » ne désignent pas le même problème.

Et si quelqu'un achète avant la fin ?

Livre ce qui a été annoncé. N'ajoute pas des éléments gratuits par peur de décevoir. Note la situation, la phrase et la question qui ont précédé l'achat.

Dois-je créer un site ?

Pas pour terminer ces missions. Un message compréhensible suffit pour construire, exposer et retester une offre-test.

Dois-je utiliser l'IA ?

Tu peux l'utiliser pour générer une variante ou relire une phrase. Ne lui délègue pas les faits : personnes contactées, messages envoyés, réponses reçues, prix choisi et limite de livraison.

Puis-je exécuter les trois missions ?

Oui, l'une après l'autre. Termine la preuve de ta mission actuelle avant d'ouvrir la suivante.

Où demander de l'aide ?

Ce produit ne comprend pas de support individuel. Reviens au contrôle du jour, réduis la tâche à sa preuve minimale et utilise les scripts à compléter.

UNE SEULE DÉCISION AVANT DE REFERMER CE GUIDE

LE DERNIER CONTRÔLE

Tu n'as pas besoin de finir ce guide avec plus d'idées.

Tu dois finir avec une décision moins floue.

Ma prochaine action unique est : _____

Effectue-la avant d'ouvrir un nouvel onglet.

**LE GUIDE S'ARRÊTE ICI.
TA PROCHAINE ACTION, ELLE, COMMENCE MAINTENANT.**