

Les structures d'emails pour ta liste d'attente (prélancement)

EMAIL 1

Partage ton énergie autour de ce lancement

Commence par expliquer le contexte

- Pourquoi tu as créé ce produit maintenant ?
- Qu'est-ce qui t'a donné envie de le sortir ?
- Ce que tu observes chez ton audience, ou le déclic que tu as eu.

Montrer que tu comprends bien la situation actuelle du prospect

- Pourquoi ton produit est une opportunité en ce moment même ?
- Montre que ton produit est adapté à un problème actuel

Crée un lien avec ton expérience (ou celle de tes clientes)

- Evoque ton propre parcours/ situations que tu as déjà vécues et pourquoi ton produit est la solution logique.

Dis-leur qu'ils en sauront plus d'ici quelques jours

Idées d'objets génériques (adaptables à toute niche)

1. J-10 avant le lancement !:)
2. Pourquoi j'ai créé ce [PRODUIT]
3. Ce que je viens de terminer...
4. La vraie raison derrière ce lancement
5. Une opportunité que tu rates peut-être
6. Demain, tout change (pour ceux qui veulent)
7. On en parle pas assez, mais...
8. Voici la vraie définition de [CONCEPT]
9. Ce que j'aurais aimé savoir il y a 2 ans
10. Les 4 raisons pour lesquelles c'est LE moment

Idées par niche — Coaching/Formation

11. Avant de lancer [PROGRAMME], je voulais te dire pourquoi
12. J'ai enfin trouvé ce qui manquait aux [PERSONA]
13. [DOMAINE] : Arrête de croire à ces 4 mensonges
14. Voici pourquoi j'ai décidé de créer ce chemin clair
15. Ce que la majorité ne comprend pas sur [SUJET]

Idées par niche — E-commerce/Produit

16. Avant de lancer ce produit, je dois te parler de quelque chose
17. Comment j'ai trouvé LA solution à [PROBLÈME]
18. Ce produit existe pour une raison très simple
19. La vraie raison pour laquelle les gens n'arrivent pas à [RÉSULTAT]
20. Voici comment ce produit va changer [ASPECT DE VIE]

Idées par niche — Service/Expertise

21. J'ai décidé de créer ce service parce que...
22. Ce qui bloque vraiment les [PERSONA] (hint: ce n'est pas ce que tu penses)
23. Pourquoi [DOMAINE] est devenu soudainement simple
24. La vérité sur [SUJET] que personne ne dit
25. Mon histoire avec [PROBLÉMATIQUE] + pourquoi ça m'a poussée à créer ça

Idées par niche — Membership/Communauté

26. J'ai rassemblé [X] personnes pour une raison
27. Comment une communauté change le jeu pour [PERSONA]
28. Ce que j'ai appris en construisant [COMMUNAUTÉ]
29. Pourquoi les gens seuls n'avancent pas (et pourquoi j'ai créé ça)
30. Les 5 myths sur [DOMAINE] — et la vérité

Idées par niche — Digital/Tech

31. Voici ce qui va changer dans [INDUSTRIE] en 2026
32. Comment j'ai décidé de démystifier [TECHNOLOGIE/CONCEPT]
33. Le seul vrai problème que [SOLUTION] résout (et c'est pas ce que tu penses)
34. Pourquoi la plupart des [PRODUITS] échouent
35. Le concept que les [PERSONAS] doivent comprendre ASAP

Idées par niche — Bien-être/Santé

36. J'ai créé ça parce que j'en ai marre des [BUZZWORDS]
37. Ce que personne ne te dit sur [DOMAINE BIEN-ÊTRE]
38. Comment [CONCEPT] a changé ma vie (et pourquoi je le partage)
39. Les 4 mensonges sur [SUJET SANTÉ] que tu crois
40. Pourquoi les gens échouent à [OBJECTIF SANTÉ] et comment l'éviter

Idées par niche — Business/Entrepreneuriat

41. J'ai lancé ce programme parce que j'en avais marre de voir [SITUATION]
42. Ce que j'aurais aimé savoir quand j'ai créé ma première [ENTREPRISE]
43. Le blocage #1 des [ENTREPRENEURS] — et comment le résoudre
44. Voici pourquoi ton business n'est pas là où il devrait être
45. Comment j'ai décidé d'aider les [ENTREPRENEURS] à atteindre [RÉSULTAT]

EMAIL 2, 3 & 4

Dire que tu veux revenir sur un blocage que tu as identifié parmi ton audience

Montre que tu comprends ce qu'il vit

- Décris ce qu'il ressent vis-à-vis de ce blocage.
- Normalise la peur : c'est normal (pas de jugement)
- Explique qu'ils peuvent te faire confiance pour leur objectif.

Apporte déjà de la valeur du concret

- Partage quelques conseils ou des premières étapes à suivre
- Mais sans tout donner non plus : laisse comprendre qu'il existe une méthode plus complète derrière.

Fais le lien vers ta solution

- Introduis ton offre comme la suite logique pour obtenir un meilleur résultat

Conclue simplement

- Invite à te poser des questions par retour d'email

Idées d'objets génériques (adaptables à toute niche)

47. La partie X, c'est pas le vrai problème
48. Non, tu n'as pas besoin de [COMPÉTENCE TECHNIQUE]
49. Pourquoi je ne t'enseigne pas [TECHNOLOGIE COMPLEXE]
50. Ce que tu dois vraiment savoir (spoiler: c'est simple)
51. Si ça n'est pas clair, rien ne le sera

52. Le blocage #1 que tout le monde rencontre
53. Avant de faire quoi que ce soit, lis ça
54. Pourquoi tu n'avances pas (et ce que tu dois faire)
55. Cette question va tout changer pour toi
56. Tu n'es pas assez... ou peut-être que si?
57. Le syndrome de l'imposteur en plein dans la mille
58. Tu peux faire ça sans te sentir frauduleuse
59. Une confession: Comment j'ai commencé sans être "prête"
60. Non, tu n'as pas besoin d'être experte pour commencer
61. Tu penses que c'est trop technique? Attends de voir...
62. Ce que tu dois apprendre (et ce que tu peux ignorer)
63. Je t'enseigne pas [TECHNOLOGIE], je t'enseigne [CONCEPT]
64. Le problème que tu as mal diagnostiqué
65. Pourquoi ta niche n'est pas claire (et comment la clarifier)
66. Ce qui change tout dans [DOMAINE]
67. Tu n'es pas experte? Bonne nouvelle, tu n'as pas besoin de l'être
68. Comment j'ai commencé avec ZÉRO crédibilité
69. La seule barrière c'est toi-même
70. Non, tu n'as pas besoin d'une équipe pour faire ça
71. La partie logistique? On l'a simplifiée au maximum
72. Tu penses que [TECHNOLOGIE] est compliqué? Voici la vérité
73. Comment savoir si tu as le bon produit
74. Ce que tu dois faire AVANT de créer le produit
75. Le plus grand mythe sur [TYPE DE PRODUIT]
76. Pourquoi les "parfaits" n'arrivent jamais à lancer
77. Comment j'ai lancé sans savoir si ça allait marcher
78. Tu n'as pas besoin d'être l'experte du marché

EMAIL 5

Explique que le produit n'est pas pour tout le monde

- Tu sors un produit spécifique et adapté (ça ne se trouve pas partout, donc ce n'est pas pour tout le monde)

Ce produit n'est pas pour toi si...

- Indique tes critères

Par contre, il est pour toi si...

- Indique les critères

En bref, si tu veux...

- Rappele 1 à 2 promesses finales

Si tu as prévu des bonus, tu peux déjà "teaser"

- Mais ne donne pas encore le détail dans cet email

Dis que demain tu vas montrer ce que le produit permet d'accomplir / Ce que ton client pourra être capable de faire.

Sujets génériques

- 91. Ce programme n'est pas pour tout le monde
- 92. Je dois être honnête avec toi dès le départ
- 93. Ce qu'il faut que tu saches avant d'entrer
- 94. C'est pas pour toi si... (et c'est ok)

Sujets par niche

- 96. Est-ce que c'est pour toi? Voici comment savoir
- 97. Avant de rentrer, sache que...
- 98. Honnêtement? C'est pour [TYPE PERSONNE] uniquement
- 99. Ce qu'il faut que tu acceptes avant de commencer

EMAIL 6

“Hier, je t’expliquais que ce produit n’était pas fait pour tout le monde, aujourd’hui, je t’explique ce que tu seras capable de faire.”

Liste les bénéfices principaux de ton produit (5 à 6 max)

Rappel du délai avant l’ouverture.

Sujets génériques

101. Ce que tu vas être capable de faire après...
102. Voici exactement ce que tu vas apprendre
103. Les 6 superpouvoirs que tu vas développer
104. Ce que les gens font avec [PRODUIT]
105. Spoiler alert: Les résultats arrivent vite

Sujets par niche

106. Voici ce que tu seras capable de faire dans 90 jours
107. Les 5 choses qui vont changer pour toi
108. Ce qui va devenir facile grâce à ça
109. Comment tu vas passer de [AVANT] à [APRÈS]

EMAIL 7

Rappelle que demain tu ouvres les accès à la page de vente

Dire comment tu te sens face à ce lancement

Expliquer comment fonctionne ton produit

- Si c’est une mini formation, reprends les chapitres et explique rapidement le cheminement et ce qu’ils seront capables de faire.
- Ne liste pas des caractéristiques, explique la transformation.
- Tu peux t’aider de cette structure “Elément POUR bénéfice”.

Tu peux annoncer tes bonus (tu n'es pas obligée de tout révéler)

Rappeler qu'ils font partie des privilégiés

- Les remercier
- Donner le code promo
- Dire qu'ils n'auront que quelques jours pour l'utiliser. (pas donner de délai exact)

Sujets génériques

111. Voici ce qui va se jouer demain...
112. Je t'explique exactement ce qu'on va voir ensemble
113. Le tour complet du [PRODUIT]
114. C'est ouvert demain (et voici un cadeau exclusif)
115. Demain c'est LE jour (plus qu'un détail à te montrer)

Sujets par niche

116. Voici le parcours complet de [PRODUIT]
117. Ce que tu vas trouver à l'intérieur du [PRODUIT]
118. J'ouvre demain (+ une surprise pour toi)
119. Comment va se dérouler [PRODUIT]
120. Les X étapes du chemin qu'on va faire ensemble

EMAIL 8

C'est le jour J !

Inscriptions / Produit officiellement à la vente

Confirmation d'accès avant tout le monde

Montrer le produit avec une image

Mettre un bouton pour acheter/rejoindre

Rappeler le code promo + donner la date ultime pour l'utiliser.

A l'intérieur, je t'aide à ... (rappeler bénéfice principal ou les principaux)

Rappeler qu'on est là pour répondre aux questions

Sujets génériques

- 121. C'est ouvert ! (accès prioritaire)
- 122. Les inscriptions sont officiellement ouvertes !
- 123. C'est le jour J :)
- 124. Ça y est, c'est ouvert !
- 125. Welcome! Les accès sont ouverts !

Sujets par niche

- 126. Tu peux rentrer maintenant (et seulement toi)
- 127. Les portes sont ouvertes (pour 48h seulement)
- 128. C'est lancé! Et tu as un accès VIP
- 129. À toi de jouer :) [PRODUIT] est ouvert