

Le Kit de Prompts

Lance ton Business

Les prompts exacts pour passer de l'idée au business qui tourne. En un week-end.

Ce que tu vas trouver dans ce kit :

Étape 1 — Clarifier ton offre

Les prompts pour définir ton positionnement, ta cible et ton prix

Étape 2 — Rédiger ta page de vente

Les prompts pour écrire chaque section de ta page de conversion

Étape 3 — Créer ton lead magnet

Les prompts pour construire un aimant à emails irrésistible

Étape 4 — Planifier ton contenu

Les prompts pour 30 jours de contenu stratégique

Étape 5 — Automatiser ton tunnel

Les prompts pour tes séquences email et tes automatisations

Mode d'emploi : Copie chaque prompt tel quel dans ChatGPT ou Claude. Remplace les [crochets] par tes infos. Lis la réponse, ajuste avec ta voix, et passe au suivant. En un week-end, t'as un business qui tourne.

Avant de commencer

Ce kit c'est pas un cours. C'est pas une formation. C'est un outil.

Tu ouvres ChatGPT (ou Claude). Tu copies le prompt. Tu remplaces les crochets par tes infos. Tu lis la réponse. Tu ajustes. Tu passes au suivant.

En 5 étapes, t'as un business structuré. Pas parfait. Pas fini. Mais LANCÉ. Et un business lancé c'est 100 fois mieux qu'un business parfait qui existe que dans ta tête.

Quelques règles avant de commencer :

Suis l'ordre. Les étapes sont dans cet ordre pour une raison. L'étape 2 a besoin de l'étape 1. L'étape 3 a besoin de l'étape 2. Etc.

Copie-colle les prompts tels quels. Ils sont formulés exprès pour que l'IA te donne les meilleures réponses possibles. Change que les [crochets].

Ajuste avec TA voix. L'IA te donne un point de départ. C'est pas le produit fini. Tu relis, tu modifies, tu mets ta personnalité dedans.

Fais-le MAINTENANT. Pas demain. Pas la semaine prochaine. Ouvre ChatGPT et commence par le Prompt 1. Là. Tout de suite.

Temps estimé pour les 5 étapes : 1 week-end si tu t'y mets sérieusement. Maximum 1 semaine si tu prends ton temps. À la fin, t'as : une offre claire, une page de vente, un lead magnet, un plan de contenu sur 30 jours, et un tunnel automatisé.

ÉTAPE 1 : CLARIFIE TON OFFRE

Ton offre c'est la FONDATION de tout. Si c'est flou ici, tout le reste sera flou. Prends le temps de bien faire cette étape. Le reste en dépend.

Prompt 1.1 — Définir ton positionnement

Je veux lancer un business de [ton activité]. Mon expertise c'est [tes compétences/expériences]. Ma cible idéale c'est [type de personne, situation, problème]. Challenge-moi. Pose-moi 10 questions précises pour m'aider à formuler un positionnement ultra clair qu'un inconnu comprendrait en 5 secondes. Après mes réponses, reformule mon positionnement en 1 phrase percutante.

Astuce : Réponds à chaque question honnêtement. L'IA va te challenger et c'est exactement ce qu'il te faut. Prends le temps, c'est la base de TOUT le reste.

Prompt 1.2 — Identifier ta cible précise

Mon activité c'est [ton positionnement de l'étape précédente]. Aide-moi à créer le portrait ultra détaillé de mon client idéal. Je veux savoir : qui il est (âge, situation, métier), quel est son problème principal, ce qu'il a déjà essayé, ce qui l'empêche de résoudre son problème, ce qu'il tape sur Google à 23h quand il est frustré, les mots exacts qu'il utilise pour décrire sa situation. Sois ultra spécifique. Pas de généralités.

Astuce : Le "ce qu'il tape sur Google à 23h" c'est la pépite. Ça te donne le vocabulaire exact de ta cible.

Prompt 1.3 — Packager ton offre

Je cible [portrait client de l'étape précédente]. Mon expertise c'est [ton domaine]. Crée-moi une offre packagée avec : un nom accrocheur pour l'offre, ce qui est inclus (liste précise), ce qui n'est PAS inclus, le résultat concret que le client obtient (en chiffres ou en délai si possible), une fourchette de prix cohérente avec le marché, et 3 arguments de vente qui parlent au CLIENT (pas à moi).

Astuce : Si l'IA te propose un prix trop bas, c'est parce que tu lui as pas assez décrit la valeur que tu apportes. Reformule.

Prompt 1.4 — Tester la clarté de ton offre

Voici mon offre : [colle l'offre de l'étape précédente]. Mets-toi dans la peau de mon client idéal : [description du client]. Lis cette offre et dis-moi : est-ce que tu comprends immédiatement ce que c'est ? Est-ce que tu comprends à qui c'est destiné ? Est-ce que tu sais quel résultat tu vas avoir ? Est-ce que le prix te paraît justifié ? Quelles objections tu aurais ? Qu'est-ce qui te ferait dire non ? Reformule l'offre en corrigeant les points faibles.

Astuce : C'est le crash test de ton offre. Si l'IA trouve des trous, tes clients aussi.

ÉTAPE 2 : RÉDIGE TA PAGE DE VENTE

T'as ton offre ? Maintenant on la met en page. Pas un site de 15 pages. UNE page qui convertit. Chaque prompt correspond à une section de ta page.

Prompt 2.1 — La section Hero (haut de page)

Mon offre c'est [ton offre packagée]. Ma cible c'est [ton client idéal]. Écris-moi 5 versions d'accroche pour le haut de ma page de vente. Chaque version doit : accrocher en moins de 5 secondes, parler du PROBLÈME du client (pas de moi), donner envie de scroller. Pas de jargon marketing. Parle comme un humain. Inclus aussi un sous-titre explicatif et un texte de bouton CTA pour chaque version.

Astuce : Choisis la version qui te ressemble le plus, pas celle qui est "la mieux écrite". Tes clients achètent à une PERSONNE.

Prompt 2.2 — La section Problème

Mon client idéal c'est [description détaillée]. Son problème principal c'est [problème]. Écris-moi une section "problème" pour ma page de vente. Le but c'est que le lecteur se dise "c'est exactement moi". Utilise les mots exacts que ma cible utilise (pas du jargon marketing). Décris sa situation actuelle, ses frustrations, ce qu'il a essayé qui a pas marché, et ce que ça lui coûte de ne pas résoudre ce problème. Ton conversationnel. Comme si tu parlais à une amie.

Prompt 2.3 — La section Solution + Offre

Voici le problème de mon client : [section précédente]. Voici mon offre : [offre packagée]. Écris-moi la section solution de ma page de vente. Structure : d'abord la transition ("imagine si..."), puis ce que j'offre exactement (liste des inclus), puis le résultat concret qu'il va obtenir, puis le prix présenté de manière valorisante (pas juste le chiffre mais le rapport valeur/prix). Termine par un CTA clair.

Prompt 2.4 — La section Preuves / Témoignages

Mon offre c'est [ton offre]. J'ai [X] clients satisfaits. Voici les retours que j'ai eu : [colle tes vrais témoignages, messages, screenshots même en vrac]. Reformule ces retours en témoignages percutants pour ma page de vente. Pour chaque témoignage, mets en avant : le AVANT (situation initiale), le APRÈS (résultat obtenu), et l'ÉMOTION (ce qu'il a ressenti). Si j'ai pas encore de témoignages, propose-moi 3 questions à poser à mes premiers clients pour obtenir des témoignages utilisables.

Astuce : Même si t'as que 1 ou 2 témoignages, c'est suffisant pour commencer. Un vrai témoignage vaut mieux que zéro.

Prompt 2.5 — La section FAQ (objections)

Mon offre c'est [ton offre] à [prix]. Ma cible c'est [client idéal]. Quelles sont les 7 objections principales que mon client pourrait avoir avant d'acheter ? Pour chaque objection, écris une réponse rassurante, honnête, et convaincante. Pas de bullshit. Pas de promesses irréalistes. Juste des réponses qui lèvent les doutes. Mets ça au format FAQ (Question / Réponse).

ÉTAPE 3 : CRÉE TON LEAD MAGNET

Le lead magnet c'est ce qui transforme un visiteur en contact. Quelqu'un qui te suit sur Insta peut disparaître demain. Quelqu'un qui te donne son email, tu peux lui parler pour toujours.

Prompt 3.1 — Trouver l'idée parfaite

Mon offre c'est [ton offre]. Ma cible c'est [client idéal]. Son problème principal c'est [problème]. Propose-moi 5 idées de lead magnet (contenu gratuit en échange d'un email) qui : résolvent un petit problème immédiat de ma cible, sont liés directement à mon offre payante (le gratuit donne envie du payant), peuvent être consommés en moins de 10 minutes, ont une valeur perçue élevée. Pour chaque idée donne-moi : le titre, le format (PDF, checklist, template, quiz), et en quoi ça crée le besoin de mon offre payante.

Astuce : Choisis l'idée qui a le lien le plus direct avec ton offre. Le lead magnet doit donner un AVANT-GOÛT, pas remplacer ton offre.

Prompt 3.2 — Structurer le contenu

Je veux créer un lead magnet : [titre choisi]. Format : [PDF / checklist / template / mini-cours]. Ma cible c'est [client idéal]. Crée-moi le plan détaillé de ce lead magnet : le titre final (accrocheur, spécifique, avec un bénéfice clair), un sous-titre qui complète, la structure section par section avec les titres et le contenu clé de chaque section, un récap / checklist actionnable à la fin. Le tout doit tenir en 8-15 pages max. Pas plus. On veut du CONCRET, pas du remplissage.

Prompt 3.3 — Rédiger le contenu

Voici le plan de mon lead magnet : [colle le plan de l'étape précédente]. Rédige le contenu complet de chaque section. Ton : conversationnel, comme si tu parlais à une amie. Pas de jargon. Pas de blabla. Chaque section doit être ACTIONNABLE — le lecteur doit pouvoir FAIRE quelque chose immédiatement. Inclus des exemples concrets. À la fin, ajoute un CTA naturel vers mon offre payante : [ton offre]. Pas un pitch de vente agressif. Juste une transition logique du genre "si tu veux aller plus loin, voilà comment je peux t'aider".

Astuce : Relis tout et mets TA voix. Remplace les formulations trop "IA" par ta façon de parler.

Prompt 3.4 — La page de capture

Je veux créer une page de capture pour mon lead magnet : [titre du lead magnet]. Ma cible c'est [client idéal]. Écris-moi : un titre de page ultra accrocheur, 3 bullet points qui donnent envie de télécharger (bénéfices, pas features), un texte de bouton CTA (pas juste "Télécharger"), et un petit texte de réassurance sous le formulaire (genre "Zéro spam, promis"). Le tout doit convaincre en moins de 10 secondes de lecture.

ÉTAPE 4 : PLANIFIE TON CONTENU

Maintenant que t'as ton offre, ta page, et ton lead magnet — il faut amener du monde. Ton contenu c'est le carburant. Mais du contenu STRATÉGIQUE, pas du bruit.

Prompt 4.1 — Plan de contenu sur 30 jours

Mon business c'est [ton offre]. Ma cible c'est [client idéal]. Mon lead magnet c'est [titre du lead magnet]. Je publie sur Instagram [X fois par semaine]. Crée-moi un plan de contenu sur 30 jours avec pour chaque post : le sujet, le format (carrousel, réel, story), l'objectif (visibilité / crédibilité / conversion), et le CTA (vers le lead magnet, vers l'offre, ou engagement). La répartition idéale : 40% contenu de valeur/tutos, 30% preuves sociales/résultats, 20% contenu personnel/coulisses, 10% vente directe. Chaque post doit pouvoir se relier à mon offre ou mon lead magnet.

Astuce : Tu peux pas tout poster. Choisis les sujets qui PARLENT à ta cible, pas ceux que TOI tu trouves intéressants.

Prompt 4.2 — Générer les hooks / accroches

Voici mon plan de contenu sur 30 jours : [colle le plan]. Pour chaque post, génère 3 variations de hook (accroche). Les hooks doivent : arrêter le scroll en moins de 2 secondes, créer de la curiosité ou de l'identification, être écrits en langage parlé (pas littéraire). Inspire-toi des hooks qui marchent sur Instagram : chiffres, contradictions, "la vérité sur...", "j'ai fait X et voilà ce qui s'est passé", "arrête de...". Pour chaque post, indique quel hook tu recommandes et pourquoi.

Prompt 4.3 — Rédiger un carrousel complet

Je veux créer un carrousel Instagram sur le sujet : [sujet du post]. Ma cible c'est [client idéal]. L'objectif c'est [visibilité / crédibilité / conversion]. Le CTA pointe vers [lead magnet / offre]. Rédige-moi le carrousel complet : Slide 1 = hook qui arrête le scroll. Slides 2 à [X] = contenu de valeur ultra actionnable. Dernière slide = CTA clair vers [lead magnet ou offre]. Ton : conversationnel, fun, direct. Comme des notes entre potes. Phrases courtes. Pas de pavés. Inclus aussi la caption avec hashtags.

Astuce : Vise 7-13 slides selon la densité du sujet. Plus de slides = plus de temps passé = l'algo aime.

Prompt 4.4 — Rédiger un script de réel

Je veux faire un réel Instagram (face cam) sur : [sujet]. Ma cible c'est [client idéal]. Durée visée : 60-90 secondes. Écris-moi le script parlé (pas écrit, PARLÉ — comme si je racontais à une amie). Structure : Hook (3 sec, phrase choc) → Problème (10 sec) → Solution/contenu (30-40 sec) → CTA (5 sec, "commente [MOT] pour..."). Le ton doit être naturel. Pas de mots compliqués. Pas de phrases à rallonge. Écris comme je parlerais vraiment.

ÉTAPE 5 : AUTOMATISE TON TUNNEL

Le tunnel c'est ce qui transforme tes visiteurs en clients, automatiquement. Un bon tunnel tourne 24/7 même quand tu dors. Et avec l'IA, tu le mets en place en une après-midi.

Prompt 5.1 — Séquence email de bienvenue (3-5 emails)

Quelqu'un vient de télécharger mon lead magnet : [titre]. Mon offre payante c'est [offre + prix]. Ma cible c'est [client idéal]. Écris-moi une séquence de 5 emails automatiques qui partent après le téléchargement. Email 1 (J+0) : Livraison du lead magnet + qui je suis en 3 lignes. Email 2 (J+1) : Un conseil complémentaire au lead magnet (pure valeur). Email 3 (J+3) : Mon histoire / pourquoi je fais ça (connexion émotionnelle). Email 4 (J+5) : Étude de cas / témoignage client (preuve sociale). Email 5 (J+7) : Présentation naturelle de mon offre payante (pas agressive). Ton : email d'une amie, pas newsletter corporate. Phrases courtes. Objet d'email accrocheur pour chaque mail. Chaque email doit pouvoir être lu en 2 minutes max.

Astuce : Ne change PAS les objets que l'IA te propose sans les tester d'abord. Les objets c'est 80% du taux d'ouverture.

Prompt 5.2 — Message DM automatique (ManyChat)

Quand quelqu'un commente [MOT-CLÉ] sous mon post Instagram, je veux lui envoyer un DM automatique qui : le remercie naturellement (pas robotique), lui donne le lien vers ma page de capture pour télécharger [lead magnet], crée un peu d'excitation sur ce qu'il va recevoir. Écris-moi 3 variations de ce message DM. Max 4 lignes chacun. Ton : décontracté, enthousiaste mais pas fake.

Prompt 5.3 — Email de relance (pour ceux qui n'ont pas acheté)

Ma séquence de 5 emails est terminée. Le prospect a pas acheté. Mon offre c'est [offre + prix]. Écris-moi 3 emails de relance espacés d'une semaine : Relance 1 : Aborder une objection courante avec empathie. Relance 2 : Partager un nouveau témoignage ou résultat. Relance 3 : Dernière chance / créer l'urgence naturellement (pas du faux compte à rebours). Même ton que la séquence de bienvenue. Chaque email doit fonctionner seul (le prospect a peut-être pas lu les précédents).

Prompt 5.4 — Structurer ton tunnel complet

Récapitule-moi mon tunnel de vente complet sous forme de schéma étape par étape :
Point d'entrée : [post Instagram / pub / référencement]. **Lead magnet :** [titre].
Séquence email : [5 emails + 3 relances]. **Offre :** [ton offre + prix]. **Pour chaque étape,**
indique : l'outil à utiliser (ManyChat, Systeme.io, Mailerlite, etc.), ce que le prospect
voit/reçoit, et le taux de conversion moyen à espérer pour que je puisse calculer mes
objectifs. **Exemple :** si j'ai 1000 vues sur un post, combien de commentaires, combien
d'emails, combien de ventes à la fin ?

Astuce : Ce prompt te donne une vision claire de ton tunnel ET des chiffres réalistes pour fixer tes objectifs.

ÉTAPE BONUS : LES PROMPTS DU QUOTIDIEN

Ces prompts sont pas liés à une étape spécifique. C'est les prompts que tu vas utiliser au quotidien pour gérer et développer ton business.

Prompt Bonus 1 — Analyser ce qui marche

Voici les stats de mes 10 derniers posts Instagram : [colle tes stats : vues, likes, saves, commentaires, partages]. Analyse ces chiffres et dis-moi : quels posts ont le mieux marché et POURQUOI, quel type de contenu je devrais faire plus, quel type je devrais arrêter, et 5 idées de posts basées sur ce qui marche le mieux.

Prompt Bonus 2 — Répondre à un prospect

J'ai reçu ce message d'un prospect : [colle le message]. Mon offre c'est [ton offre + prix]. Aide-moi à rédiger une réponse qui : répond à sa question, crée de la confiance, et le guide naturellement vers la prochaine étape (appel, achat, inscription). Ton décontracté mais professionnel. Pas de pitch agressif.

Prompt Bonus 3 — Recycler un contenu

Voici un de mes posts qui a bien marché : [colle le post]. Recycle ce contenu en : 1 carrousel Instagram (angle différent), 1 script de réel (60 sec), 1 email pour ma liste, 3 stories Instagram. Chaque format doit apporter un angle nouveau, pas juste copier-coller.

Prompt Bonus 4 — Préparer un appel client

J'ai un appel avec un prospect qui s'intéresse à [ton offre]. Ce que je sais sur lui/elle : [ce que tu sais]. Prépare-moi : 10 questions à lui poser pour comprendre son besoin, les 5 objections probables et comment y répondre, un pitch de 30 secondes pour présenter mon offre, et les red flags à surveiller (client toxique, budget irréaliste, etc.).

Tu veux aller plus loin ?

Ce kit te donne les prompts pour LANCER. Mais si tu veux un accompagnement complet — avec les templates, les tutos pas à pas, le coaching, et une communauté d'entrepreneures qui avancent ensemble...

Rejoins le challenge "Fais Ton Site Toi-Même" En 3 heures, tu construis ton site, ton tunnel, et ton système de vente. Avec l'IA. Sans être tech. Même si tu pars de zéro. Plus d'infos sur @plusegalemoins

Ce guide a été créé par Hind — @plusegalemoins
Tu as des questions ? Envoie-moi un DM sur Instagram, je réponds à tout le monde.

