



---

# 5 EMAILS NEWSLETTER

---

*Pour vous aider à faire grandir votre communauté*



**WEB**AVALANCHE  
[www.webavalanche.fr](http://www.webavalanche.fr)

# EMAIL #1

TYPE D'EMAIL - ANTI-MYTHE



## LE BUT DE CET EMAIL :

Ce modèle d'email fonctionne de manière très similaire au email "Les grandes erreurs" pour briser les croyances limitantes et vous établir comme expert. J'aime utiliser les deux dans un ordre pour faire éclater différentes objections. Chaque mythe est en fait une OBJECTION DE VENTE que votre client potentiel a au produit que vous lui vendrez plus tard... que ce soit dans un jour, une semaine, un mois ou quand vous êtes prêt à lancer.

## L'EMAIL ANTI-MYTHE

SUJET : 3 mythes toxiques auxquels vous croyez [Sujet]

-----  
Bonjour [Prénom Prospect],

Salut OU Bonjour [prénom], c'est [ton nom] ici.

Aujourd'hui, nous allons aborder les trois mythes toxiques sur [sujet] dont tous les débutants DOIVENT se défaire pour atteindre [l'objectif final].

Pour réussir dans [sujet], il faut d'abord avoir un bon état d'esprit. Comme le dit le dicton populaire, "Vous êtes votre pire ennemi et votre meilleur atout" ;-)

Après avoir servi de nombreux [clients/1:1 clients privés/étudiants] de tous horizons au cours des [#] [mois/années] derniers, je peux vous dire que les meilleurs clients et les plus prospères sont ceux qui ont l'esprit et l'attitude appropriés, qui ont les bonnes convictions sur [sujet].

C'est l'heure de la chasse aux mythes, mon ami ! Il est temps de réorienter vos perspectives et de faire les choses correctement :)

Mythe n°1 : "Je peux obtenir [le résultat final] sans [votre solution]" [insérez votre propre mythe - ceci n'est qu'un exemple]

[Pourquoi est-ce un mythe ?]

[Pourquoi les gens ont-ils cette idée fautive ?]

[Quelle est la vérité ?]

(Pourquoi ce que vous dites est-il la vérité ultime ? Scellez l'accord !)

Mythe n°2 : "Vous devez être [insérer votre mythe]".

Ce n'est donc pas vrai.

[Pourquoi est-ce un mythe ?]

[Pourquoi les gens ont-ils cette idée fautive ?]

[Quelle est la vérité ?]

(Pourquoi ce que vous dites est-il la vérité ultime ? Scellez l'accord !)

J'ai personnellement eu des clients [qui sont comme vos abonnés] qui ont quand même réussi à le faire fonctionner, alors je sais que vous le pouvez aussi !

Mythe n°3 : [insérer le mythe n°3]

Je peux tout à fait comprendre que quelqu'un y croie, puisque j'ai moi-même vécu cette expérience, mais j'ai vu à maintes reprises que [insérer la vérité ici].

[Pourquoi est-ce un mythe ?]

[Pourquoi les gens ont-ils cette idée fautive ?]

[Quelle est la vérité ?]

(Pourquoi ce que vous dites est-il la vérité ultime ? Scellez l'accord !)

Pourquoi la croyance de ces 3 mythes est-elle problématique ?

Parce que croire en ces 3 mythes vous empêchera d'agir comme il se doit. Votre confiance est affectée, vous ne cherchez pas de conseils, et par la suite, vous ne transformez pas vos [affaires/vie/famille/rerelations] en conséquence.

En tant que personne qui fait [votre sujet] pour vivre, j'ai vu succès après succès et je sais que ce n'est pas difficile à [résultat final], les gens n'ont tout simplement pas les bons conseils pour réussir quand il s'agit de [votre sujet].

De nombreuses personnes recherchent des informations en ligne sans succès, et lorsque cela ne fonctionne pas, elles abandonnent. Je ne veux pas que vous abandonniez parce que si je le peux, vous pouvez le faire !

Sinon, comment y aura-t-il des millions [de personnes qui ont réalisé ce qu'elles veulent réaliser] si c'était si difficile ? Ce sont donc tous des génies ? Non... ils l'ont fait en [par exemple, votre solution spécifique/les bonnes stratégies/en engageant un expert/en obtenant la bonne aide] et en travaillant dur !

Alors, courage. Vous pouvez y arriver ! Ne doutez pas une seconde de vous-même.

C'est tout ce que j'ai pour aujourd'hui !

À bientôt [quand vous leur enverrez un email] ! Je serai [taquin de ce que vous leur enverrez - certains d'entre eux commenceront à surveiller votre prochain email].

D'ici là, je vous souhaite une bonne journée,

À votre succès

[Nom de votre business - ajouter Prénom / Nom / Surnom ici]

[www.votresiteinternet.fr - ajouter votre URL de site internet ici]

# EMAIL #2

TYPE D'EMAIL - ST VALENTIN



## LE BUT DE CET EMAIL :

La Saint-Valentin... Envoyez un email sur l'amour en racontant une histoire d'amour de votre vie. Reliez-la à quelque chose qui peut être appris dans votre créneau. De plus, envoyez beaucoup d'amour à vos abonnés (surtout les célibataires) !

## SAINT-VALENTIN

SUJET : Joyeuse Saint-Valentin (+ mon histoire d'amour)

-----  
Bonjour [Prénom Prospect],

Bonne Saint-Valentin !

Que vous soyez célibataire, en couple, dans une relation compliquée, fiancé ou marié, que votre journée soit remplie d'amour et de joie !

Dans l'esprit de la Saint-Valentin, j'ai pensé partager avec vous une petite histoire d'amour.

Voici l'histoire de ma rencontre avec l'amour de ma vie... [ou l'histoire de votre premier amour/n'importe quelle histoire d'amour]...

Nous nous sommes rencontrés pour la première fois à... [décrivez comment vous avez rencontré cette personne. Racontez l'histoire !]

À l'époque, j'étais loin de me douter que cette personne serait vraiment quelqu'un que j'aime tant aujourd'hui !

[Racontez l'histoire - elle crée des liens et ne doit pas être longue]

Une chose que j'ai apprise de toute cette expérience de tomber amoureux et qui m'a aidé à être un meilleur [entrepreneur/ médecin/ professeur/joueur d'échecs/tout ce qui est pertinent pour votre niche] est... [reliez votre histoire à une prise qui est pertinente pour votre niche].

J'ai grandi pour devenir... [élaborez davantage pour que vos abonnés puissent apprendre quelque chose de votre histoire !]

C'est fou, non ?

Bonne Saint-Valentin !

Beaucoup d'amour,

[Nom de votre business - ajouter Prénom / Nom / Surnom ici]

[www.votresiteinternet.fr - ajouter votre URL de site internet ici]

# EMAIL #3

TYPE D'EMAIL - GRANDE NOUVELLE



## LE BUT DE CET EMAIL :

Ceci est similaire à l'email de bonnes et mauvaises nouvelles (email #23). L'objectif est de donner à vos abonnés le sentiment d'avoir un scoop sur ce qui se passe dans votre entreprise (et dans votre secteur) parce qu'ils figurent sur votre liste de diffusion !

## GRANDE NOUVELLE ET VOUS ÊTES LES PREMIERS AU COURANT

SUJET : GRANDES nouvelles et vous l'entendez en premier

-----

J'ai une grande nouvelle, [prénom] !

Comme vous êtes sur ma liste de diffusion, vous êtes le premier à en entendre parler.

Voici le scoop que personne ne connaît encore :

[Expliquez la grande nouvelle - il peut s'agir d'un événement personnel, d'un changement dans votre entreprise ou même d'un changement dans l'ensemble du secteur]

Je le ressens [décrivez ce que vous ressentez] parce que [pourquoi ressentez-vous cela ?]

Voici ce que vous pouvez faire maintenant :

[Vous ne vous contentez pas de dire quelque chose à vos abonnés sans raison. Reliez cette grande nouvelle à quelque chose qu'ils doivent changer, que ce soit un changement dans leurs schémas de pensée ou quelque chose qu'ils devraient faire maintenant à la suite de cette grande nouvelle].

- [point d'action n°1]
- [point d'action 2]
- [action n°3]

Merci d'être ici avec moi, [prénom] !

C'est tout pour l'instant :)

Rattrapez le temps perdu,

[Nom de votre business - ajouter Prénom / Nom / Surnom ici]

[www.votresiteinternet.fr - ajouter votre URL de site internet ici]

# EMAIL #4

*TYPE D'EMAIL - L'email du grand changement*



## LE BUT DE CET EMAIL :

Note de Web Avalanche: ce message est similaire au précédent qui informe vos abonnés de ce qui se passe dans votre entreprise. Toutefois, cet email présente une différence essentielle : Vous vous concentrez sur la mise à jour de vos abonnés sur UN grand changement parce que c'est un changement important. Il peut s'agir d'une décision commerciale cruciale pour vous (vous devez donc en informer tous vos abonnés), ou d'une décision génératrice de revenus dont vous voulez que vos abonnés soient informés... pour qu'ils achètent maintenant ou à l'avenir.

## UN GRAND CHANGEMENT

SUJET : Un grand changement

-----  
Salut OU Bonjour [prénom],

Comment [insérer le mois - par exemple août] vous a-t-il traité ?

C'est fou comme le temps passe vite. J'espère que vous vous êtes bien débrouillé.

Quant à moi, quelque chose d'important a changé dans mon entreprise.

Je vous écris cet email pour vous informer d'un GRAND changement qui se produit ici au siège de [votre entreprise]...

Nous sommes... [parlez du changement qui se produit !]

Je suis très heureux de l'annoncer, car je sais que cela va changer la donne pour ma communauté.

Voici les détails :

- [Élaborez de manière à ce que vos abonnés sachent ce qui se passe]
- [Élaborez de manière à ce que vos abonnés sachent ce qui se passe]
- [Élaborez de manière à ce que vos abonnés sachent ce qui se passe]

C'est en fait la plus  
grosse chose sur laquelle je vais travailler ce mois-ci, alors j'ai dû écrire  
un e-mail pour vous le faire savoir...

Restez à l'écoute, [prénom] !

J'ai hâte que cela se  
produise :)

Nous nous reverrons

bientôt,

[Nom de votre

business - ajouter Prénom / Nom / Surnom ici]

[www.votresiteinternet.fr - ajouter votre URL de site internet ici]

# EMAIL #5

TYPE D'EMAIL - APPEL À L'ACTION



## LE BUT DE CET EMAIL :

L'objectif de cet email est d'inciter votre prospect à poser des questions sur le produit que vous vendez. Cela vous aide à identifier les questions fréquentes, mais aussi convaincre un prospect indécis si vous prenez le temps de lui répondre. Il se sentira écouté, ce qui le rassurera quant à son investissement.

## POSEZ-MOI VOS QUESTIONS

SUJET :

- 1- « Je réponds à vos questions sur [Nom du Produit] »
- 2- « [Prénom Prospect], posez-moi vos questions sur [Nom Produit] »
- 3- « [Prénom Prospect], je réponds à vos questions ! »

----

Bonjour [Prénom Prospect],

Il y a quelques jours, je vous ai envoyé le contenu de [Nom du Produit], et de l'opportunité que cela représente, avec plus de [X] bonus.

Vous avez certainement des questions : « Est-ce que cela va vraiment m'aider ? », « Est-ce que ça s'applique à ma situation ? », « Quels sont les résultats que je peux attendre ? »...

Ce sont des questions importantes pour prendre la bonne décision pour obtenir [Décrire l'objectif principal attendu].

De mon côté, je connais les bénéfices que [Nom du Produit] procurent, et je n'ai pas envie que vous passiez à côté de cette opportunité pour des questions restées sans réponse.

Si vous vous demandez si [Nom du Produit] est fait pour vous, alors je vous invite à répondre à cet email et me poser toutes vos questions.

Mon équipe et moi y répondront à vos questions dans les plus brefs délais !

[Votre Prénom]

[Votre Slogan/Mantra]

PS : Vous pouvez même nous envoyer votre numéro de téléphone, et on vous appelle pour discuter avec vous de cette opportunité.

**LET'S GOOOO,  
À VOUS DE JOUER**