

E-BOOK PREMIUM — THE LEAD FEMME

Le système digital qui attire des clientes pendant que tu dors

La méthode complète pour automatiser ton acquisition

47 €

"Une femme qui structure son business reprend le contrôle de sa vie."

Guide premium — The Lead Femme

theleadfemme.com

Mot de l'auteure

Ce guide est né d'une observation que je fais constamment : les entrepreneuses les plus compétentes que je rencontre passent leur temps à courir après les clientes. Elles prospectent, relancent, expliquent, convainquent. Chaque cliente est le résultat d'un effort manuel.

Pourtant, les outils existent. La méthodologie est connue. Ce qui manque, c'est la mise en œuvre — structurée, étape par étape, adaptée au contexte francophone où l'IA a fondamentalement changé la donne.

Ce guide te donne la méthode complète pour construire un système digital d'acquisition qui fonctionne 24h/24, 7j/7 — pendant que tu travailles, que tu te reposes, ou que tu voyages. Ce n'est pas de la science-fiction : c'est de la méthode.

— Aïcha, *Experte en conception business* · Fondatrice de *The Lead Femme*

Sommaire

Introduction	— Pourquoi la prospection manuelle est un modèle condamné
Chapitre 1	— Les 5 piliers d'un système d'acquisition digital
Chapitre 2	— Construire ta présence — être trouvée par les bonnes clientes
Chapitre 3	— Capturer et qualifier les prospects automatiquement
Chapitre 4	— Convertir — le tunnel de vente qui travaille sans toi
Chapitre 5	— L'IA au service de ton acquisition — l'état de l'art actuel
Chapitre 6	— Mesurer, optimiser et scaler
Conclusion	— Plan de construction en 10 semaines
Bonus	— 20 templates et scripts prêts à utiliser

Pourquoi la prospection manuelle est un modèle condamné

La différence entre chercher des clientes et en attirer.

Imagine deux entrepreneuses. La première commence sa journée en envoyant 50 messages de prospection, en relançant des prospects qui n'ont pas répondu, en acceptant des appels de découverte avec des personnes non qualifiées.

La seconde se lève, regarde son tableau de bord, et voit que pendant la nuit : 3 nouvelles abonnées à sa liste email ont rejoint son tunnel, 1 personne a acheté sa formation en ligne, 2 RDV ont été pris sur son Calendly. Sa journée peut commencer sur autre chose.

« La différence entre ces deux entrepreneuses n'est pas le talent. C'est le système. »

Le marché en 2026 : le contexte qui change tout

- **L'IA démocratise la création de contenu** — ce qui prenait 8 heures prend maintenant 45 minutes. La différence se joue sur la qualité, la consistance et la stratégie.
- **L'attention se fragmente et se raccourcit** — les systèmes qui capturent l'attention et la maintiennent à travers plusieurs touchpoints gagnent.
- **La confiance est devenue le vrai différenciateur** — les acheteuses font confiance aux expertes qu'elles connaissent déjà. Le système que tu construis est un système de création de confiance à l'échelle.

Conseil — La bonne nouvelle : construire ce système est maintenant accessible à n'importe quelle entrepreneuse motivée. Les outils sont abordables, souvent gratuits pour démarrer, et l'IA accélère chaque étape.

Les 5 piliers d'un système d'acquisition digital

Un système d'acquisition n'est pas un seul outil ou une seule tactique — c'est une architecture cohérente de 5 composantes qui travaillent ensemble.

Pilier 1 — Visibilité

Être au bon endroit, au bon moment, devant les bonnes personnes.

La visibilité est la condition nécessaire mais insuffisante. Sans elle, rien ne se passe. Avec elle seule, rien ne se vend. Elle doit être ciblée — pas massive.

Comment : SEO, réseaux sociaux adaptés à ta cible, publicité payante, collaborations.

Pilier 2 — Attraction

Transformer des inconnues en personnes intéressées par ce que tu fais.

La visibilité te permet d'être vue. L'attraction fait que les gens restent, consomment, reviennent. Elle se construit via le contenu — mais pas n'importe quel contenu.

Comment : Contenu éducatif qui résout des problèmes réels, contenu de positionnement, preuves de résultats.

Pilier 3 — Capture

Convertir les visiteuses en contacts identifiables.

Une follower Instagram n'est pas un contact — elle appartient à la plateforme. Un email dans ta liste t'appartient. La capture transforme l'attention temporaire en relation durable.

Comment : Lead magnet (ressource gratuite en échange d'un email), page de capture, formulaires.

Pilier 4 — Nurturing

Transformer des contacts froids en prospects chauds prêts à acheter.

La majorité des personnes qui rejoignent ta liste ne sont pas prêtes à acheter immédiatement. Le nurturing est le processus d'éducation et de création de confiance qui les amène vers l'achat.

Comment : Séquence email automatisée (7-14 emails sur 2-3 semaines), newsletter, webinaires.

Pilier 5 — Conversion

Transformer les prospects chauds en clientes payantes.

La conversion est le moment où tout le reste se matérialise en revenus. Elle doit être aussi fluide et sans friction que possible.

Comment : Page de vente optimisée, checkout simplifié, garantie visible, upsell post-achat.

Ces 5 piliers forment un système. Construis-les dans l'ordre — chaque pilier alimente le suivant. La conversion (pilier 5) n'a de valeur que si les 4 précédents fonctionnent.

Construire ta présence — être trouvée par les bonnes clientes

Ta présence digitale n'est pas ce que tu vois quand tu regardes ton profil. C'est ce que voit ta cliente potentielle quand elle te cherche — ou quand elle tombe sur toi par hasard.

2.1 — L'optimisation du profil — les bases non négociables

Instagram

- › Nom de compte : ton prénom + métier ou nom de marque.
- › Bio : qui tu aides + comment + CTA clair (lien Linktree ou lien direct).
- › Photo de profil : visage clair, sourire, fond simple.
- › Highlights : organisés par thème (Témoignages, Mon histoire, Mes offres, Conseils).

LinkedIn

- › Titre : pas ton titre de poste — ta proposition de valeur. 'J'aide les [cible] à [résultat]'.
- › Photo profil : professionnelle, fond neutre, regard caméra.
- › Bannière : visuelle avec ton offre principale ou ta signature.
- › À propos : expertise + problème que tu résous + résultats + CTA.

Site web

- › Hero section : proposition de valeur + CTA visible en 5 secondes.
- › Preuve sociale au-dessus de la ligne de flottaison.
- › Navigation simple : maximum 5 éléments.
- › Blog/Ressources : contenu SEO qui attire du trafic organique sur le long terme.

2.2 — La stratégie de contenu qui attire

Le contenu est ton commercial qui ne dort jamais. Voici la formule d'un post qui attire des clientes :

1. **Accroche** — Une ligne qui force à lire la suite. Question, chiffre, contradiction. Elle doit arrêter le scroll.
2. **Problème** — Identifie la douleur de ta cible. Elle doit se reconnaître. Utilise ses propres mots.
3. **Valeur** — Donne un conseil concret et actionnable. Prouve ton expertise gratuitement.
4. **CTA** — Une seule action demandée : commenter, sauvegarder, envoyer un DM. Un seul CTA = meilleure conversion.

2.3 — Le canal prioritaire selon ton profil en 2026

Instagram

Pour qui : Coaches bien-être, nutrition, lifestyle, business, créativité

Forces : Algorithme favorable aux Reels, TikTok-ification accélérée, Stories pour la proximité quotidienne, DM automation avec Manychat.

Limites : Portée organique en baisse sur les posts statiques.

LinkedIn

Pour qui : Consultantes B2B, formatrices corporate, RH, finance, management

Forces : Portée organique encore élevée en 2026 pour les textes longs, audience décideuses et acheteuses B2B.

Limites : Audience plus lente à convertir, ton plus formel requis.

TikTok / YouTube Shorts

Pour qui : Profils jeunes, sujets grand public, fitness, beauté, productivité

Forces : Algorithme très favorable aux nouvelles créatrices, potentiel viral massif, TikTok Shop intégré en Europe.

Limites : Fidélisation plus difficile.

Newsletter

Pour qui : Toute experte qui veut un actif durable indépendant des algorithmes

Forces : Tu possèdes ta liste, taux d'ouverture 30-50% vs 3% sur Instagram, convertit 3x mieux que les réseaux.

Limites : Construction lente, nécessite un trafic régulier pour grossir.

Capter et qualifier les prospects automatiquement

La capture transforme l'attention anonyme en relation identifiable. C'est le pivot entre la visibilité et la vente.

3.1 — Le lead magnet parfait — création étape par étape

Un lead magnet est une ressource gratuite que tu offres en échange d'un email. Sa qualité détermine la qualité des prospects que tu attires.

Les 4 critères d'un lead magnet efficace :

- **Hyper-spécifique** — il résout UN problème précis pour UNE personne précise. Pas 'comment développer son business' mais 'le script exact pour décrocher un RDV avec un prospect froid par LinkedIn'.
- **Consommable rapidement** — 15-30 minutes maximum. Un lead magnet qui prend 3 heures à lire sera abandonné.
- **Immédiatement actionnable** — à la fin de la lecture, la prospect peut faire quelque chose de concret et obtenir un premier résultat.
- **Avant-goût de ton offre payante** — il doit donner envie d'aller plus loin avec toi, pas remplacer ton offre payante.

Les formats de lead magnets qui convertissent le mieux en 2026 :

Checklist actionnable

La plus simple à créer et souvent la plus efficace. Une liste d'étapes ou de points à vérifier sur un sujet précis.

Conversion : Taux de conversion page : 40-60%

Exemple : Exemple : 'La checklist en 25 points pour auditer son système digital'

Template prêt à utiliser

Un fichier (Google Doc, Notion, Excel) que la prospect peut dupliquer et utiliser immédiatement.

Conversion : Taux de conversion : 35-55%

Exemple : Exemple : 'Mon template de tunnel de vente en 7 emails (copier-coller)'

Mini-guide PDF premium

15-25 pages denses, visuellement soignées. La version minimale de ce que tu vends.

Conversion : Taux de conversion : 30-50%

Exemple : Exemple : 'Le guide des 5 étapes pour automatiser son acquisition'

Quiz de diagnostic

La prospect répond à des questions et reçoit un résultat personnalisé. Très engageant et qualifiant.

Conversion : Taux de conversion : 50-70%

Exemple : Exemple : 'Quel est votre niveau de maturité digitale ? (Quiz en 5 minutes)'

3.2 — La page de capture parfaite

La page de capture a une seule fonction : collecter l'email. Tout élément qui ne sert pas cet objectif est une distraction.

Le titre

C'est l'élément le plus important. Communique le bénéfice du lead magnet en une phrase percutante. Format : 'Comment [obtenir X] en [temps] sans [douleur]'

Les bullet points de bénéfices

3-5 points qui décrivent ce que la prospect va obtenir/apprendre/pouvoir faire après. Orientés résultats, pas features.

Le formulaire

Prénom + email UNIQUEMENT. Chaque champ supplémentaire réduit le taux de conversion de 10-15%.

La preuve sociale

'4 200 entrepreneuses ont déjà téléchargé ce guide'. Même un nombre modeste rassure.

Convertir — le tunnel de vente qui travaille sans toi

Le tunnel de vente est la séquence d'étapes qui transforme une prospect en cliente — de manière automatique, reproductible et scalable.

4.1 — La séquence email de conversion en 7 jours

Ces emails sont envoyés automatiquement après que la prospect a rejoint ta liste.

Email J0 — Objet : Bienvenue + livraison du lead magnet

Délivre le lead magnet promis. Présente-toi en 3 phrases humaines. Annonce ce qui arrive dans les prochains jours. Termine par une question pour encourager la réponse.

Email J1 — Objet : [Prénom], tu n'es pas seule dans cette situation

Partage une histoire personnelle ou d'une cliente sur LE problème central de ta cible. Vulnérable et honnête. Montre que tu comprends de l'intérieur. Pas de vente — juste de la connexion.

Email J2 — Objet : Le conseil que je n'aurais jamais pensé partager gratuitement

Ton meilleur conseil. Actionnable. Dense. 80% de valeur. Finit par : 'Si tu veux aller beaucoup plus loin, j'ai créé quelque chose pour toi — je t'en parle dans 2 jours.'

Email J4 — Objet : Elle a fait [résultat] en [durée] (étude de cas)

Une étude de cas complète d'une cliente : situation avant, travail réalisé, résultats concrets en chiffres. Finit par : 'C'est exactement ce que mon programme permet de faire.'

Email J5 — Objet : Voici ce que j'ai créé pour toi

Présentation de l'offre. Pas une page de vente — une lettre personnelle qui explique pourquoi tu as créé ce programme. Lien vers la page de vente.

Email J6 — Objet : Les 3 questions que j'entends le plus souvent

FAQ email. Réponds aux 3 principales objections sous forme de questions-réponses conversationnelles.

Email J8 — Objet : Dernière chance + ce que tu rates si tu n'agis pas

Urgence finale réelle (fermeture, places, prix). Récap ultra-court de l'offre + bénéfices. CTA très direct.

L'IA au service de ton acquisition — l'état de l'art actuel

L'IA n'est plus un avantage compétitif — c'est un minimum viable. Les entrepreneuses qui ne l'utilisent pas font le même travail en 5x plus de temps. Et les capacités évoluent rapidement : ce qui était impossible il y a 12 mois est aujourd'hui gratuit.

5.1 — La stack IA pour l'acquisition

Stack minimal — Pour commencer (0-50 €/mois)

- **Claude.ai** — Génération de contenu, emails, pages de vente, scripts, analyse stratégique. Plans disponibles dès 20 €/mois. Les modèles récents (Claude Sonnet, Claude Opus) surpassent les générations précédentes en qualité rédactionnelle et en nuance contextuelle. Idéal pour le contenu long et les stratégies.
- **ChatGPT (OpenAI)** — Génération de contenu, brainstorming, reformulation. GPT-4o inclut l'analyse d'images et la vision. Accès via abonnement ChatGPT Plus (~20 €/mois). Très fort pour la variété de formats et les prompts créatifs.
- **Canva IA** — Création visuelle accélérée avec génération d'images, suppression de fond, redimensionnement intelligent. Plan pro : 13 €/mois.
- **Manychat (plan gratuit)** — Automation Instagram DM. Répond aux commentaires, qualifie les prospects, redirige vers Calendly ou une page de capture.

Stack intermédiaire — Pour scaler (50-200 €/mois)

- **Make (ex-Integromat)** — Automatise les workflows entre tes outils. Connecte n'importe quelle app à n'importe quelle autre via des scénarios visuels. 9 €/mois.
- **N8n Cloud** — Connecte Claude, Instagram, Notion, Gmail, Shopify entre eux avec intelligence. Plus puissant que Make pour les cas complexes. 20 €/mois.
- **Descript** — Édition vidéo par IA : transcription automatique, suppression des silences, clonage de voix. 24 €/mois.
- **Opus Clip** — Transforme automatiquement une longue vidéo en 10-20 shorts viraux avec cadrages IA. 15 €/mois.
- **Perplexity AI** — Moteur de recherche IA avec sources vérifiées. Idéal pour la veille marché, la recherche de concurrentes, l'analyse de tendances. Version pro : 20 €/mois.

Les nouveautés qui changent la donne en 2026

Agents IA autonomes

La grande évolution de 2025-2026 : les IA ne se contentent plus de répondre à des questions. Elles exécutent des tâches en autonomie. Claude, GPT-4o et Gemini proposent désormais des 'agents' capables de naviguer sur le web, d'envoyer des emails, de gérer un calendrier ou de mettre à jour un tableur — sans intervention humaine à chaque étape.

Conseil — Usage concret pour toi : un agent IA peut surveiller tes mentions sur les réseaux, qualifier automatiquement les prospects dans ton CRM et déclencher une séquence email personnalisée. Ce qui prenait 3 heures par semaine devient un workflow qui tourne seul.

Génération d'images IA — niveau professionnel

Midjourney v6, DALL-E 3 (intégré dans ChatGPT), Ideogram et Adobe Firefly permettent de créer des visuels de marque en minutes. La qualité atteinte rend ces outils utilisables directement pour des contenus Instagram, des covers de lead magnets ou des bannières sans designer.

IA vocale et video avatar

HeyGen, Synthesia et ElevenLabs permettent de créer des vidéos avec ton avatar IA ou de cloner ta voix. Applications pratiques : créer des Reels éducatifs en volume, doubler du contenu en plusieurs langues, produire des témoignages animés ou des vidéos de vente sans être devant la caméra.

Gemini (Google) dans ton écosystème

Gemini est désormais intégré directement dans Google Workspace (Docs, Gmail, Sheets, Meet). Si tu utilises Google pour ton business, tu as accès à une IA qui comprend le contexte de tes emails et documents. Gemini Ultra gère nativement des contextes très longs — jusqu'à un million de tokens — ce qui le rend adapté à l'analyse de grandes bases de données clientes.

5.2 — Les workflows IA qui font gagner le plus de temps

Recyclage de contenu automatique

1 vidéo YouTube (20 min) → Descript pour transcription → Claude pour transformer en : 5 posts LinkedIn, 10 posts Instagram, 1 newsletter, 3 idées de Reels, 1 article de blog. Le tout en 45 minutes au lieu de 8 heures.

Conseil — Gain : 7h15 par contenu produit.

Qualification automatique des DM Instagram

Manychat + IA : quand quelqu'un commente 'je veux le guide' sur ton post → message automatique avec le lien de capture → si l'email est donné → séquence email activée. Tu n'interviens à aucun moment.

Conseil — Gain : 2-3h par semaine de qualification manuelle.

Génération hebdomadaire de contenu

Chaque lundi, tu passes 2h avec Claude : tu listes 5 sujets → Claude génère 5 drafts de posts → tu édites en 30 min → tu programmes pour la semaine sur Buffer.

Conseil — Gain : 4h de création de contenu par semaine.

Service client automatisé

Tidio avec GPT + une base de connaissance de tes FAQ → le chatbot répond à 70-80% des questions sans ton intervention.

Conseil — Gain : 5-8h de SAV par semaine.

Création de lead magnets avec l'IA

Prompt Claude : 'Crée une checklist de 20 points pour [cible] qui veut [résultat] sans [obstacle]. Chaque point doit être actionnable en moins de 15 minutes.' → tu obtiens un lead magnet prêt à mettre en page en 10 minutes.

Conseil — Gain : 3-4h par lead magnet créé.

Mesurer, optimiser et scaler

Un système qui ne se mesure pas ne peut pas s'améliorer. Voici les métriques essentielles et comment les optimiser.

Les métriques essentielles par pilier

Pilier Visibilité

- **Trafic organique** — Visiteuses mensuelles depuis Google et réseaux. Cible : +10% par mois.
- **Taux de clic (CTR)** — Un fort taux (> 3%) signifie que ton contenu attire des gens qualifiés.

Pilier Capture

- **Taux de conversion page de capture** — Visiteuses → abonnées. Cible : 30-50%. En dessous de 20% : retravailler le titre.
- **Coût par lead (si ads)** — Combien tu paies pour obtenir un email qualifié. Cible : inférieur à 2-5 € selon la niche.

Pilier Nurturing

- **Taux d'ouverture email** — Cible : 30-50% pour une liste saine. En dessous de 20% : problème de sujet ou de délivrabilité.
- **Taux de clic email** — Cible : 3-8%. Indique si le contenu génère de l'intérêt pour l'offre.

Pilier Conversion

- **Taux de conversion page de vente** — Visiteuses → acheteuses. Cible : 1-5% selon le prix.
- **ROAS (Return On Ad Spend)** — Si tu fais des ads. Cible minimum : 2,5. En dessous = tu perds de l'argent.

Le framework d'optimisation en 4 étapes

1. **Mesurer** — Chaque semaine, 30 minutes pour regarder tes métriques clés. Une feuille Google Sheets suffit pour commencer.
2. **Identifier le goulot d'étranglement** — Où est la plus grosse perte dans ton système ?
Beaucoup de trafic mais peu d'abonnées → problème de capture. Beaucoup d'abonnées mais peu d'achats → problème de nurturing ou de page de vente.
3. **Tester une hypothèse** — Formule une hypothèse : 'Si je change le titre de ma page de capture, le taux de conversion augmentera.' Teste UNE SEULE chose à la fois pour isoler l'impact.
4. **Itérer** — Après 7-14 jours de test, analyse les résultats. Si positif : déploie. Si négatif : nouvelle hypothèse. La croissance est une série de petites améliorations répétées.

Plan de construction en 10 semaines

Voici le plan opérationnel pour construire ton système complet, semaine après semaine.

Semaines 1-2 — Fondations — présence et positionnement

- › Auditer ta présence actuelle (Google, réseaux, site).
- › Optimiser le profil de ton réseau social prioritaire.
- › Clarifier ta proposition de valeur et ta cliente idéale.
- › Identifier les 5 mots-clés principaux de ta niche.

Semaines 3-4 — Capture — lead magnet et page

- › Choisir le format de lead magnet le plus adapté à ta cible.
- › Créer le lead magnet (checklist ou mini-guide PDF).
- › Créer la page de capture sur Systeme.io.
- › Tester le parcours complet avant de le rendre public.

Semaines 5-6 — Nurturing — séquence email

- › Écrire les 7 emails de la séquence (en suivant le script du chapitre 4).
- › Les configurer dans Systeme.io ou Mailchimp.
- › Créer la page de vente de ton offre principale.
- › Configurer le checkout et le paiement.

Semaines 7-8 — Trafic — activation de l'acquisition

- › Lancer ta stratégie de contenu organique (3 posts/semaine).
- › Configurer Manychat pour l'automation Instagram DM.
- › Si budget disponible : lancer une première campagne ads (20 €/jour).
- › Intégrer les premiers outils IA dans ton workflow de création.

Semaines 9-10 — Optimisation — mesures et ajustements

- › Analyser les premiers résultats de chaque étape du tunnel.
- › Identifier et corriger le principal goulot d'étranglement.

- › A/B tester le titre de ta page de capture.
- › Planifier le scaling du canal qui fonctionne le mieux.

BONUS

20 templates et scripts prêts à utiliser

Ces templates sont prêts à copier-coller et à adapter à ta situation.

Templates de sujets d'emails qui fonctionnent

Template 1

La erreur que 80% des [ta cible] font (et comment l'éviter)

Template 2

Comment [Nom cliente] a [résultat concret] en [durée]

Template 3

Je n'aurais jamais cru dire ça, mais...

Template 4

Pourquoi [conseil populaire dans ta niche] est faux

Template 5

[Chiffre] leçons apprises après [expérience marquante]

Template 6

Ce que [experte que ta cible respecte] ne te dit pas

Template 7

Lis ça si tu veux [bénéfice désiré] avant [date/événement]

Templates de bio Instagram/LinkedIn

Template 8

J'aide les [cible] à [résultat mesurable] en [durée] | [Preuve sociale] | [CTA + lien]

Template 9

[Titre métier] | Fondatrice de [Marque] | [Résultats que tu obtiens pour tes clientes] | [CTA]

Template 10

Ex-[précédent poste] → [Transformation vécue] | Maintenant j'aide [cible] à [résultat] | [Lien]

Templates de posts Instagram à fort engagement

Template 11 — Le post 'Erreur que tu fais'

Accroche : 'Tu fais probablement cette erreur sans le savoir.' Corps : description de l'erreur + pourquoi c'est une erreur + la solution. CTA : 'Sauvegarde ce post et partage avec une amie qui en a besoin.'

Template 12 — Le post 'Contre-intuitif'

Accroche : 'Pour [objectif désiré], arrête de [conseil populaire].' Corps : explication contre-intuitive avec logique et preuves. CTA : 'Commente OUI si tu veux que j'explique plus en détail.'

Template 13 — Le post 'Avant/Après'

Accroche : '[Prénom cliente] avait [problème]. Aujourd'hui, [résultat].' Corps : histoire de transformation courte et concrète. CTA : 'DM-moi [mot-clé] si tu veux le même résultat.'

Template 14 — Le post 'Liste de ressources'

Accroche : 'Les 5 outils que j'utilise quotidiennement pour [résultat].' Corps : liste avec une ligne par outil et pourquoi. CTA : 'Sauvegarde ce post — tu en auras besoin plus tard.'

Template 15 — Le post 'Question/Réponse'

Accroche : 'On m'a posé cette question 12 fois cette semaine.' Corps : la question + ta réponse honnête et détaillée. CTA : 'Commente ta plus grande question sur [sujet] — je réponds à tout.'

Scripts de DM Instagram pour convertir

Template 16 — Réponse à un commentaire positif

Merci beaucoup [prénom] ■ Ça me touche. Si tu veux aller plus loin sur ce sujet, j'ai un [lead magnet] gratuit qui t'explique [bénéfice principal]. Je t'envoie le lien si tu veux ?

Template 17 — Relance d'une prospect qui n'a pas répondu

Bonjour [prénom], je voulais juste m'assurer que tu avais bien reçu [ressource]. Est-ce que tu as eu l'occasion d'y jeter un œil ? N'hésite pas si tu as des questions.

Template 18 — Premier contact après une interaction

Bonjour [prénom], j'ai vu que tu avais sauvegardé mon post sur [sujet]. Est-ce que c'est quelque chose sur lequel tu travailles en ce moment ? Je serais contente d'échanger si tu veux.

Templates d'emails de séquence (complets)

Template 19 — Email J0 — Livraison du lead magnet

Objet : Voici ton [nom du lead magnet] ■ Bonjour [Prénom], Merci d'avoir rejoint ma liste. Voici le lien pour accéder à ton [lead magnet] : [LIEN] En 3 mots sur moi : je suis [Prénom], j'aide [cible] à [résultat] sans [obstacle principal]. Dans les prochains jours, je vais te partager [ce que tu vas recevoir : conseils, stratégies, ressources]. Une question pour toi : quel est ton plus grand défi en ce moment par rapport à [sujet] ? Réponds directement à cet email — je lis tous les messages. À très vite, [Prénom]

Template 20 — Email de vente J5 — Présentation de l'offre

Objet : Voici ce que j'ai créé pour toi Bonjour [Prénom], Ces derniers jours, tu as vu que [récap de la valeur partagée]. Aujourd'hui je voulais te parler de quelque chose que j'ai construit spécifiquement pour [cible] qui veut [résultat]. C'est [nom de l'offre] : [description en 1 phrase]. Ce que tu obtiens : → [Bénéfice 1] → [Bénéfice 2] → [Bénéfice 3] [Prénom] qui a utilisé cette méthode a obtenu [résultat concret]. Si tu es prête à [résultat désiré], tu peux voir tous les détails ici : [LIEN PAGE DE VENTE] Des questions ? Réponds à cet email. [Prénom]

Ce guide t'a donné la méthode, les outils et les scripts. La seule chose qu'il ne peut pas faire à ta place : l'exécution. Lance-toi cette semaine — pas dans un mois. Le meilleur système est celui qui existe, même imparfait. The Lead Femme accompagne les femmes entrepreneurs dans cette construction.

Conseil — Réserve ton appel gratuit sur theleadfemme.com