

Morgane Desire

3 TYPES

*de DM qui ouvrent
une conversation*



EAC - @MD.DESIRE.MORGANE

Morgane Desire

HEY, 

Moi *c'est* Morgane.

À 8 ans, diagnostiquée d'une pathologie incurable,
l'école m'a classée **"sans avenir"**.

À 22 ans, j'ai décidé de **reprendre le contrôle**. Pendant 4/5 ans
en MLM, j'ai bâti une équipe de 150 personnes et
généralisé **3,3 M€ da CA** grâce à mes propres stratégies.

Puis j'ai recommencé seule.

-  Sans équipes
-  Sans appels
-  JUSTE EN DM

SPOILER ALERTE :

500K€ closés cash en 12 mois !

Aujourd'hui, j'enseigne les méthodes authentiques qui
transforment un téléphone... en machine à ventes.



EAC - @MD.DESIRE.MORGANE





Ces **3 types** de DM on été pensés pour t'aider à **ouvrir des conversations** naturellement, sans jamais paraître forcé ou intrusif. Tu trouveras ici des **messages simples, adaptables et efficace** pour engager tes prospects, créer du lien et transformer un 1er contact en vraie opportunité.

LE BUT N'EST **PAS** DE VENDRE.

Le but est simple : **créer une réponse naturelle.**

➔ **Et pour ça, tout dépend du contexte.**



1. DM à un prospect froid (zéro interaction)

Objectif : briser la glace sans être bizarre ni commercial

Structure : Accroche personnalisée → Observation sincère → Question légère

EXEMPLE

"Hello ! Je suis tombé sur ton profil en cherchant des comptes dans [thématique]. J'aime beaucoup ta manière de parler de [détail précis]. Tu es lancé depuis combien de temps là-dedans ?"

Pourquoi ça marche ?

Tu ne vends rien - Tu montres que tu n'es pas un bot - Tu poses une question simple (facile de répondre)



Morgane Desire

2. DM après interaction (commentaire / like)

Objectif : prolonger une micro-connexion déjà existante

Structure : Référence à l'interaction → Compliment ou rebond → Question ouverte

EXEMPLE

*“Merci pour ton commentaire sous mon post.
Ça m’a fait sourire ce que tu as dit sur [reprendre ses mots]
Tu bosses aussi sur ce sujet en ce moment ?”*

Pourquoi ça marche ?

C'est naturel (logique de continuer la discussion) - Tu valorises la personne - Tu ouvres une porte sans pression

3. DM après vue de story

Objectif : surfer sur l'instant (le plus puissant)

Structure : Réaction directe à la story → Avis / émotion / question → Ouverture simple

EXEMPLE

*“Ta story sur [sujet] m’a parlé. Surtout quand tu dis [détail précis]
C’est un sujet que tu explores en ce moment ?” OU “Trop intéressant
ce que tu dis sur [sujet]. Tu vois souvent ce problème chez tes clients ?”*

Pourquoi ça marche ?

C'est spontané - Contextuel (donc jamais intrusif) - Ça donne envie de répondre



LES 3 RÈGLES D'OR (À NE JAMAIS OUBLIER)

1. Toujours contextualiser

➔ Un DM sans contexte = ignoré

2. Poser UNE seule question

➔ Sinon la personne ne répond pas

3. Zéro intention de vente immédiate

➔ Tu ouvres une conversation, pas un tunnel

CE QUE TU DOIS RETENIR

Un **bon DM**, ce n'est pas :

- un pitch
- une technique manipulatrice

C'est :

- une entrée **naturelle** dans une discussion
- **adaptée** au niveau de relation
- **simple** à répondre



Morgane Desire

Allons droit au but.

Si tu lis ces pages, **ce n'est pas par hasard !**

C'est que tu veux enfin **transformer ta passion** en quelque chose de concret, avancer plus vite, et arrêter de courir après les clients jour après jour.

Et justement, **c'est là que j'interviens !** Aider des entrepreneurs ambitieux à structurer, **vendre et développer leur business**, c'est exactement ce que je fais.

Ce qu'il te manque aujourd'hui, ce n'est pas plus de motivation, mais un **cadre clair**, une **méthode applicable**, et un **plan d'action** pensé pour toi.

**INSTALLE MON SYSTÈME AUTOMATIQUE
QUI CONVERTIT**



Attention : les places sont limitées et il ne sera plus possible de copier mon système à vie ! Choppe vite ta place !

CLIQUE ICI



Pour copier mon système

EAC - @MD.DESIRE.MORGANE