

BONUS VIP

CHALLENGE VISIBLE(S)

TEMPLATE DE PROSPECTION

Transforme ta visibilité en conversations.
Transforme tes conversations en clients.

Ce template est conçu pour être utilisé juste après avoir publié ton histoire mémorable. Tu as créé de la visibilité – maintenant on la convertit.

Règle d'or : la prospection ne fonctionne que si tu as d'abord donné de la valeur. Ton histoire publiée, c'est ta valeur.
Ces messages arrivent APRES, pas avant.

1. LE SYSTÈME EN 4 ÉTAPES

La **prospection** n'est pas du spam. C'est une conversation qui commence par de l'intérêt sincère et qui finit par une offre naturelle. Voici le **système complet**.

ÉTAPE	QUAND	ACTION	OBJECTIF
1	Jour 0	Publier ton histoire mémorable	Créer un signal de visibilité
2	J+1 à J+3	Répondre à chaque interaction	Ouvrir des conversations
3	J+3 à J+7	Envoyer des DM ciblés	Qualifier les personnes intéressées
4	J+7 à J+14	Proposer un appel découverte	Convertir en client

Ce système fonctionne sur 14 jours. Il peut être répété chaque fois que tu publies un contenu fort.

2. ÉTAPE 2 – RÉPONDRE AUX INTERACTIONS (J+1 à J+3)

Quand tu **publies ton histoire**, des gens vont réagir : likes, commentaires, messages privés. Chaque interaction est une porte ouverte. Voici **comment la pousser**.

QUAND QUELQU'UN COMMENTE TON POST :

Merci [Prénom] ! Ton commentaire me touche. Est-ce que cette histoire te parle parce que tu vis quelque chose de similaire en ce moment ?

Pourquoi ça marche : tu ne remercies pas juste – tu ouvres une conversation en posant une question qui qualifie la personne.

QUAND QUELQU'UN LIKE SANS COMMENTER :

Hey [Prénom], j'ai vu que mon dernier post t'avait parlé. Merci d'avoir pris le temps ! Par curiosité, c'est quoi dans l'histoire qui t'a accroché(e) ?

Pourquoi ça marche : le like est un signal faible. Le DM le transforme en signal fort. La question est ouverte et non vendeuse.

QUAND QUELQU'UN T'ENVOIE UN MESSAGE PRIVÉ SPONTANÉ :

Wow, merci d'avoir pris le temps de m'écrire. Ça me fait plaisir que ça résonne. Tu me dis que [reformuler ce qu'il/elle a dit] – c'est exactement le genre de situation que je rencontre souvent. Tu veux qu'on en parle 10 minutes ? Parfois un regard extérieur débloque tout.

Pourquoi ça marche : tu reformules (preuve d'écoute), tu normalises ("je rencontre souvent"), et tu proposes un appel sans pression ("10 minutes").

Ne réponds JAMAIS par un pitch. Pas de lien, pas de prix, pas de "j'ai justement un programme pour ça". À cette étape, tu écoutes.

3. ÉTAPE 3 – DM CIBLÉS (J+3 à J+7)

Maintenant tu as des **conversations ouvertes**. Certaines personnes ont répondu, partagé leur situation. **C'est le moment d'aller plus loin** – avec celles qui montrent des signaux d'intérêt.

POUR QUELQU'UN QUI A PARTAGÉ SA SITUATION :

[Prénom], j'ai repensé à ce que tu m'as dit l'autre jour sur [reformuler son problème]. C'est un truc que j'ai vécu aussi avant de trouver ce qui marchait vraiment. Si ça t'intéresse, je peux te partager en 15 min ce qui a fait la différence pour moi. Pas de pitch, juste un échange. Ça te dit ?

Pourquoi ça marche : tu montres que tu as écouté (reformulation), tu crées un lien (expérience commune), et tu désamorces la peur du pitch.

POUR QUELQU'UN QUI SUIT TON CONTENU MAIS N'A JAMAIS INTERAGI :

Salut [Prénom] ! Je vois qu'on est connecté(e)s depuis un moment et j'ai vu que tu [détail spécifique : "travailles dans le coaching" / "lances ton activité" / "s'intéresses au personal branding"]. Je serais curieuse de savoir : c'est quoi ton plus gros défi en ce moment côté visibilité ?

Pourquoi ça marche : le détail spécifique prouve que tu ne fais pas de copier-coller. La question est précise et orientée vers ton expertise.

**POUR QUELQU'UN QUI A VISITÉ TON PROFIL
(notification LinkedIn) :**

Hey [Prénom], j'ai vu que tu étais passé(e) sur mon profil. Si c'est parce que mon dernier post t'a fait réfléchir, tant mieux ! C'est quoi ta situation en ce moment ? Tu es [indépendante / en lancement / en transition] ?

Personnalise TOUJOURS. Un message générique = poubelle. Un message avec un détail spécifique = conversation.

4. ÉTAPE 4 – PROPOSER L'APPEL DÉCOUVERTE (J+7 à J+14)

Une personne a **engagé la conversation**, partagé son problème, montré de l'intérêt. C'est le moment de **proposer un appel**. Pas avant.

LE MESSAGE DE TRANSITION :

[Prénom], écoute, ce que tu me décris c'est exactement le genre de situation où je peux t'aider. Plutôt que de continuer par message, est-ce que ça te dirait qu'on prenne 20 minutes ensemble ? Je te donne 2-3 pistes concrètes pour [résultat spécifique], et si tu veux aller plus loin après, je te présente comment je travaille. Zéro obligation. Ça te va ?

Pourquoi ça marche : tu donnes une raison concrète de venir (pistes), tu es transparent ("je te présente comment je travaille"), et tu enlèves la pression ("zéro obligation").

SI LA PERSONNE HÉSITE :

Aucun souci ! En attendant, j'ai partagé pas mal de contenu sur [sujet] sur mon profil. Hésite pas à y jeter un œil. Et si un jour tu te sens prête, le lien de mon agenda est dans ma bio.

Pourquoi ça marche : tu ne forces pas, tu restes disponible, et tu maintiens le lien.

SI LA PERSONNE DIT OUI :

Top ! Voici le lien pour réserver un créneau : [LIEN CALENDLY].
Choisis ce qui t'arrange. Avant l'appel, j'aimerais que tu réfléchisses à une question : si tu pouvais régler UN problème dans ton business cette semaine, ce serait lequel ?

Pourquoi ça marche : la question prépare l'appel ET qualifie le prospect. Tu arrives en appel en sachant déjà son problème numéro 1.

Ne réponds JAMAIS par un pitch. Pas de lien, pas de prix, pas de "j'ai justement un programme pour ça". À cette étape, tu écoutes.

5. LE SUIVI – RELANCE SANS HARCELER

80% des ventes se font au follow-up. Mais il y a une différence entre relancer et harceler. Voici **les règles**.

TIMING	CONTEXTE	MESSAGE
J+3 après le DM	Pas de réponse	"Hey [Prénom], mon message s'est peut-être perdu ! Je voulais juste savoir si tu avais eu le temps d'y réfléchir ?"
J+7	A répondu mais pas de suite	"[Prénom], je viens de publier quelque chose qui pourrait t'intéresser vu ce que tu me disais sur [sujet]. [Lien]"
J+14	Conversation en attente	"Je ne veux pas insister, mais je voulais vérifier : est-ce que [problème] est toujours un sujet pour toi en ce moment ?"
J+30	Silence total	Ne relance plus. Publie du contenu. Cette personne te reviendra quand elle sera prête.

Ne relance JAMAIS plus de 3 fois. Si au bout de 3 messages il n'y a pas de réponse, lâche prise. Ta meilleure relance, c'est ton prochain contenu.

6. TON TRACKER DE PROSPECTION

Imprime cette page ou copie-la dans un tableau.
Remplis-la chaque semaine.

Prénom	Étape actuelle	Dernier message	Prochain pas	Date relance
Marie L.	DM envoyé (J+2)	03/04	Relance J+5	06/04

Rappelle-toi : "Ce qui te rend visible, ce n'est pas ce que tu montres, c'est ce que tu assumes"

VISIBLE(S) – STEVES HOUNKPONOU