

Séquence de courriels de vente

## Modèle de base

Ce modèle devrait être adapté à votre entreprise et à votre client idéal en fonction de vos objectifs et de votre mission.

**Si vous offrez une promesse et non un cadeau gratuit :**

Courriel no1 : *Merci de vous être inscrit, voici ce que vous recevrez et à quelle fréquence.*

Courriel no2 : Échantillon de la promesse (ex.: recette, truc, vidéo, etc.).

Courriels no3 à no5 : Même principe qu'avec le cadeau gratuit.

## Courriel no1

Bonjour,

Merci d'avoir téléchargé mon eBook [titre] (**ou** de vous êtes inscrit pour recevoir X).

TÉLÉCHARGEZ LE EBOOK (hyperlien) (**ou** accédez aux vidéos **ou** autre).

J'aide [qui] à [quoi] avec [comment], et j'aurai le plaisir de vous offrir des conseils pour y arriver dans les prochaines semaines.

*(Exemple : J'aide les entrepreneurs créatifs à transformer leur passion en business avec de l'accompagnement et de la formation. Il me fera plaisir de vous offrir des conseils pour y arriver dans les prochaines semaines).*

[Appel à l'action, rappel de télécharger/visionner] Téléchargez le eBook

À bientôt,  
[votre nom]

## Courriel no2

Bonjour,

J'espère que vous avez lu (**ou** visionné) [nom de votre cadeau + remettre le lien pour y accéder].

Un problème fréquent que les [votre cible] vivent, c'est [nommer le problème].

*(Exemple : Deux problèmes fréquents chez les entrepreneurs créatifs, ce sont le trop plein d'idées et le manque de focus. On n'en dort pas la nuit, parfois!)*

Pour vous aider, je vous propose [bonus]. Ça va vous aider parce que [bénéfices].

*(Exemple : Pour vous aider, je vous propose un épisode de mon podcast intitulé "Comment garder le focus?" Ça va vous aider à voir les choses autrement et vous donner des trucs à appliquer dès maintenant.)*

TÉLÉCHARGEZ LE BONUS (lien) (**ou** donner le truc textuellement, selon le cas)

[Appel à l'action] Vivez-vous cette difficulté aussi? Répondez à ce courriel pour m'en faire part.

À bientôt,  
[votre nom]

## Courriel no3

Bonjour,

Je vous ai parlé de X dans mon dernier courriel parce que c'est un problème que je rencontre souvent. On voudrait tellement [ce que le client voudrait], n'est-ce pas?

*(Exemple : Je vous ai parlé du manque de focus dans mon dernier courriel parce que c'est une problématique que les entrepreneurs que j'accompagne rencontrent souvent. On voudrait tellement calmer notre mental, n'est-ce pas?)*

Est-ce que ça vous arrive de vous sentir [X, Y, Z]?

*(Exemple : Est-ce que ça vous arrive de vous sentir complètement dépassé et désorganisé?)*

Je vous comprends tellement!

[Insérer votre histoire]

*(Exemple :*

*J'avais énormément de difficulté à garder le focus il y a 5 ans lorsque j'avais mon ancienne entreprise. J'avais l'impression de travailler très fort, mais de ne jamais arriver aux résultats souhaités.*

*Pourtant, j'avais des outils pour planifier, je travaillais beaucoup et je me sentais à ma place dans la voie que j'avais choisie. Mais les ventes ne décollaient pas comme je l'aurais souhaité.*

*Finalement, j'ai compris que je manquais de focus et que je m'éparpillais beaucoup. Je voulais tellement plaire à tout le monde que j'acceptais toutes les commandes personnalisées.*

*J'ai donc mis en place un plan d'action pour atteindre mes objectifs, et j'ai travaillé ma perception des choses pour garder le focus.*

*Depuis 2 ans, je vais de succès en succès et je dépasse mes objectifs!*

*Mes études et mes expériences m'ont aidée à trouver la bonne façon de faire. Mais je pense souvent à comment on se sent dans cette situation.)*

Sur ma page Facebook [lien] (ou autre réseau social), je partage plusieurs trucs pour [solution au problème] *(Exemple : pour garder le focus)*. [Appel à l'action] Je vous invite à me suivre sur Facebook!

À bientôt,  
[votre nom]

## Courriel no4

Bonjour,

Imaginez si vous pouviez [X, Y, Z].

*(Exemple :*

*Imaginez si vous pouviez :*

- *faire vos journées en sachant que vous accomplissez les bonnes actions;*
- *récolter le fruit de vos efforts plus rapidement;*
- *être moins stressé par tout ce qu'il y a à faire pour votre entreprise).*

Vous vous sentiriez probablement [X, Y, Z].

*(Exemple :*

*Vous vous sentiriez probablement :*

- *plus en contrôle,*
- *plus zen.*

*Et atteindre vos objectifs vous rendra plus prospère. Fini de travailler pour des peanuts!)*

Qu'est-ce que ça changerait dans votre vie?

Que seriez-vous prêt à faire pour voir ce changement?

[storytelling + teaser]

*(Exemple : J'ai investi beaucoup d'argent et de temps pour trouver la solution idéale. Je suis très heureuse d'y être arrivée, mais je ne veux pas que vous ayez à dépenser autant que je l'ai fait. Je vous en reparle bientôt!)*

[Appel à l'action] N'oubliez pas de me suivre sur Facebook [lien] (ou autre appel à l'action)!

[votre nom]

## Courriel no5

Bonjour,

Lorsqu'on [problème], on se sent généralement [émotion(s)]. Je sais que vous n'avez pas [X, Y, Z] pour résoudre ce problème, mais j'ai travaillé très fort pour que les gens comme vous [bénéfice principal].

*(Exemple :*

*Lorsqu'on manque de focus, on se sent généralement déboussolé et diminué (on a l'impression qu'on n'arrive pas à en faire autant que les autres).*

*Je sais que vous ne pouvez pas changer votre cerveau pour résoudre ce problème, mais j'ai travaillé très fort pour que les gens comme vous (et moi!) puissent atteindre leurs objectifs plus facilement, tout en gardant leur côté créatif!)*

[autres solutions] ne sont pas suffisant[e/s] pour vous aider [pourquoi].

Il vous faut [votre solution].

*(Exemple :*

*Les agendas et les outils en ligne ne sont pas suffisants pour vous aider à long terme.*

*Il vous faut un plan d'action concret basé sur votre nature profonde.)*

Cela va vous permettre de :

- [bénéfice 1],
- [bénéfice 2],
- [bénéfice 3].

*(Exemple : Cela va vous permettre d'avoir :*

- *une stratégie adaptée à votre réalité,*
- *une liste concrète des actions à faire,*
- *une ligne directrice assez souple pour accueillir de nouvelles idées.)*

[avantage concurrentiel]

*(Exemple : Je travaille exclusivement avec des créatifs depuis deux ans et je connais parfaitement leurs besoins. J'ai une approche très humaine des entreprises et j'offre cette séance "plan d'action" en personne.)*

suite page suivante...

[Preuve(s)]

*(Exemple : témoignages, nombre de clients satisfaits, etc.)*

[OFFRE + pourquoi aujourd'hui]

*(Exemple :*

*Prêt à reprendre le contrôle sur votre entreprise?*

*Réservez une séance "plan d'action" aujourd'hui et recevez en prime une heure de coaching de suivi (valeur de 115\$).*

[appel à l'action]

*(Exemple : JE VEUX GARDER LE FOCUS ET ATTEINDRE MES OBJECTIFS! [lien])*