

Plan de travail - rédaction d'une séquence de courriels

Mon objectif principal : quel est le but de cette séquence?

--

Mes sous-objectifs (ex. : *augmenter le nombre de fans Facebook, générer du trafic sur mon site*)

--	--

Mon offre finale : qu'est-ce que je veux vendre ou faire faire?

--

Le problème du client

--

Ma solution

Les bénéfices de ma solution

-
-
-

Mes avantages concurrentiels

Des mots qui parlent à mon avatar

--

Les étapes nécessaires pour guider mon client

Faire prendre conscience du problème

Atténuer le problème, être utile avant l'achat

Résoudre le problème avec ma solution

Plan de contenu pour la séquence (5 courriels)

1. Contribuer avec une partie de la solution : livrer le cadeau ou la promesse
 - a. Ici, on livre ce qu'on a promis.
 - b. On envoie un courriel court avec une brève présentation (description courte).
 - c. On annonce qu'on va poursuivre la relation.
2. Renforcer la crédibilité et offrir un outil magique
 - a. On offre un cadeau supplémentaire (une vidéo, un épisode de podcast, un exercice, etc.).
 - b. On explique en quoi ça va aider la personne à affronter son problème actuel.
3. Mentionner les obstacles et guider : pourquoi vous?
 - a. On parle du problème et des émotions associées.
 - b. On se présente en détail, "je comprends" (description longue).
4. Abattre les obstacles (objections à la vente)
 - a. *Imaginez si...*
 - i. vous pouviez faire ceci.
 - ii. vous pouviez ressentir cela.
 - iii. vous n'aviez plus à...
 - b. On rejette les objections d'acheter avant qu'elles ne surviennent.
 - i. Quel prix ça aurait?
 - ii. Qu'est-ce que ça changerait dans votre vie?
 - iii. Êtes-vous prêt pour ce changement?
5. Offrir la solution avec une offre irrésistible
 - a. On répond parfaitement au besoin.
 - b. On explique en quoi notre solution est la meilleure.
 - i. Comparatifs
 - ii. Avantages concurrentiels
 - iii. Preuves
 - c. On crée un sentiment d'exclusivité et d'urgence.