

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.