

De l'abonné au client

ma méthode réseaux sociaux + closing



5 ÉTAPES · DES MESSAGES PRÊTS À COPIER

Vendre par écrit, sans appel

La méthode de **Marc Burlet**, 15 ans de réseaux sociaux, de tunnels de vente et de closing.



AIMANT STUDIO



AVANT DE COMMENCER

Pourquoi ce guide

Depuis 15 ans, j'aide des indépendants
à transformer des abonnés en clients.

Sur Instagram, sur Facebook, en message privé.

Je ne fais pas d'appel de vente.

Tout se passe par écrit.

La personne répond quand elle veut, sans pression,
et je garde une trace de chaque échange.

Ce guide, c'est ma méthode complète, avec les messages que j'utilise.

Rien n'est caché.

Tu copies, tu adaptes, tu envoies.

Marc

MODE D'EMPLOI

Comment l'utiliser

Un abonné devient client en 5 étapes.

Chaque étape a ses modèles de messages, prêts à copier.

1. Le contenu**Modèle 1****2. L'appel à l'action****Modèles 2 à 4****3. La conversation****Modèles 5 et 6****4. La proposition****Modèles 7 et 8****5. Relance et objections****Modèles 9 à 15**

- Remplace ce qui est entre crochets par tes mots.
- Garde ton ton : si tu vouvoies tes clients, vouvoie.
- Enregistre les modèles dans tes réponses rapides.

Ce n'est pas pour toi si...

tu cherches un message magique qui vend à ta place.

Ces modèles ouvrent une vraie conversation, et c'est toi qui la mènes.



« On ne suit pas un vendeur, on suit quelqu'un qui aide. »

ÉTAPE 1 · LE CONTENU

Publie pour les bons clients

Ton contenu a un seul travail : que la bonne personne se dise « il parle de moi ».

Pas besoin de faire des millions de vues.

Exercice 20 MIN

Écris avec les mots de tes clients

1. Note 10 questions que tes clients te posent avant d'acheter.
2. Écris-les avec leurs mots exacts, pas les tiens.
3. Garde les 5 qui reviennent le plus souvent.

☐ Tu as 5 sujets de vidéo, écrits comme tes clients parlent.

Transforme tes idées en vidéos

Modèle 1

À COPIER

La vidéo face caméra en 4 temps

1. L'accroche : la situation de ta cliente, en une phrase.
2. Le problème : ce que ça lui coûte.
3. Le conseil : une seule action concrète.
4. La fin : une question pour la faire réagir.

*Tu passes tes soirées à répondre à des messages qui ne donnent rien ?
Le souci, c'est souvent ton premier message.
Demain, pose une question avant de donner ton prix.
Et toi, tu envoies ton prix tout de suite ?*

☐ **Tu as tourné ta première vidéo en 4 temps.**

Exercice

10 MIN

Tiens un rythme simple

1. Une vidéo de valeur par jour, courte.
2. Un appel à l'action une à deux fois par semaine, pas plus.
3. Les mêmes jours chaque semaine, pour ne plus y penser.

☐ **Ton rythme de publication est noté dans ton agenda.**



«*Si tu ne dis pas quoi faire, personne ne le fait.*»

ÉTAPE 2 · L'APPEL À L'ACTION

Donne un mot-clé à écrire

Un abonné qui aime ton contenu ne t'écrit pas tout seul.

Donne-lui une action simple, qui ne l'engage à rien.

Modèle 2 À COPIER

La phrase de fin de vidéo

*Si tu veux ma liste des 3 messages qui font
répondre, écris LISTE en commentaire.
Je te l'envoie en privé.*



Tu as choisi ton mot-clé : un seul mot, facile à taper.

ÉTAPE 2 · L'APPEL À L'ACTION

Réponds vite, donne ce que tu promets

Modèle 3

À COPIER

La réponse sous le commentaire

C'est envoyé, [prénom] !

Regarde tes messages privés.

- ☐ Tu réponds sous chaque commentaire dans l'heure.

Modèle 4

À COPIER

Le message privé qui suit

Hello [prénom], comme promis, voici [la ressource] : [lien].

Dis-moi ce que tu en penses.

Et au fait, c'est quoi ton activité ?

- ☐ Les deux messages sont enregistrés dans tes réponses rapides.

Ce n'est pas encore le moment de vendre

Ici, tu donnes ce que tu as promis, rien d'autre.

La vente vient après la conversation.



« On ne vend pas à quelqu'un qu'on ne comprend pas. »

ÉTAPE 3 · LA CONVERSATION

Pose des questions avant de vendre

Quelqu'un t'écrit ton mot-clé en message privé.

La plupart envoient leur prix tout de suite, et la personne disparaît.

Ton seul but ici : comprendre sa situation.

Modèle 5

À COPIER

Le premier message

Merci pour ton message, [prénom] !

Avant de t'envoyer quoi que ce soit, je veux comprendre ta situation.

Tu fais quoi, et depuis combien de temps ?

Aujourd'hui, tes clients te trouvent comment ?

Qu'est-ce qui te bloque le plus en ce moment ?



Enregistre-le dans tes réponses rapides.

Montre que tu as compris

Modèle 6 **À COPIER**

Reformule avant de proposer

*Si je résume : tu es [métier] à [ville], tes clients viennent surtout du bouche-à-oreille, et ce qui te bloque, c'est [blocage].
C'est bien ça ?*

☐ Tu attends son « oui, c'est ça » avant d'aller plus loin.

Quand la personne se sent comprise, la confiance s'installe.
C'est elle qui te demandera ce que tu proposes.

Exercice **15 MIN**

Les règles de la conversation écrite

1. Une idée par message, jamais de pavé.
2. Pas de vocal de plus de 30 secondes.
3. Tu réponds dans la journée, à une heure normale.
4. Tu finis chaque message par une question.

☐ Tu as relu tes 3 dernières conversations avec ces règles.



« Une offre claire se lit en 30 secondes. »

ÉTAPE 4 · LA PROPOSITION

Propose par écrit, en une fois

Tu connais sa situation.

Tu proposes une seule solution, avec le prix et le délai.

Pas trois options, pas de « on s'appelle ».

Modèle 7 **À COPIER**

Demande la permission

Merci pour tes réponses, c'est très clair.

J'ai une idée précise de ce que je ferais à ta place.

Tu veux que je te l'écrive ?



Tu attends son « oui » avant d'envoyer ta proposition.

Écris ta proposition

Modèle 8

À COPIER

La proposition en 5 lignes

1. Ce que tu as compris de sa situation.
2. Ce que tu fais pour elle.
3. Ce qu'elle reçoit exactement.
4. Le prix et le délai.
5. Une seule question pour décider.

*Tu veux plus de réservations sans passer tes soirées sur Instagram.
Je te fais ta page, tes profils et 10 contenus prêts à publier.
Tu reçois tout en 10 jours ouvrés, et tout reste à toi.
Le prix est de 490 €, payé une fois.
On part là-dessus ?*

☐ **Ta proposition tient sur un écran de téléphone.**

Le prix se dit, il ne se cache pas

Un prix annoncé clairement rassure.

Un prix qu'il faut deviner fait fuir.



« *Un silence n'est pas un non.* »

ÉTAPE 5 · RELANCE ET OBJECTIONS

Relance sans insister

Beaucoup de ventes se font après une relance.

La personne était occupée, elle a oublié, elle hésite.

Ton rôle : l'aider à décider.

Modèle 9

À COPIER

La relance à 2 jours

Hello [prénom], je reviens vers toi pour ma proposition de [jour].

Tu as eu le temps d'y jeter un œil ?

☐

Tu relances une seule fois, deux jours après.

Relance, puis ferme le dossier

Modèle 10

À COPIER

La relance à 5 jours

Je ne veux pas te déranger.

Dis-moi simplement où tu en es : c'est oui, c'est non, ou c'est pas maintenant ?

Les trois me vont.

☐ Tu laisses la porte ouverte au non.

Modèle 11

À COPIER

Le dernier message

Je ferme ton dossier pour l'instant, [prénom].

Si ça redevient d'actualité, écris-moi, je garde ta situation en tête.

Belle suite à toi !

☐ Après ce message, tu n'écris plus. C'est elle qui reviendra.

Pourquoi fermer le dossier ?

Parce qu'un « non » clair vaut mieux qu'une relance de trop.

Et beaucoup répondent justement à ce message-là.

Les 4 objections fréquentes

Une objection est une question : demande ce qu'il y a derrière.

Modèle 12 À COPIER

« C'est trop cher. »

Je comprends.

*Qu'est-ce qui te paraît trop cher : le montant,
ou tu n'es pas sûre de ce que tu reçois ?*

Modèle 13 À COPIER

« Je dois réfléchir. »

Bien sûr.

Sur quoi exactement ?

Dis-moi ce qui te fait hésiter, je te réponds tout de suite.

Modèle 14 À COPIER

« Je n'ai pas le temps en ce moment. »

C'est justement pour ça que je le fais à ta place.

De ton côté, tu réponds à un brief, et c'est tout.

Modèle 15 À COPIER

« Je dois en parler à mon mari. »

Bonne idée.

Tu veux que je t'écrive un résumé en 3 lignes à lui montrer ?

TÉMOIGNAGES

Ils ont travaillé avec moi

« Un grand merci à Marc pour ton professionnalisme et ta patience. »

Angélique, atelier prospection

« Au début, je ne savais pas trop où j'allais, mais au fur et à mesure, j'ai réussi à trouver mon chemin et à y voir plus clair. »

Johanna, atelier prospection

« Franchement j'ai adoré, c'était hyper intéressant et le niveau de stress du départ a bien baissé. »

Julie, atelier prospection

« Très constructif cette formation afin de m'améliorer. »

Bénédicte, atelier prospection

*« Génial Marc, j'adore !
Tout au même endroit. »*

Valérie, sur l'organisation de son équipe

ÉCRIS-MOI, JE TE RÉPONDS MOI-MÊME.

Tu veux que je relise tes messages ?

Écris-moi ta situation

Je te réponds par écrit

- Ton activité et ta ville
- Tes messages actuels, en copie
- Je te dis ce que je changerais à ta place

Réponse personnelle, lue et écrite par moi.

JE T'ÉCRIS MA SITUATION

OU SUR WHATSAPP



JE PEUX LE FAIRE POUR TOI.

Pas le temps de refaire tes profils ?

Tes réseaux clés en main
490 €

- Page perso et lien en bio
- Profils Instagram et Facebook neufs
- 10 visuels prêts à publier
- Livré en 10 jours ouvrés

Option : 10 contenus de plus pour 150 €.

JE VEUX MES PROFILS

OU SUR WHATSAPP



JE PEUX LE FAIRE POUR TOI.

Tes abonnés te cherchent sur Google ?

Ton site professionnel

890 CHF / 890 €

- Site de 5 pages, prêt à l'emploi
- Ta fiche Google faite
- Domaine et hébergement à ton nom
- Livré en 15 jours ouvrés

Acompte 50 % à la commande, un tour de corrections inclus.

JE VEUX MON SITE

OU SUR WHATSAPP



JE PEUX LE FAIRE POUR TOI.

Tu préfères que tout soit fait ?

Le pack complet

1 690 CHF / 1 690 €

- Ton site de 5 pages et ta fiche Google
- Tes profils Instagram et Facebook neufs
- 15 visuels prêts à publier
- 2 h de photo et vidéo sur place
- Livré en 3 semaines

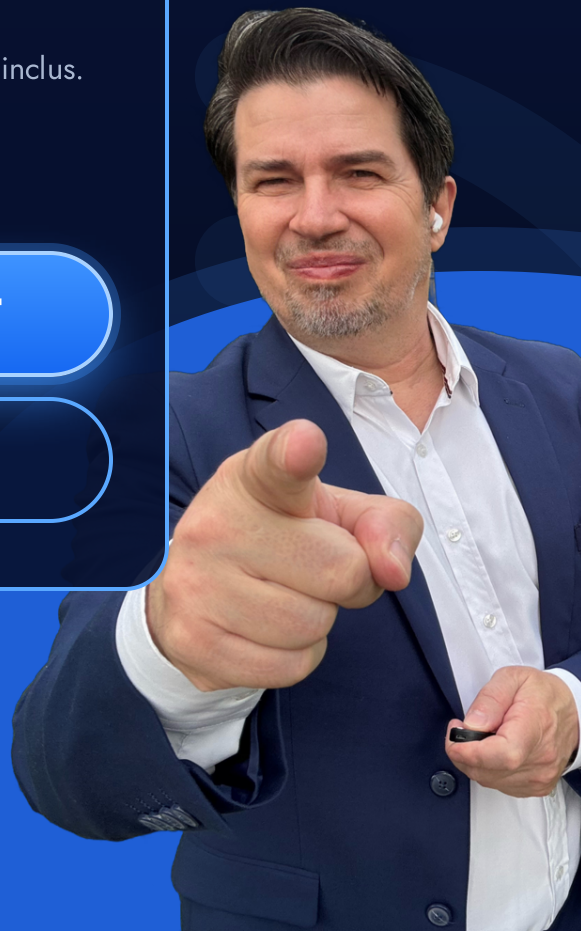
Acompte 50 % à la commande, un tour de corrections inclus.

Tournage inclus dans le canton de Genève.

Ailleurs, déplacement en plus ou tu filmes selon mes consignes.

JE VEUX LE PACK COMPLET

OU SUR WHATSAPP





AIMANT STUDIO



Et maintenant ?

Choisis une seule étape : celle où tu perds le plus de monde.
Applique ses modèles pendant une semaine, puis passe à la suivante.

Une question en chemin ? Je lis tout moi-même.

ÉCRIS-MOI SUR WHATSAPP

contact@aimantstudio.ch

Marc

Aimant Studio, Marc Burlet, Rue Daubin 37, 1203 Genève · aimantstudio.ch

Ce guide ne promet aucun résultat chiffré : il décrit une méthode de travail.