Fiche mémo · Leçon 8 · 33 min

Écrire un premier message court et réellement personnalisé

Un premier message de prospection tient en 60 à 120 mots : un objet court, une phrase sur le signal, une hypothèse en question, une preuve défendable, une demande faible, puis votre identité et la façon de refuser. Il passe deux tests, celui du transfert et celui du téléphone, et part sans pièce jointe ni pixel de suivi.

Objectifs

- Écrire un premier message de 90 mots à partir de la fiche compte, en interdisant à l'IA flatterie et formules creuses
- Appliquer le test du message transféré et celui du téléphone avant chaque envoi
- Repérer ce qui n'a rien à faire dans un premier message : pièce jointe, pixel de suivi, fait sans source

À retenir

- Un premier message tient en 60 à 120 mots : signal, hypothèse en question, preuve défendable, demande faible, identité et refus.
- L'IA écrit depuis la fiche avec une liste d'interdits ; elle ne cite aucun fait que la fiche ne porte pas.
- Test du transfert : avec le nom d'une autre entreprise, le message doit perdre son sens. Test du téléphone : moins de trente secondes.
- Ni pièce jointe ni pixel de suivi, un lien au plus : vous jugez vos messages sur les réponses.
- Écrit avec l'IA et envoyé par vous, le message n'exige aucune mention, mais vous en répondez mot pour mot.

La demande à recopier

Demande à recopier Écrire un premier message de 90 mots depuis la fiche

```
Tu aides [prénom], [fonction] d'une entreprise de [secteur] de [effectif] personnes à [ville],
qui vend [votre offre en une phrase].
Voici la fiche compte du prospect : [collez les cases 3 à 7 de la fiche, sans adresse ni
numéro].
Écris un premier courriel de 90 mots environ (jamais plus de 120), vouvoiement, en cinq phrases
:
1. le signal de la case 3, dit simplement ;
2. une hypothèse de la case 6, sous forme de question ;
3. cette preuve, sans rien y ajouter : [votre preuve : client décrit par secteur, taille, zone,
résultat] ;
4. une demande faible : quinze minutes, ou recevoir [document utile], au choix ;
5. rien d'autre : la signature et la phrase de refus seront ajoutées par moi.
Interdits : tout compliment sur l'entreprise ou la personne ; toute formule d'introduction ou
de politesse vide ; les mots « solution », « innovant », « accompagnement », « leader » ; tout
fait, chiffre ou nom absent de la fiche ; tout point d'exclamation.
Donne le nombre de mots à la fin.
```

Note : Si le résultat dépasse 120 mots, demandez « Coupe à 90 mots sans retirer le signal ni la preuve » plutôt que de réécrire vous-même.

Les erreurs fréquentes

L'erreur, et pourquoi elle coûte	La correction
Commencer par se présenter : « Je suis [prénom], de [entreprise], spécialiste de… » La première phrase est souvent la seule lue. Si elle parle de vous, le lecteur ne voit pas pourquoi le message arrive chez lui, maintenant.	Ouvrez sur le signal de la fiche, en une phrase que la personne reconnaîtra ; votre présentation tient dans la signature.
Laisser l'IA ajouter un compliment ou une statistique « pour accrocher ». Le compliment sonne faux à la première lecture, et la statistique sans source (« 85 % des dirigeants ») se vérifie en trente secondes. Les deux font douter de tout le reste.	Ajoutez à chaque demande le bloc d'interdits, et vérifiez que chaque chiffre du message vient de la fiche ou de votre dossier client.
Joindre la plaquette « pour qu'il ait toutes les informations ». Un inconnu n'ouvre pas une pièce jointe ; certains filtres s'en méfient ; et la plaquette parle de vous, pas de son signal.	Aucune pièce jointe au premier message. Proposez un document utile en demande faible, envoyé seulement si la personne le souhaite.

Les couches d'un premier message

L'objet
Trois à six mots sur le sujet du compte, pas sur votre offre.

Le signal
La première phrase dit ce que vous avez lu, avec un fait de la fiche que la personne reconnaîtra.

L'hypothèse
Une question sur la préoccupation probable, que la personne peut confirmer ou corriger.

La preuve
Un fait à vous, défendable : un cas client décrit par secteur et taille, un délai tenu, un chiffre que vous pouvez montrer.

La demande faible
Un pas facile à faire : quinze minutes, ou recevoir un document utile, au choix.

La signature et le refus
Qui vous êtes, d'où vient l'adresse, comment refuser d'un mot, le lien vers vos règles de confidentialité.

De haut en bas, dans l'ordre de lecture. Chaque couche tient en une phrase et a un seul rôle. Entre 60 et 120 mots en tout.