Fiche mémo · Leçon 50 · 50 min

Cas pratique : lancer une nouvelle offre, de l'idée à la première publication

Lancer une offre, c'est fixer ce qu'elle comprend et son prix, écouter quelques clients, en tirer des arguments vérifiables, puis écrire la page, la plaquette et les premières publications. ChatGPT interroge, synthétise et rédige. Ce cas suit une entreprise de propreté de Bègles pendant quatre semaines, jusqu'à la première publication et au bilan d'un mois.

Objectifs

- Fixer une offre sur une page en se faisant interroger par ChatGPT
- Tirer d'entretiens clients des arguments concrets et vérifiables
- Produire et contrôler les textes du lancement, de la page du site au courriel aux clients

À retenir

- Décider, écouter, puis écrire : la fiche d'offre et le prix passent avant le premier texte.
- Faites-vous interroger par ChatGPT pour fixer l'offre, et calculez le prix vous-même.
- Les arguments viennent des clients : chacun repose sur un fait que l'entreprise peut montrer.
- Une image générée reste une illustration ; vos vraies photos la remplacent dès que possible.
- Annoncez d'abord à ceux qui vous connaissent, puis faites le bilan à un mois.

De l'idée à la publication

Semaine 1 — Fixer l'offre

Stéphanie se fait interroger par ChatGPT ; la fiche d'offre tient sur une page, prix décidé.

Semaine 2 — Écouter les clients

Huit conducteurs de travaux appelés avec le même guide d'entretien.

Semaine 3 — Trouver les mots

La synthèse des entretiens donne trois arguments, puis le nom de l'offre.

Semaine 4 — Écrire et illustrer

La page du site, la plaquette, la publication, le courriel aux clients, la photo.

Mardi 1er dé… — Publier

LinkedIn à 9 h, courriel aux 40 clients du BTP à 10 h, publication sur la fiche Google.

Lundi 4 janvi… — Faire le bilan

Demandes reçues, devis signés, questions posées : ce qui change dans l'offre.

Du lundi 2 novembre au mardi 1er décembre 2026, puis un bilan un mois plus tard.

La demande à recopier

Demande à recopier **Étape 1, se faire interroger pour fixer l'offre**

```
Rôle : tu es consultant pour les PME de services et tu aides une gérante à fixer une nouvelle offre.
Contexte : voici ma note de départ : [collez la note]. Nous sommes une société de propreté de 25 salariés à Bègles.
Tâche : avant d'écrire quoi que ce soit, pose-moi les questions nécessaires pour fixer l'offre, une seule à la fois, en attendant ma réponse avant la suivante. Dix questions au plus. Ensuite, rédige la fiche d'offre.
Format de la fiche : une page, rubriques « pour qui », « ce qui est compris », « ce qui ne l'est pas », « prix », « délai », « zone », « capacité », « ce que le client reçoit à la fin ».
N'ajoute dans la fiche que ce que j'ai répondu ; [à décider] pour le reste.
```

Note : Contrôle : Stéphanie relit chaque rubrique et vérifie qu'aucune n'a été remplie sans sa réponse. Décision : elle calcule son prix dans Excel à partir des six dernières interventions et l'inscrit : 3,20 € HT le m² de surface, minimum 450 € HT, intervention sous cinq jours ouvrés, photos avant et après remises au client.

Les erreurs fréquentes

L'erreur, et pourquoi elle coûte	La correction
Demander à ChatGPT le « prix du marché » et le reprendre dans la plaquette. Il donne une fourchette plausible, sans source vérifiable et sans rien savoir de vos coûts. L'offre peut être vendue à perte dès le premier client.	Calculez le prix à partir de vos interventions passées et inscrivez-le dans la fiche d'offre. ChatGPT le présente, il ne le fixe pas.
Écrire les arguments avant d'avoir parlé à un seul client. ChatGPT produit alors les arguments de tout le monde : qualité, réactivité, sérénité. Aucun ne parle du vrai problème de votre cible.	Appelez cinq à huit clients avec le même guide d'entretien, puis faites tirer les arguments des notes, avec le nombre d'entretiens qui disent chaque chose.
Publier une image générée qui montre une équipe ou un chantier comme s'ils étaient les vôtres. Un client qui le remarque doute du reste. Les images générées contiennent aussi des détails faux : un outil impossible, un texte déformé.	Une illustration sans personne ni texte au lancement, puis vos vraies photos, prises avec l'accord du client et sans personne reconnaissable.
Laisser la FAQ ou la page promettre ce que l'équipe ne tient pas encore : un samedi, un délai de 48 heures, une zone plus large. ChatGPT complète les réponses avec ce qui semble attendu. La première demande qui tombe sur une promesse non tenue coûte le client.	Donnez dans la demande les seules réponses décidées et faites relire la page par le chef d'équipe avant la mise en ligne.