



La Boutique, Lancée.

*Vendre en ligne, et se faire trouver,
même par les intelligences artificielles.*

10 prompts pour cadrer, décrire, attirer,
convaincre et fidéliser, avec l'IA.

Gratuit pour la communauté SYSTINFO



BON À SAVOIR

Vendre, pas bricoler.

Vendre en ligne ne se résume pas à publier une photo. C'est une offre claire, un prix juste, des mots qui donnent envie et un client qu'on rassure. Une IA (ChatGPT, Claude, Gemini, Le Chat) rédige vos fiches, trouve les bons mots-clés, répond aux clients et vous fait gagner un temps précieux. Elle écrit, vous vendez. Trois réflexes d'abord.

- **Le client d'abord, le produit ensuite**

On n'achète pas des caractéristiques, on achète un bénéfice. Parlez de ce que le produit change pour l'acheteur.

- **Se faire trouver a changé**

Les clients cherchent désormais via des assistants IA autant que sur les moteurs. Être bien décrit, c'est être recommandé.

- **L'IA rédige, vous validez**

Elle propose textes et prix, mais vous connaissez votre marché. Relisez, ajustez, gardez votre voix.

Le bon réflexe : penser client, soigner les mots, et garder la main sur le prix.
systinfo.org · systinfo.ai · blog.systinfo.ai



LA MÉTHODE

Cinq gestes, dix prompts.

Une vente en ligne réussie tient à cinq gestes : cadrer son offre, décrire son produit, attirer l'attention, convaincre l'hésitant et fidéliser l'acheteur. Ces 10 prompts vous mènent de la première annonce au client qui recommande.

Chaque prompt suit la même recette : Rôle, Contexte, Tâche, Format. Copiez la structure, changez les crochets.

01 **Cadrer**

· 2 prompts

02 **Décrire**

· 2 prompts

03 **Attirer**

· 2 prompts

04 **Convaincre**

· 2 prompts

05 **Fidéliser**

· 2 prompts



L'Offre Claire

PROMPT À COPIER

Rôle : tu es un conseiller en vente en ligne.

Contexte : je vends [produit] et je débute,
ma cible est [type de clients].

Tâche : aide-moi à clarifier mon offre.

Format : en trois lignes, ce que je vends, à qui,
et ce qui me distingue des autres vendeurs,
puis une phrase d'accroche prête à afficher.

Ce que vous obtenez

Une offre qu'on comprend en dix secondes. Savoir dire clairement ce qu'on vend et pour qui est la base de toute vente.



Le Prix Juste

PROMPT À COPIER

Rôle : tu es un expert en fixation des prix.

Contexte : je vends [produit], il me coûte [montant] à produire ou à acheter.

Tâche : aide-moi à fixer un prix juste.

Format : une fourchette de prix du marché, mon prix conseillé avec la marge, et deux options (entrée de gamme, premium) à proposer.

Ce que vous obtenez

Un prix ni bradé ni hors marché. Trouver le bon prix protège votre marge tout en restant attractif pour le client.



La Fiche Produit

PROMPT À COPIER

Rôle : tu es un rédacteur commercial.

Contexte : je vends [produit] à [prix], ses atouts sont [deux ou trois qualités].

Tâche : rédige une fiche produit qui donne envie.

Format : un titre accrocheur, un paragraphe court sur le bénéfice client, une liste de points clés, et un appel à l'action pour commander.

Ce que vous obtenez

Une description qui vend à votre place. Parler du bénéfice, pas seulement des caractéristiques, transforme le curieux en acheteur.



Trouvé par l'IA

PROMPT À COPIER

Rôle : tu es un expert du référencement.

Contexte : je veux que mon [produit] apparaisse quand un client cherche en ligne ou via une IA.

Tâche : donne-moi les bons mots-clés.

Format : dix mots ou expressions que taperait mon client, où les placer dans ma fiche, et une question type à laquelle ma fiche doit répondre.

Ce que vous obtenez

Être trouvé là où le client cherche. Les assistants IA recommandent les produits bien décrits : les bons mots vous rendent visible.



L'Annonce Réseaux

PROMPT À COPIER

Rôle : tu es un créateur de contenu pour réseaux.

Contexte : je vends [produit] et je veux le montrer sur [réseau : WhatsApp, Facebook, Instagram].

Tâche : écris une publication qui accroche.

Format : une accroche forte en première ligne, trois lignes de bénéfice, un appel clair à écrire en privé, et cinq mots-clés adaptés.

Ce que vous obtenez

Un post qui arrête le défilement. Une accroche forte et un appel clair valent mieux qu'une belle photo sans message.



L'Offre de Lancement

PROMPT À COPIER

Rôle : tu es un spécialiste des promotions.

Contexte : je lance [produit] et je veux créer l'envie d'acheter maintenant.

Tâche : propose-moi une offre de lancement.

Format : trois idées de promotion simples, la durée conseillée pour chacune, et le message court qui crée l'urgence sans paraître forcé.

Ce que vous obtenez

Une raison d'acheter aujourd'hui. Une offre limitée bien tournée déclenche la décision sans casser vos prix durablement.



Les Objections

PROMPT À COPIER

Rôle : tu es un vendeur expérimenté.

Contexte : des clients hésitent à acheter mon [produit], à cause de [prix, doute, délai].

Tâche : aide-moi à lever leurs freins.

Format : les cinq objections les plus fréquentes, une réponse courte et honnête pour chacune, et la preuve à montrer pour rassurer.

Ce que vous obtenez

Des réponses prêtes aux hésitations. Anticiper les freins et y répondre calmement rassure et fait passer à l'achat.



La Réponse Rapide

PROMPT À COPIER

Rôle : tu es un assistant de service client.

Contexte : un client intéressé m'écrit ce message :
[coller le message].

Tâche : rédige ma réponse.

Format : un ton chaleureux, une réponse claire à sa question, une info qui le rassure, et une question pour l'amener doucement vers la commande.

Ce que vous obtenez

Une réponse rapide qui ne fait pas fuir. Répondre vite, avec chaleur et clarté, transforme une question en vente.



L'Après-Vente

PROMPT À COPIER

Rôle : tu es un expert de la relation client.

Contexte : un client vient d'acheter mon [produit]
et je veux qu'il revienne.

Tâche : prépare mon message d'après-vente.

Format : un remerciement sincère, un conseil pour
bien utiliser le produit, et une petite attention
qui donne envie de commander à nouveau.

Ce que vous obtenez

Un client qui revient vaut mieux qu'un nouveau. Un mot après l'achat montre le sérieux et prépare la prochaine vente.



L'Avis Client

PROMPT À COPIER

Rôle : tu es un spécialiste du bouche-à-oreille.

Contexte : un client est content de mon [produit]
et je veux qu'il le fasse savoir.

Tâche : aide-moi à obtenir un avis et un partage.

Format : un message poli qui demande un avis, deux
questions simples pour le guider, et une idée pour
le remercier de recommander autour de lui.

Ce que vous obtenez

La meilleure publicité est gratuite. Un client satisfait
qui témoigne convainc plus que n'importe quelle annonce.



MERCI · BONNES VENTES



Belles ventes, un grand merci.

Ces fiches vous sont offertes, sans publicité. Notre seule récompense est votre reconnaissance.

Offrez-nous 30 secondes

Prenez un instant pour nous dire merci sur l'un de nos réseaux.
Un mot public, même court, nous encourage à continuer de vous accompagner, conseil après conseil.

Scannez pour nous rejoindre et nous remercier



WhatsApp



Mattermost



LinkedIn



Facebook