KIT CADRE · MODULE 6 · VENDRE EN LIGNE

Plan de vente

Mes 30 jours

Quoi vendre, où, et comment faire les premiers pas, semaine après semaine. Remplissez ce plan pendant la pratique du module E · Vendre en ligne.

E

CADRE

COMMENT L'UTILISER

1. **Commencez par l'offre**, puis suivez le calendrier.
2. **Indiquez l'origine de chaque chiffre :** donnée, estimation, supposition ou « inconnu ». Montants en MRU.
3. **Aucune coordonnée personnelle dans ce plan.** Des catégories suffisent. Une promotion par messagerie demande l'accord préalable de la personne (loi n° 2017-020, art. 18).
4. **Envoyez seulement si vous le décidez, et notez seulement ce que vous avez reçu.**

Mon offre

Élément	Mon offre	Appuyé par un fait ou supposé ?
Destinataire		
Problème		
Bénéfice proposé		
Portée (inclus)		
Exclusions		
Prix (MRU) et paiement		
Canaux de vente		

Objectif à 30 jours (contacts, ventes, montant en MRU) :

Ce qui me ferait changer d'avis (seuil fixé maintenant) :

Mon calendrier de 30 jours

Semaine (S) et jours (J)	À faire	Résultat à garder	Fait
S1 · J1-7 · Vérifier	Finir l'offre, préparer un exemple et la page de présentation, vérifier sur téléphone.	Page vérifiée	☐
S2 · J8-14 · Préparer les contacts	Écrire les critères, choisir 5 à 10 destinataires, rédiger un message par profil.	Liste et messages	☐
S3 · J15-21 · Contacter	Envoyer à un petit nombre si je le décide, noter chaque signal, faire une seule relance.	Registre à jour	☐
S4 · J22-30 · Lire les signaux	Comparer les signaux au seuil, décider et noter la suite.	Bilan et décision	☐

Semaine 1 · Ma page ou une alternative

Forme de l'exemple (catalogue, carte de service, photo, programme) :

.....

.....

Emplacement du fichier : .....

1. Titre (promesse) : .....

2. Problème : .....

3. Ce que je propose : .....

4. Comment ça marche (3 étapes) : .....

5. Exemple : .....

6. Prix (MRU) : .....

7. Action unique (texte du bouton et destination) :

.....

.....

Vérification sur téléphone	Résultat	Correction faite
On comprend l'offre en 5 secondes		
Prix, délai et limites identiques partout		
Aucun texte coupé ; bon contraste		
Le bouton ouvre la bonne action		
Aucune garantie, aucun chiffre, aucun témoignage inventé		

Semaine 2 · Mes destinataires et mes messages

Mon client idéal : .....

Critères pour choisir (3 ou 4) : .....

Raisons d'écarter quelqu'un pour ce premier contact (2) :

.....

.....

Contact (catégorie)	Pourquoi ce contact	Interlocuteur	Canal	Ce que je demande	Prochaine action

Profil : .....

Fait réel que je rappelle : .....

Offre et prix (MRU) : .....

Une seule demande : .....

Un seul lien (vérifié sur téléphone : oui / non) :

.....

.....

Message (5 lignes maximum) : .....

Relance (une seule, après … jours) : .....

Pour rédiger le message, utilisez la demande n° 3 de votre bibliothèque « Mes demandes types ».

Semaines 3 et 4 · Mon registre et mon bilan

Signaux possibles : non lu / lu sans réponse / intérêt / question / démonstration / engagement concret / refus.

Date	Contact (catégorie)	Canal	Ce que j'ai montré	Signal	Mots exacts (anonymisés)	Prochaine action

Seuil fixé au départ : .....

Résultat réel (ou « contacts en attente ») : .....

Ventes réalisées et montant encaissé (MRU) : .....

Décision prise (garder / clarifier / revoir le profil / ajuster l'offre) :

.....

.....

Faire relire votre plan par le tuteur IA

Copiez ce texte dans le **tuteur IA** du campus, remplacez la dernière ligne par votre plan, puis envoyez-le.

À COPIER DANS LE TUTEUR IA

Voici mon plan de vente pour la pratique du module Vendre en ligne.
Vérifie ces critères un par un. Pour chacun, indique « respecté » ou « à améliorer », avec une phrase d'explication.
Ne réécris pas mon travail, ne donne pas de note et ne juge pas si mon idée est bonne.
1. L'offre est claire et son prix est en MRU.
2. Il y a une page de présentation ou une alternative.
3. La liste de contacts est faite par catégories.
4. Le message est prêt.
5. Un signal, fixé à l'avance, décide si je continue.
MON TRAVAIL : [collez ici votre plan]

Le tuteur IA est une aide automatisée : vérifiez ses remarques, puis décidez vous-même des corrections.

BLOC DE CONTINUITÉ · E

Décidé : .....

En attente : .....

Version enregistrée : .....

Prochaine étape : .....