IA EN VRAI

GRATUIT

Prospection automatisée, de A à Z

Le guide de la vidéo TikTok,
étape par étape.

- Cibler
- Préparer
- Écrire
- Automatiser
- Mesurer

Offert par IA En Vrai · @ia.en.vrai5 sur TikTok

ÉTAPE 1

Définir sa cible

Avant d'envoyer quoi que ce soit, écris en 5 lignes à qui tu parles. Un mail générique envoyé à tout le monde ne reçoit aucune réponse.

- Choisis **un seul** type de client. Exemple : restaurants indépendants du Var.
- Note le problème que tu règles pour eux et ta preuve : un client, un résultat, un test.
- Colle le prompt ci-dessous dans ton IA en remplaçant les crochets. Garde la réponse : elle sert à l'étape 4.

PROMPT 01

Le client idéal

> Voici mon offre : **[ton offre]**. Je vise : **[type de client + zone]**. Le problème que je règle : **[problème]**. Ma preuve : **[client ou résultat]**. Décris mon client idéal en 5 lignes, ses 3 objections principales et comment répondre à chacune.

Astuce : une cible = une campagne. Tu ne mélanges jamais boulangers et cabinets comptables dans le même envoi.

ÉTAPE 2

Construire sa liste

50 à 100 contacts par vague, pas plus. Mieux vaut 50 bien choisis que 1 000 au hasard.

Entreprise	Prénom	Email	Ville	Site	Accroche	Statut	Date
						à contacter	

Statut : à contacter · envoyé · relancé · répondu · stop.

PROMPT 02

Trouver les contacts

Quand l'utiliser : active la recherche web de ton IA.

> Trouve 30 **[restaurants indépendants]** à **[Toulon]** qui ont un site web. Pour chacun : nom, ville, site, email de contact affiché publiquement, et une accroche d'une phrase tirée de leur site. Donne un tableau à coller dans Google Sheets. N'invente aucun email : laisse vide si tu ne le trouves pas.

Astuce : complète à la main (page contact, mentions légales, fiche Google Maps) et vérifie chaque email avec un vérificateur avant d'envoyer.

ÉTAPE 3

Préparer son adresse d'envoi

C'est l'étape que tout le monde saute, et la raison n° 1 des mails en spam.

- Achète un 2e nom de domaine proche du tien (ex. tamarque-pro.fr). Si ça part en spam, ton domaine principal reste propre.
- Crée une boîte mail sur ce domaine : Google Workspace ou la messagerie de ton hébergeur.
- Dans la zone DNS de ton hébergeur, ajoute les 3 enregistrements ci-dessous.
- Teste sur mail-tester.com : envoie-leur un mail et vise au moins 9/10.
- Chauffe la boîte 2 semaines (warm-up, inclus dans les outils d'envoi), puis commence à 10 à 20 envois par jour.

Type	Nom	Valeur (Google Workspace)
SPF	@	v=spf1 include:_spf.google.com ~all
DKIM	google._domainkey	clé générée dans la console Google Workspace (Gmail › Authentifier les e-mails)
DMARC	_dmarc	v=DMARC1; p=none; rua=mailto:toi@tondomaine.fr

Autre messagerie : ton hébergeur te donne ses propres valeurs SPF et DKIM.

ÉTAPE 4

Écrire la séquence

3 mails : le premier et 2 relances. Une bonne partie des réponses arrive après une relance.

- Moins de 90 mots, objet de 2 à 4 mots.
- Ni image ni lien dans le 1er mail.
- Une seule question à la fin.
- Une phrase pour dire stop dans chaque mail.

PROMPT 03

La séquence

Voici mon client idéal : **[colle la réponse de l'étape 1]**. Écris une séquence de 3 emails de prospection B2B en français. Mail 1 : moins de 90 mots, commence par {{accroche}}, finit par une question. Relance à J+3 : 2 phrases. Relance à J+7 : dernier message, porte ouverte. Objets de 2 à 4 mots en minuscules. Termine chaque mail par : « Pas intéressé ? Répondez STOP et je ne vous recontacte plus. »

Astuce : relis et réécris avec tes mots, puis envoie-toi les 3 mails pour vérifier l'affichage sur téléphone.

ÉTAPE 5

Automatiser l'envoi

Deux options : un outil d'envoi (le plus fiable dès 30 mails par jour), ou la version gratuite avec Gmail, Make et Google Sheets.

Option A · Un outil d'envoi (Emelia, lemlist…)

- Connecte ta boîte d'envoi et active le warm-up.
- Exporte ton tableau en CSV, importe-le, associe chaque colonne à sa variable.
- Crée la séquence : mail 1, puis relance à 3 jours, puis relance à 4 jours.
- Active « arrêter la séquence si le prospect répond ».
- Désactive le suivi d'ouverture : en France, il faut l'accord du destinataire.
- Maximum 30 envois par jour et par boîte, du mardi au jeudi, entre 8 h et 11 h.
- Lance d'abord sur 20 contacts, puis le reste.

Option B · Gratuit : Gmail + Make + Google Sheets (20 mails par jour maximum)

Scénario Make	Modules, dans l'ordre
3 · Repérer les réponses (à créer en premier, toutes les 15 min)	Gmail › Watch Emails → Sheets › Search Rows (Email = l'expéditeur) → Sheets › Update a Row (Statut = « répondu », ou « stop » si le mail contient STOP)
1 · Premier envoi (tous les jours à 9 h)	Sheets › Search Rows (Statut = « à contacter », limite 20) → Gmail › Send an Email (mail 1 avec Prénom et Accroche) → Sheets › Update a Row (Statut = « envoyé », Date = aujourd'hui)
2 · Relances (tous les jours à 9 h)	Sheets › Search Rows (Statut = « envoyé », Date il y a 3 jours ou plus) → Gmail › Send an Email (même objet précédé de « Re : ») → Sheets › Update a Row (Statut = « relancé »). Duplique-le pour la 2e relance : Statut = « relancé », 4 jours.

Bloqué ? Demande à ton IA : « Guide-moi clic par clic pour créer ce scénario dans Make » et colle la ligne du tableau.

ÉTAPE 6

Traiter les réponses

L'automatisation s'arrête ici : une réponse, c'est un humain qui répond. Vite.

Réponse	Ce que tu fais
Intéressé	Réponds dans les 24 h et propose 2 créneaux d'appel de 15 min. Statut = « répondu ».
Question	Réponds à la question, puis repropose l'appel. Pas de pavé.
STOP	Statut = « stop ». Tu ne recontactes plus jamais cette personne, même pour une autre offre.

PROMPT 04

Répondre à un prospect

> Voici la réponse de mon prospect : **[colle sa réponse]**. Mon offre : **[ton offre]**. Propose-moi une réponse courte, naturelle, qui répond à ce qu'il dit et propose un appel de 15 minutes avec 2 créneaux.

Astuce : une adresse que tu as devinée (prenom.nom@…) et qui n'a jamais répondu : supprime-la du tableau à la fin de la séquence.

ÉTAPE 7

Mesurer et ajuster

Tous les 100 envois, un seul calcul : nombre de réponses ÷ nombre de mails envoyés.

Taux de réponse	Ce que ça veut dire
Moins de 2 %	Problème de cible ou de spam. Refais le test mail-tester et change de liste.
2 à 5 %	Normal. Teste un autre objet ou une autre accroche.
Plus de 5 %	Ça marche. Augmente doucement le volume.

La règle d'or : change une seule chose à la fois. Sinon tu ne sauras jamais ce qui a marché.

Les règles en France

- Des pros uniquement, sur un sujet lié à leur métier.
- Un moyen simple de dire stop dans chaque mail.
- Pas de suivi d'ouverture sans accord.
- Jamais de particuliers sans leur consentement.

Tu veux aller plus loin ? Le **Kit Prospection Mail** contient 15 prompts, 3 séquences prêtes à adapter et les réponses aux objections. Dans la boutique IA En Vrai, lien dans la bio TikTok.

Ce kit t'a fait gagner du temps ? Retrouve d'autres kits et des tips IA testés en vrai sur TikTok : **@ia.en.vrai5** (boutique : lien dans la bio)