LE SAS

Monétise tes outils IA en 5 étapes.

De l'outil presque prêt au premier client qui paie, avec les messages à copier.



1 Le métier

2 La démo

3 L'offre

4 Les messages

5 L'appel

LE SAS

La suite se fait dans BASE, avec un live chaque dimanche.

Rejoindre BASE ↗

1 Choisis un métier et le problème qui lui coûte

Un seul métier, et une tâche qui lui prend des heures chaque semaine. Claude t'aide à choisir en dix minutes.

LE MESSAGE À COLLER DANS CLAUDE

```
Je sais faire : ce que tu sais construire avec l'IA : un site, une automatisation, une petite application. Propose-moi 5 métiers qui perdent des heures chaque semaine sur une tâche que je pourrais régler avec ça. Pour chacun : la tâche, combien d'heures elle leur prend à peu près, comment ils la font aujourd'hui, et où je peux les trouver. Classe-les du plus facile à joindre au plus difficile.
```

Garde un seul métier

Celui que tu peux joindre facilement et dont tu comprends la journée. Les autres attendront.

Le bon problème

Une tâche qu'ils font à la main, chaque semaine, et qu'ils détestent : les devis, les rendez-vous, les relevés, les réponses aux mêmes questions.

LE SAS

La suite se fait dans BASE, avec un live chaque dimanche.

Rejoindre BASE ↗

2 Construis une démo qui règle ce problème

Ta démo n'a pas besoin d'être finie : elle doit montrer l'avant et l'après en deux minutes.

LE MESSAGE À COLLER DANS CLAUDE

```
Le problème : la tâche chez les métier. Construis-moi une
démo qui le règle, que je peux montrer en 2 minutes sur mon
écran : une seule page, des données d'exemple, le résultat
visible tout de suite. Sans compte et sans connexion à
leurs outils.
```

Tu as déjà un outil presque prêt ?

Arrête de le peaufiner : il est assez bon pour une démo. Ce qui manque, c'est quelqu'un qui le voit.

Enregistre-la

Deux minutes, ton écran et ta voix : « voilà comment vous faites aujourd'hui, voilà ce que ça donne avec ça ». Sur Mac, QuickTime suffit.

Claude ouvre la démo à côté de la conversation, dans ton navigateur. Tu la corriges en lui écrivant ce que tu veux changer.

LE SAS

La suite se fait dans BASE, avec un live chaque dimanche.

Rejoindre BASE ↗

3 Écris ton offre en une phrase

Pour qui, quel résultat, quel prix. Si tu ne peux pas la dire en une phrase, ton client ne pourra pas la répéter.

LE MESSAGE À COLLER DANS CLAUDE

```
Aide-moi à écrire mon offre en une phrase, sur ce modèle : « J'aide les métier à résultat sans ce que ça leur coûte aujourd'hui, pour prix par mois. » Donne-moi 5 versions, la plus simple d'abord, avec les mots qu'un métier utilise.
```

Le résultat

Dis-le en heures rendues ou en clients servis, jamais en « IA » : ton client achète le résultat, pas ton outil.

Le prix

Un abonnement mensuel que tu peux dire sans t'excuser. Tu l'ajusteras après tes cinq premiers appels.

EXEMPLE : « J'aide les plombiers à envoyer leurs devis le jour même, sans les retaper à la main, pour 150 € par mois. »

LE SAS

La suite se fait dans BASE, avec un live chaque dimanche.

Rejoindre BASE ↗

4 Envoie 20 messages par jour, pendant 14 jours

Pas besoin de réseau : ton métier est sur Google Maps. Vingt messages courts par jour, et tu notes chaque réponse.

LE MESSAGE À ENVOYER (INSTAGRAM, LINKEDIN OU SMS)

```
Bonjour prénom, je travaille avec des métier de ta ville.
J'ai fait un petit outil qui résultat de ton offre. Je vous
montre en 2 minutes ?
```

Où les trouver

Sur Google Maps, tape « [métier] [ta ville] » : chaque fiche donne le site, le numéro et souvent l'Instagram.

Ton tableau

Une ligne par message : la date, l'entreprise, le canal, la réponse. Au bout de 14 jours, il te dit si ton offre intéresse ce métier.

Un seul deuxième message

Trois jours après, une phrase avec ta vidéo de démo. Sans réponse, tu passes au suivant. S'il te dit non, tu arrêtes : on n'insiste jamais.

LE SAS

La suite se fait dans BASE, avec un live chaque dimanche.

Rejoindre BASE ↗

5 Montre ta démo et propose un premier mois payant

Quinze minutes d'appel, en quatre temps : tu écoutes d'abord, tu montres ensuite.

1. Sa journée

« Comment vous faites aujourd'hui ? Ça vous prend combien d'heures par semaine ? » Note ses mots.

2. La démo

Avec ses mots à lui : « vous m'avez dit trois heures pour les devis, regardez. »

3. Le premier mois

« Je vous propose un premier mois à [prix]. Si ça ne vous rend pas ces heures, vous arrêtez. » S'il dit non, demande-lui pourquoi.

4. Le paiement

Un lien de paiement Stripe, envoyé pendant l'appel, avant de raccrocher.

LE SAS

Passe de ton outil à ton client, dans BASE.

15 formations, plus de 100 ressources et un live chaque dimanche.
79 € par mois, sans engagement.

Rejoindre BASE ↗