

PACK LANCEMENT RÉUSSI

Le process jour par jour : de J-24 à J+8

3 semaines de préparation. Un live. 8 jours de vente.

Chaque case cochée = une tâche terminée.

Un lancement réussi, c'est 45 petites cases, pas un exploit.

- ☐ Création (offre, contenus, batch)
- ☐ Technique (pages, tunnel, tests)
- ☐ Post réseaux sociaux
- ☐ Mail aux inscrites
- ☐ Mail à ta base générale
- ☐ Live et deadlines

Ce PDF accompagne le guide en ligne où chaque jour contient ses templates complets de posts et d'emails, prêts à personnaliser.

SEMAINE 1 — FONDATIONS (J-24 à J-18)

Personne ne te voit. Tu décides et tu construis. Exemple : live le jeudi 25 septembre, la préparation démarre le lundi 1er septembre.

J-

2 ex. lun 1er sept

4

☐	Définir la promesse, le titre, la date de l'événement	2h
--------------------------	---	----

J-

2 ex. mar 2

3

☐	Définir l'offre vendue à la fin, le prix et les paliers	2h
--------------------------	---	----

J-

2 ex. mer 3

2

☐	Créer la page de capture (9 sections)	3h
--------------------------	---------------------------------------	----

J-

2 ex. jeu 4

1

☐	Page de merci + tunnel technique (liste, tag, pixel)	1h30
--------------------------	--	------

☐	Écrire les 2 mails automatiques (confirmation + rappel J+24h)	1h30
--------------------------	---	------

J-

2 ex. ven 5

0

☐	Créer le groupe WhatsApp	30 min
--------------------------	--------------------------	--------

☐	Visuels de base + choisir le bonus réservé aux présentes du live	2h
--------------------------	--	----

J-19 et J-18 (week-end) — Repos. Le week-end OFF fait partie du plan.

SEMAINE 2 — PRODUCTION EN BATCH (J-17 à J-11)

Tu écris **TOUT** maintenant, tu ne publieras rien avant la semaine prochaine. Écrire 12 posts d'un coup prend 2 fois moins de temps que 12 posts en 12 jours.

J-

1 ex. lun 8

7

☐	Batch des 12 posts (templates dans le guide en ligne)	4h
--------------------------	---	----

J-

1 ex. mar 9

6

☐	Batch des 5 mails de chauffe aux inscrites	3h
--------------------------	--	----

J-

1 ex. mer 10

5

☐	Batch des 3 mails à ta base générale	1h30
--------------------------	--------------------------------------	------

☐	Messages WhatsApp et réseau perso	1h
--------------------------	-----------------------------------	----

J-

1 ex. jeu 11

4

☐	Batch des 9 mails de vente (à écrire AVANT le live, jamais le jour J)	3h
--------------------------	---	----

J-

1 ex. ven 12

3

☐	La page de vente de ton offre (10 sections)	4h
--------------------------	---	----

J-

1 ex. sam 13

2

☐	Publicités (optionnel) : 3-4 créatives + textes	3h
--------------------------	---	----

J-

1 ex. dim 14

1

☐	Relecture générale : tout relire dans l'ordre où ta cliente le vivra	1h
--------------------------	--	----

SEMAINE 3 — COMMUNICATION ACTIVE (J-10 à J-4)

Tu publies ce que tu as batché : 30 à 45 minutes par jour. Ta vraie tâche quotidienne : répondre à chaque commentaire dans l'heure.

J-

1 ex. lun 15

0

J-9	☐ Programmer les 12 posts aux bonnes dates et heures	1h
	ex. mar 16	
J-8	☐ Programmer les mails (chauffe + base) dans ton outil	1h
	ex. mer 17	
J-7 L A N C E M E N T P U B L I C	☐ Tester le tunnel complet une dernière fois	30 min
J-6	☐ 8h : Post annonce (avec le lien)	20 min
	☐ 9h : Mail base #1 (l'annonce miroir)	5 min
	☐ Message réseau perso (WhatsApp, groupes) + lancement des ads	20 min
	ex. ven 19	
J-5	☐ 8h : Post révélation (le chiffre choc)	10 min
	☐ 12h30 : Post douleur (le dialogue)	10 min
J-5	ex. sam 20	
J-4	☐ 8h : Post repubbliable (épingle d'abord ton annonce sur ton profil)	10 min
	☐ 9h : Mail chauffe #1 (douleur)	5 min
J-4	ex. dim 21	
	☐ 8h : Post story perso (zéro lien, zéro vente)	10 min
	☐ 9h : Mail chauffe #2 (projection : les deux versions d'elle)	5 min

DERNIÈRE LIGNE DROITE + JOUR J (J-3 au Jour J)

La densité monte : 2 posts par jour + les mails. Tout est déjà écrit, tu ne fais qu'appuyer sur les boutons.

J-3
ex. lun 22

☐	8h : Post révélation #2 (l'autorité externe)	10 min
☐	8h30 : Mail base #2 (l'objection retournée)	5 min
☐	12h30 : Post qualification (les 3 chiffres)	10 min
☐	12h30 : Mail chauffe #3 (cas client)	5 min

J-2
ex. mar 23

☐	8h : Post opinion tranchée	10 min
☐	9h : Mail chauffe #4 (le bon moment)	5 min
☐	12h30 : Post bonus live (l'annonce + la règle)	10 min

J-1
ex. mer 24

☐	8h : Post qualification #2 (l'adjectif piège)	10 min
☐	12h30 : Post urgence + valeur (l'échantillon)	10 min
☐	18h : Mail J-1 (le bonus + le lien Zoom en gros)	5 min
☐	18h30 : Mail base #3 (dernière chance)	5 min
☐	Le soir : programmer les messages de demain (12h15, 12h40, WhatsApp)	20 min

**J
O
U
R
J
-
L
E
L
I
V
E**

ex. jeu 25

☐	8h : Post checklist + « aujourd'hui »	10 min
☐	8h : Mail jour J (lien Zoom dès la 4e ligne)	5 min
☐	11h30 : Post « Dans 1h »	5 min
☐	12h15 : Mail « On commence dans 15 minutes » + WhatsApp	auto
☐	12h30 : LE LIVE (1h30 dont 15-20 min de pitch de ton offre)	1h30
☐	12h40 : Mail retardataires (programmé d'avance)	auto
☐	15h : Mail offre à chaud (prix live jusqu'à minuit)	5 min
☐	Soirée : envoi du bonus aux présentes	15 min
☐	21h : Mail « Dans 3h, ce prix disparaît »	5 min
☐	Minuit : le prix passe au palier 2 (change ta page !)	5 min

LA VENTE (J+1 à J+8)

C'est ici que le lancement se gagne : 30 à 50% des ventes d'une deadline se font dans les 4 dernières heures.

J
+ ex. ven 26
1

☐	9h : Mail replay (durée limitée) + nouveau tarif palier 2	5 min
--------------------------	---	-------

J
+ ex. sam 27
2

☐	10h : Mail objections (les 5 vraies questions) + prolongation cadeau du replay	5 min
--------------------------	--	-------

J
+ ex. dim 28
3

☐	10h : Mail double couperet (replay + tarif expirent ce soir minuit)	5 min
☐	20h : Mail « 4 heures. »	5 min
☐	Minuit : replay retiré + tarif palier 3	5 min

J
+ ex. lun 29
4

☐	10h : Mail prix final assumé (« il ne bougera plus, voilà pourquoi il le vaut »)	5 min
--------------------------	--	-------

J+5 — Silence volontaire. La respiration rend le mail suivant audible.

J
+ ex. mer 1er oct
6

☐	10h : Mail visite guidée (le programme détaillé, pour celles qui ont besoin de voir)	5 min
--------------------------	--	-------

J+7 — Silence.

J
+
8
C
L
Ô
T
U
R
E
ex. ven 3 oct

☐	8h : Mail dernier jour (« on démarre, la porte ferme à [heure] »)	5 min
☐	2h avant : Mail ultime (5 lignes)	5 min
☐	Fermeture des inscriptions. Pour de vrai.	—

LES BENCHMARKS RÉALISTES

Pour ne pas te décourager avec des chiffres parfaitement normaux.

Indicateur	Fourchette normale
Taux d'inscription de la page de capture	20 à 40% des visiteuses
Taux de présence au live	30 à 40% des inscrites (50%+ avec un bon bonus live)
Conversion en clientes	2 à 5% des inscrites au total

Concrètement : 50 inscrites → 15 à 25 présentes → 1 à 3 ventes. C'est un BON premier lancement. Le deuxième fera mieux : tu auras les replays, les témoignages, et l'expérience.

LES 10 RÈGLES D'OR

1. Une deadline annoncée est une deadline tenue.
2. Le bonus présentes ne sera JAMAIS dans le replay.
3. Une seule deadline à retenir à la fois : aligne le replay et le palier sur le même soir.
4. Le storytelling ne vend rien. C'est pour ça qu'il porte tout.
5. Batch d'abord, publie ensuite.
6. Les mails de vente s'écrivent avant le live.
7. Réponds à chaque commentaire dans l'heure.
8. Le silence fait partie de la vente.
9. 3 mails maximum à une base froide.
10. Le lancement parfait n'existe pas. Le lancement TERMINÉ, si.

Pack Lancement Réussi · TechRappy · Isabelle Maestrati