

FORMATION ARIANE

Fais décoller ta visibilité sur LinkedIn !

Live N°II : Copywriting & Lead
Generation

1) AIDC : Attention - Intérêt - Désir - Conclusion

Objectif : C'est un framework utile pour ceux qui souhaitent partager des connaissances et développer leur crédibilité.



Julien Song • 1st
Maître International d'échecs | Ex-BCG
2d · 🌐

👤 On vous a sans doute appris qu'aux échecs chaque pièce avait une valeur en points : 1 pour le pion, 3 pour le fou et le cavalier, 5 pour la tour et 10 pour la dame.

Cette approche comptable est trompeuse, quand votre cavalier menace un échec et mat imparable, sa valeur est inestimable.

Quand il s'agit de pricing, beaucoup font la même erreur qu'aux échecs, ils fixent leur prix en partant des valeurs comptables qu'ils connaissent le mieux : leurs coûts.

Mais là encore, l'approche par la valeur est sans doute plus judicieuse, on parle de value-based pricing.

👉 Si par exemple vous vendez des glaces en supermarché, vous allez sans doute fixer un prix proche de vos coûts de production.

Mais si vous vendez ces mêmes glaces sur la plage en pleine saison, vous pourrez doubler votre prix sans difficulté, car vous créez davantage de valeur pour vos clients.

Pensez valeur, récoltez le prix que vous méritez, restez au-dessus de la mêlée.

[See translation](#)

👍👎🔥 170 · 48 comments

La lecture commence par un appel direct aux lecteurs sur la valeur des pièces aux échecs : sujet original qui suscite l'**attention**.

Le post continue avec une interruption et le mot "trompeuse", aurait-on été berné ?
> **Intérêt**

On comprend que le post de Julien peut nous aider si nous avons des problèmes pour fixer nos offres de prix : **Désir**

Enfin, le post se termine par une conclusion simple mais percutante

1) AIDC : Attention - Intérêt - Désir - Conclusion

Objectif : C'est un framework utile pour ceux qui souhaitent partager des connaissances et développer leur crédibilité.

Hugo Bantz · Vous
CEO @ LaChapelle (Startup Studio) · Mentor des CEO 🎯 · Poète error ...
3 mois · 10

L'éducation financière en France 🇫🇷 est une catastrophe.

Par exemple :

- ➡ On apprend à personne comment faire et tenir un budget.
- ➡ Prévoir le palanque de la TVA. Qui sait le faire ?
- ➡ La gestion de sa trésor ? Il faut être dans la merde pour apprendre à la gérer.
- ➡ Optimiser ses revenus ? SAS, EURL, salaires, dividende... Avouons-le : on a rien capé la 1ère fois que notre expert comptable a essayé de nous l'expliquer.

Et ça : c'est dans le meilleur des mondes quand on est bien accompagné.

[Big tip à mon expert-comptable **Jean-Michel Artier** que j'emmène toutes les semaines 🤝]

Penso, j'ai poncé le sujet avec lui car ça me butait de ne rien comprendre.

Je rêve donc d'avoir dans mon feed LinkedIn :
3-4 créateurs de contenus qui puissent vulgariser tout ce merdier 🙏.

T'en connais ?
Tag les en commentaire.

Des pédagogues hain stp !
Pas des vendeurs de rêves qui vont te vendre des audits bidons à 10 000 belles dentiers 🙄

Penso :
Je suis chaud de financer ce contenu et de monter un vrai projet d'éducation financière à plus grande échelle.

Who's in ?

I like A commande ce post si t'es bouillant ❤️

Et si un partenaire est chaud pour participer, on ne dit pas non 🤝
Agicap, Lydia, Pennylane, Indy, Qonto, Shine et les autres.

Vous savez où me trouver 🤝

We are **LaChapelle.club**
Founders Paradise 🌟

👍 Axel Kalefka et 1966 autres personnes · 825 commentaires · 28 republications

Réactions

👍 J'aime 🗨 Commenter 🔄 Republier ✉ Envoyer

📊 304 629 impressions [Voir les statistiques](#)

👤 Ajouter un commentaire...

Les plus pertinents ▼

La lecture commence par un appel direct aux lecteurs avec une accroche polémique: **l'attention.**

Le post continue avec des exemples qui vont être donnés > **Intérêt**

Je propose d'apporter ma pierre à l'édifice pour que cela change : **Désir**

Enfin, le post se termine par une conclusion simple + appel à l'action.

2) PAS : Problème - Agitation - Solution

Objectif : moins connu (et moins utilisé) mais il a l'avantage d'aller droit au but.



Dès le début, on comprend qu'il s'adresse à des gens qui créent du contenu mais ne génèrent pas d'opportunités clients: le **PROBLÈME**

Il appuie ensuite sur le fait que les gens publient régulièrement, mais que les résultats sont faibles. Le problème viendrait donc de la qualité et non de la quantité. C'est l'**agitation**.

Le post invite à la fin à un live où l'auteur donnera "la **solution**". Ainsi, il récolte des leads potentiels pour son business. Pas un post qui va rameuter des foules, mais un ciblage ultra-précis niveau marketing.

2) PAS : Problème - Agitation - Solution

Objectif : moins connu (et moins utilisé) mais il a l'avantage d'aller droit au but.

PROBLÈME : Le sujet de la Rem des dirigeants.

Agitation : pas de démagogie → c'est normal de se payer de ouf quand on est entrepreneur.
mais : sujet de la fisca = compliqué

Solution : Envoi d'un playbook gratuit pour partager gratuitement les résultats de mes recherches.

Hugo Bentz · Vous
CEO @ La Chapelle (Startup Studio) - Mentor des CEO - Padel lover ...
9 mois · Modifié ·

Quand on est Entrepreneur :

Le sujet de sa rémunération est-il un tabou ? 🙄

-
-
-

Bien payer ses salariés c'est important.

Bien se payer en tant que chef d'entreprise l'est tout autant.

Et c'est souvent une non-priorité les 2 premières années de croissance.

Plusieurs raisons à cela :

- Cimer le Pôle Emploi (1er investisseur de L1),
- Pour se payer 1€ : ça coûte (souvent) 2€,
- Recruter = priorité,
- Cash is King.

Pourtant à mes yeux : Il faut bien se payer.

Très bien même. Et vite.

Pourquoi ?

- Se payer a sa juste valeur,
- C'est une (énorme) charge mentale en moins,

Vouloir changer le monde c'est très bien.
Se faire kiffer, c'est cool aussi.
Et se mettre à l'abri, c'est essentiel.

Depuis 2 ans, j'ai poncé le sujet de la Rem et de sa fiscalité.

Pour maximiser ce que je gagne.
En optimisant la valeur que j'ai créée.

Tout en respectant mes lois,
et en rendant à la société civile ce que celle-ci m'a apporté.

C'est le oese.

Je te rassure,
je n'ai rien à te vendre.

Mais je suis chaud de te partager mes résultats.

Gratuitement ❤️

Si tu veux recevoir mes méthodes :

- Commente ce post par 🚀
- Ajoute moi à ton réseau,
- Et on t'envoiera un Playbook complet et illustré par des exemples concrets.

Et Like ❤️ ce post pour lui donner un peu de Force.

Simple 🙌

Edi :
Pour télécharger gratuitement le Playbook, Rdv ici : <https://lnkd.in/g/ebxKuw> 🚀

David L. et 806 autres personnes · 224 commentaires · 1 républiation

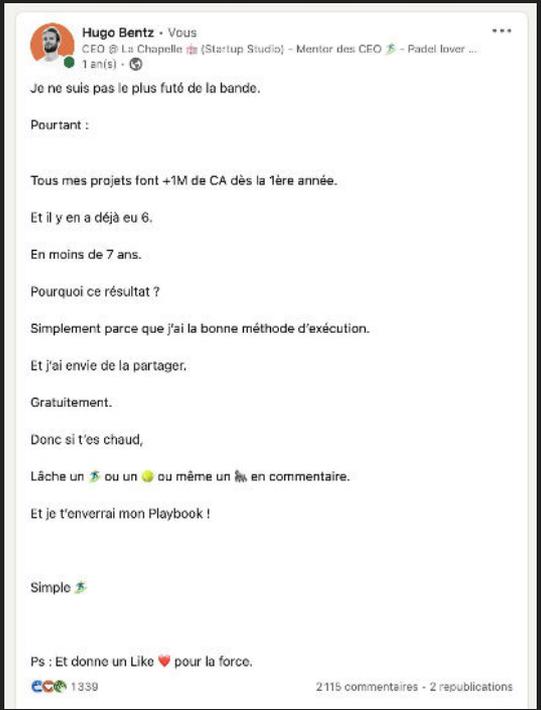
Réactions

J'aime · Commenter · Republier · Envoyer

102 021 impressions · Voir les statistiques

3) AIDA : Attention - Intérêt - (preuve) - Désir - Action

Objectif : C'est sûrement la méthode la plus utilisée et la plus connue.



Attention: avec une accroche peu banale ou je me fous de ma gueule.

Je suscite l'**intérêt** avec le mot "Pourtant" qui va appeler à l'action et pousser à cliquer sur "voir plus"

Preuve : verbalisation de mon Track Record en 3 phrases

Le **Désir** va immédiatement être suscité par le fait que je veuille le partager gratuitement

Et je termine par un appel à l'**action**

4) Framework Twitter

Objectif : format ultra court qui peut être lu sans avoir besoin de "voir plus".

Exemple d'un post que je vais bientôt publier :

Marketing en 2023 :

- 1) Faire une pub dans le métro*
- 2) Dire sur LinkedIn qu'on va faire une pub dans le métro.*

5) La liste au Père Noël

Objectif : Sur LinkedIn, on n'achète pas à ceux qui vendent, on achète à ceux qui donnent : objectif **visibilité** et **crédibilité**.

 **Hugo Bentz** - Vous
CEO @ La Chausse | (Startup Studio) - Mentor des CEO 🏆 - Padel lover ...
5 | Modifié · 🌐

Voici la liste non-exhaustive de 30 petites actions qui peuvent te faire gagner un max de temps 🙌

- 1 - Fais un audit de tes journées (la base !)
- 2 - Élimine les distractions inutiles en journée
- 3 - Regroupe les tâches similaires entre elles (#batching)
- 4 - Limite la procrastination : Fais les choses les plus importantes et/ou les plus chiantes en 1er ("Eat That Frog 🐸")
- 5 - Si une tâche prend moins de 2 min : fais-là tout de suite !
- 6 - Délègue, délègue, délègue !
- 7 - Pas d'alcool le midi (ça c'est le plus compliqué !),
- 8 - Travaille de chez toi (le trajet aller-retour en moins du coup, et oui !),
- 9 - Utilise **Magical** pour créer des raccourcis clavier
- 10 - Ecoute tes podcasts en vitesse x1,5,
- 11 - Prépare tes vêtements la veille au soir,
- 12 - Retire TOUTES les notifications (sonores et visuelles) de tes téléphones et ordi,
- 13 - Apprends à dire NON (poliment) aussi souvent que possible !
- 14 - Mollo sur les réunions ! Pas plus de 30 min et pas la peine d'en faire 5 par jour !
- 15 - Impose des Calls de 15-30 min grand max à tes interlocuteurs/trices via ton Calendly,
- 16 - Ne traite tes mails que 2 à 3 fois par jour seulement (méga compliqué mais c'est le graal)
- 17 - Contrôle, mesure et diminue ton temps quotidien passé sur ton smartphone,
- 18 - Range ton bureau (physique et ordi) 1 fois par semaine.
- 19 - Prépare ton agenda de la semaine le vendredi d'avant et laisse-toi porter !
- 20 - Liste et écris systématiquement tout ce que tu dois faire.
- 21 - Définis dans ton agenda des plages "tampon" pour les urgences,
- 22 - Retiens-toi de faire autre chose tant que tu n'as pas atteint ton objectif sur un bloc de taf dédié.
- 23 - Analyse dans la journée la période où tu es le plus productif (perso c'est le matin très tôt)
- 24 - Apprends à être concis et à aller droit au but (e-mails, calls, meetings)
- 25 - Désinscris-toi une bonne fois pour toute de ces Newsletters que tu ne lis même pas !
- 26 - Ne réponds plus au téléphone, laisse ton répondeur faire le boulot en demandant à tes interlocuteurs de t'envoyer un SMS si c'est urgent ou un email le cas échéant.
- 27 - Instaure-toi des « routines » de travail qui deviendront mécaniques,
- 28 - C'est con mais : bien dormir pour recharger les batteries,
- 29 - Utilise **Dashlane** pour ne plus avoir à retenir ou perdre tes mots de passe et

30 - Classe et range tous tes dossiers au fur et à mesure dans ton Notion.
31 - ??

Donne tes **hecks** en commentaire 🙌.

Ps : Qui est chaud pour une Masterclass dédiée à l'organisation ?
Lien d'inscription en commentaire.

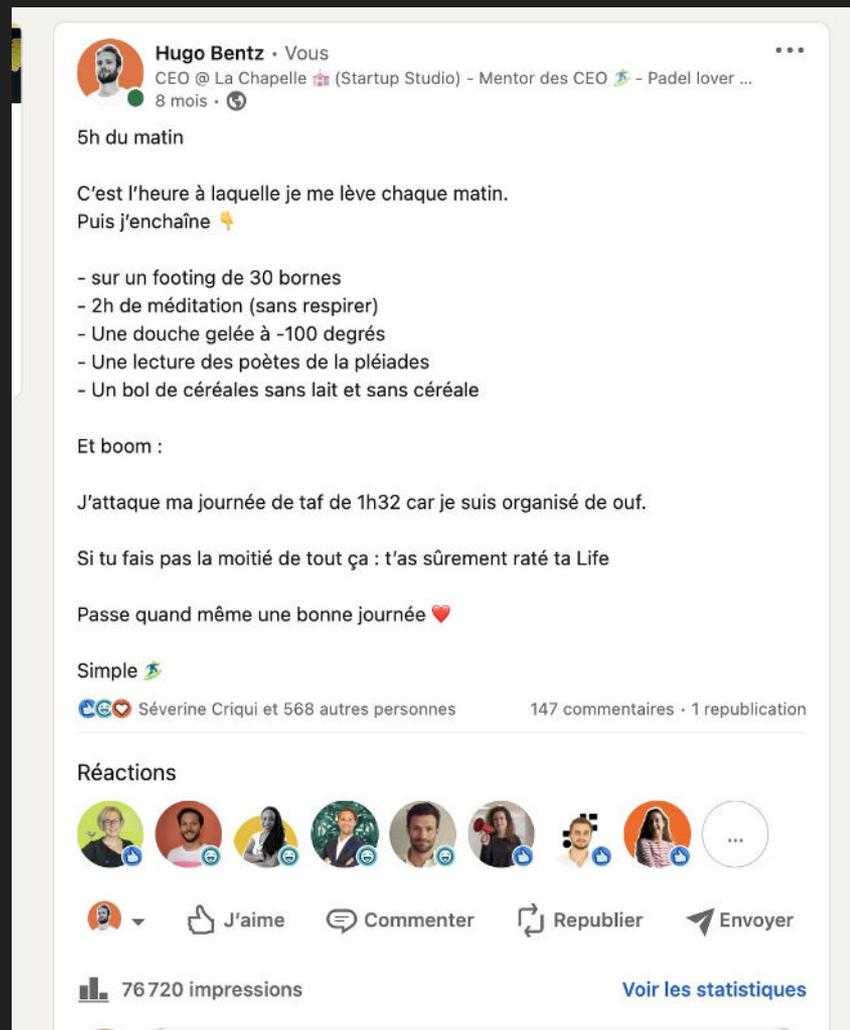
Donne de la force en commentaire + un Like 🍷 à ce post : c'est gratuit! 🙌



  Florian Resotte et 837 autres personnes · 163 commentaires · 39 publications

6) La minute Entertainment

Objectif : Divertir et faire de la visibilité



Hugo Bentz · Vous
CEO @ La Chapelle 🏠 (Startup Studio) - Mentor des CEO 🌱 - Padel lover ...
8 mois · 🌐

5h du matin

C'est l'heure à laquelle je me lève chaque matin.
Puis j'enchaîne 📌

- sur un footing de 30 bornes
- 2h de méditation (sans respirer)
- Une douche gelée à -100 degrés
- Une lecture des poètes de la pléiades
- Un bol de céréales sans lait et sans céréale

Et boom :

J'attaque ma journée de taf de 1h32 car je suis organisé de ouf.

Si tu fais pas la moitié de tout ça : t'as sûrement raté ta Life

Passes quand même une bonne journée ❤️

Simple 🌱

👤❤️ Séverine Criqui et 568 autres personnes 147 commentaires · 1 republication

Réactions

👍👎👏👤👤👤👤👤👤👤

👤 J'aime 🗨️ Commenter ↻ Republier ➦ Envoyer

📊 76 720 impressions [Voir les statistiques](#)

7) Le bon samaritain & Lead Gen

Objectif : Visibilité et Crédibilité



Hugo Bentz · Vous
CEO @ La Chapelle (Startup Studio) - Mentor des CEO - Padel lover ...
4 mois · 🌐

Perso, **Notion** a totalement bouleversé mon organisation depuis 3 mois.

Avant j'utilisais Trello, Click Up, Google Sheet et Evernote.
J'ai tout recentralisé sur **Notion**.

Mais putain j'ai galéré au début 😞

J'ai eu du mal au début à me créer ces nouvelles habitudes.
Et en matière d'organisation, il ne faut jamais tout chamboulé d'un coup.

Donc j'ai itéré brique par brique. Feature par feature.
Et je pense que je ne suis qu'à 10% !

Je ne vais pas m'en cacher :
Notion est également mon partenaire et va notamment financé la Newsletter hebdo de **LaChapelle.club** que je vais mettre en place.

Mais utilisant l'outil tous les jours, ça rend le partenariat + authentique et simple à mettre en place.

Et comme d'hab, je veux que cela profite à tout le monde.

Donc est-ce que cela vous branche que je vous partage un max de contenus de mon **Notion** ?

On peut commencer par

- La gestion de mes OKR (Objective Key Results) par exemple ?
- De ma planification de post LinkedIn ?
- De ma méthode des Ones of the Day (« Eat that Frog! »)
- Etc...

Dis moi en commentaire si t'es chaud !

Bonne journée la Mif ❤️

Ps : Petit cadeau 🎁

Avec **Notion**, vous pouvez demander jusqu'à 1 000 \$ de crédit pour votre plan d'équipe payant.
👉 Rdv ici : <https://ntn.so/hugobentz>

#NotionPartner

Hugo Bentz · TheChapelle.club · 🌐
MES OKR T4 2022
By Theme · By Department · All Goals

8) Le retour d'XP : les erreurs

Objectif : Visibilité, authenticité et Crédibilité



Hugo Bentz - Vous

CEO @ La Chapelle (Startup Studio) - Mentor des CEO - Padel lover ...

2 mois · 🌐



Voici ma pire erreur d'entrepreneur sur ces 15 dernières années :

- 👉 N'avoir aucune visibilité sur la trésorerie et ma rentabilité.
- 👉 Échanger seulement 2 fois par an avec mon expert comptable.

Bref, penser que la gestion financière : c'est en option.
Au début tu peux faire illusion, mais très vite cela peut devenir dramatique.

Perso, cela m'a coûté une liquidation judiciaire et un prêt en caution solidaire que je rembourse encore 3 ans après (+100K).

Du coup : on ne m'y prendra plus.

Ce que j'ai mis en place :

- 1 J'ai changé d'expert comptable et on se parle toute les semaines !
- 2 J'ai mis en place des tableaux de suivi de tréso / du BP et un prévisionnel de marge hebdo
- 3 J'ai un point hebdo de 1h chaque matin pour faire le point sur tous ces tableaux.
- 4 Ce créneau se répète toutes les semaines et aucune chance de le faire sauter !

J'ai commencé tout ça à la mano pour m'obliger à comprendre ces mécanisme
Et surtout à faire du suivi financier une véritable routine.

Depuis j'ai évidemment automatisé beaucoup de choses.

En commençant par utiliser [Pennylane](#) pour lier mes comptes, mes flux et mes prévisions financières.

Ce qui est pratique :

- 👉 C'est que Pennylane permet de gérer au même endroit sa finance et sa compta.

Pas con !

En fait c'est simple, cela permet de prendre de meilleures décisions (le doigt mouillé 🍷, ça va 5 min !)

Et cela permet surtout de mieux dormir la nuit 😊

Pour ceux qui veulent commencer, je peux vous mettre à dispo mes templates de suivi financier (format excel).

Ils sont niquels, il n'y a qu'à les remplir hebdomadairement.

9) L'envers du décor

Objectif : Visibilité, authenticité et
Crédibilité

 **Hugo Bentz** · Vous
CEO @ La Chapelle 🏠 (Startup Studio) - Mentor des CEO 🌱 - Padel lover ...
1 mois · 🌐

Si tu ne sais pas comment attirer l'attention d'un recruteur :

voici un bon exemple de ce qu'il faut faire.

Bravo à [Yohan Callet](#) 🙌🙌
Et bienvenue à [LaChapelle.club](#) 🏠

Salut Hugo,

Mon stage de rêve est arrivé sur le marché, et c'est chez [La Chapelle.club](#).
Je peux commencer dès le 01 février.

Je vais te lister mes qualités et mes défauts mélangés :

- Je suis bon partout mais expert en rien (sauf en créa, ouf merci l'IA)
- Fort appétence pour les chiffres (business plan, compta) et pour le no-code
- Je suis en master 2 Entrepreneuriat (à toi de juger)
- Je suis en train de monter un Saas (no-code) pour faire du business avec l'API GPT-3
- Je fais du sport 4x par semaine (pour la discipline)
- Je suis prêt à tout pour faire un stage chez [La Chapelle.club](#).

Bref, si tu veux connaître la raison du titre du mail, je te laisse me contacter au [redacted] ou me rencontrer la semaine prochaine avant 9h ou après 18h tous les jours de la semaine.

Bien cordialement.

We are @LaChapelle.club (ah non je ne suis pas encore chez vous...)

   Vous et 868 autres personnes 122 commentaires · 8 republications

Réactions

 J'aime  Commenter  Republier  Envoyer

 120583 impressions [Voir les statistiques](#)

 Ajouter un commentaire...  

**Ok,
it's free content but... 🤔**

Call to Action & Lead Gen

Le but est de faire faire quelque chose à quelqu'un qui n'est pas dans la même pièce.

Par exemple :

- Le faire cliquer sur un bouton
- Le faire s'inscrire à un webinar
- Le faire commenter/ liker ta publication
- Le faire acheter ton produit

Call to Action & Lead Gen

Exemple de Call to Action & Lead Gen :

- Une accroche forte “*Je ne suis pas le plus futé de la bande*”
- Un tournant : “*Pourtant*”
- Un storytelling / *Track record*
- Une *promesse* de partage gratuite
- Une *proposition de valeur* claire
- Un *CTA* pour obtenir un commentaire

Résultat : +2000 commentaires

(Lien : <https://bit.ly/3hW5ZYg>)

Hugo Bentz · Vous
Building LaChapelle.club (Start-up Studio) 🌱 | 6 sociétés B2B à +1M€ d...
8 mois · 🌐

Je ne suis pas le plus futé de la bande.

Pourtant :

Tous mes projets font +1M de CA dès la 1ère année.

Et il y en a déjà eu 6.

En moins de 7 ans.

Pourquoi ce résultat ?

Simplement parce que j'ai la bonne méthode d'exécution.

Et j'ai envie de le partager.

Gratuitement.

Donc si t'es chaud,

Lâche un 🚀 ou un 🍀 ou même un 📈 en commentaire.

Et je t'envverrai mon Playbook !

Simple 🚀

Ps : Et donne un Like ❤️ pour la force.

👤 Nicolas Réaud et 1 323 autres personnes · 2 113 commentaires · 3 partages

Automatisation et transformation

Ensuite

Comment contacter les 2000 personnes qui ont commenté :

- Perso j'utilise **Waalaxy**
- Avec la séquence *Elysium 3.0*

Ressource à lire :

<https://blog.waalaxy.com/appele-a-laction-sur-linkedin/>



Call to Action et Lead Gen

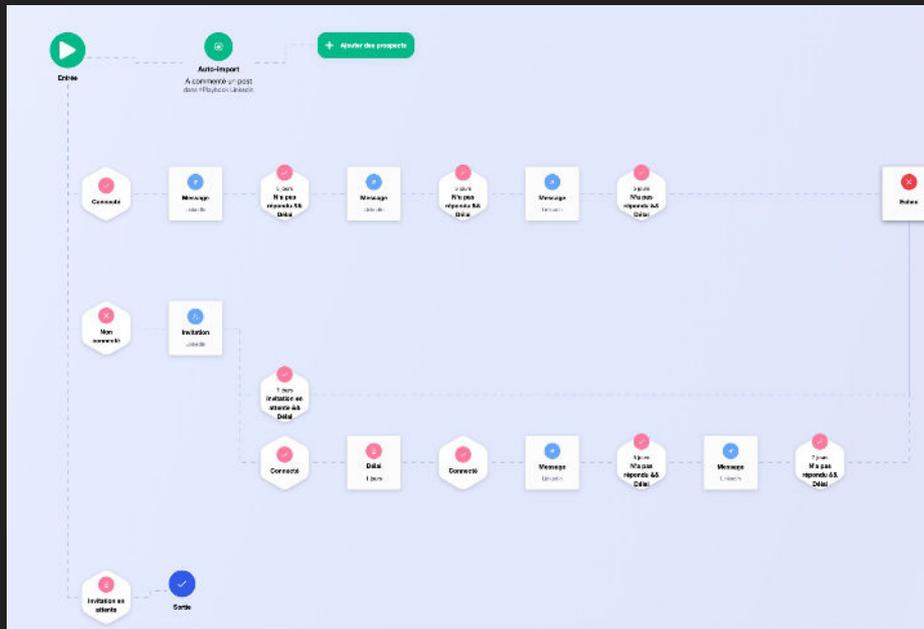
Exemple Message 1 :

Hello,

*Merci d'avoir commenté mon Post
"Plus tu donnes, plus tu reçois".
Bien entendu, je n'ai pas encore écrit
une ligne du Playbook « Comment
passer de 0 à +20k abonnés en 1 an
et construire une Personal Brand qui
déboîte».*

*Je suis dessus. Il sera envoyé début
Octobre sans faute ! 🤪*

We are La Chapelle ❤️



Call to Action et Lead Gen

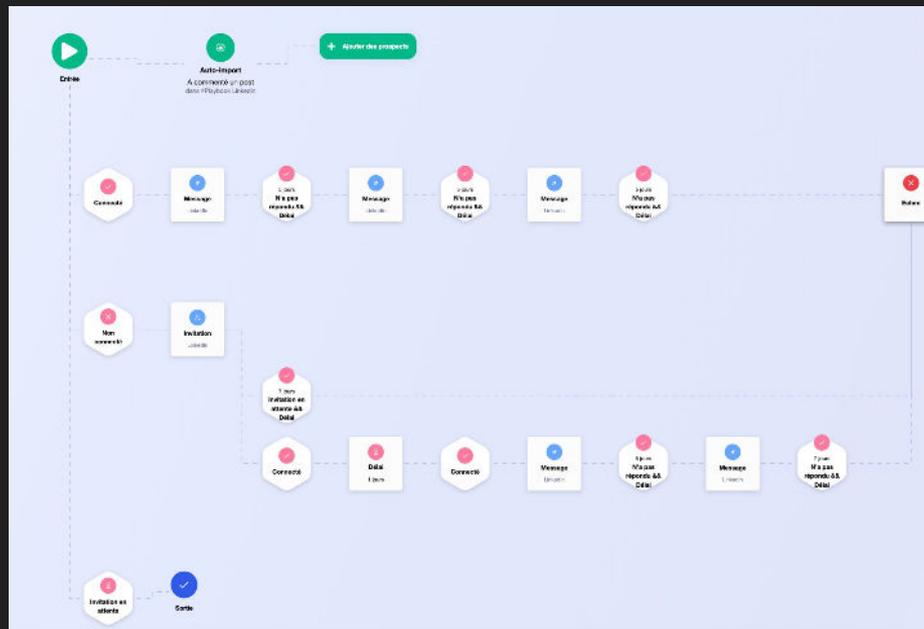
Exemple Message 2 :

Hello,

Comme convenu, tu peux aller télécharger gratuitement mon Playbook "XXXX" sur : www.leplongeur.co.

Hâte d'avoir tes feedbacks :)

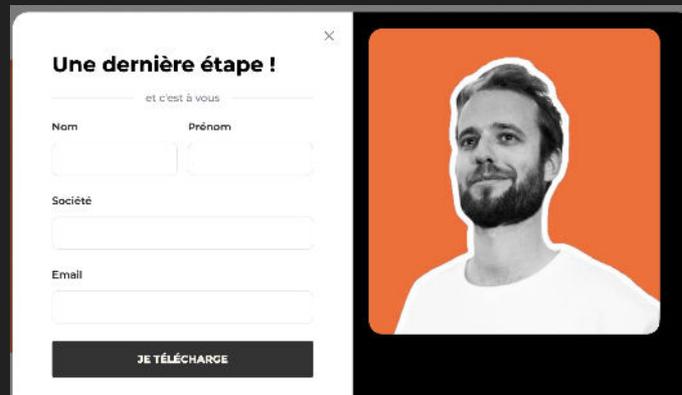
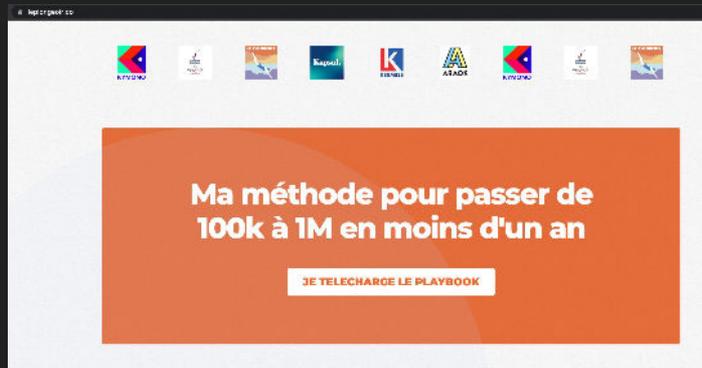
We are La Chapelle ❤️



Call to Action et Lead Gen

J'envoie ensuite la personne vers le site www.leplongeoir.co (créé par la Team OCTOLIO ❤️).
Et → téléchargement gratuit contre Lead Gen.

Et voilà 😎



A screenshot of a lead generation form titled 'Une dernière étape !' with a close button (X) in the top right corner. The form includes the text 'et c'est à vous' and several input fields: 'Nom' and 'Prénom' (split into two boxes), 'Société', and 'Email'. At the bottom is a dark button labeled 'JE TÉLÉCHARGE'. To the right of the form is a profile picture of a man with a beard and short hair, wearing a white t-shirt, set against an orange background.

L'entonnoir de Conversion



La vérité sur LinkedIn, c'est qu'on achète pas à ceux qui vendent.

On achète à ceux qui donnent.



L'entonnoir de conversion

Étape 1 : Attirer l'internaute.

Tu vas devoir donner du contenu. Beaucoup de valeur ajoutée.
Souvent. Gratuitement.

Étape 2 : Avoir le bon Copywriting

Étape 3 : Choisis le bon CTA (Call-to-Action)

Étape 4 : Le jour où l'internaute aura un besoin correspondant à ton domaine de compétence, tu peux être certain qu'il t'appellera en 1er.

Et mieux encore, ton autorité perçue te permettra de pratiquer les prix que tu juges à la hauteur de ton expertise.

