

TRANSFORMER SON AUDIENCE INSTA EN UNE LISTE MAIL QUI VEND

LE GUIDE SIMPLE ET STRATÉGIQUE POUR CAPTER
LES BONS CONTACTS, CRÉER DU LIEN ET CONVERTIR
MÊME AVEC UNE PETITE AUDIENCE



- ◆ Pourquoi Instagram ne suffit pas (même avec 5 000 abonnés)
- ◆ Les fondations d'une base mail qui vend
- ◆ Créer un lead magnet simple, utile et irrésistible
- ◆ Où capter les mails sans complexité technique
- ◆ Les 3 mails à envoyer automatiquement après inscription
- ◆ Pourquoi viser 500 abonnés minimum



JVE COPY

COMMENT TRANSFORMER VOTRE AUDIENCE INSTAGRAM EN UNE VRAIE LISTE EMAIL QUI VEND

Le guide pour capter les bons contacts, créer du lien et convertir sans forcer.

Table des matières

1. Pourquoi Instagram ne suffit pas (même avec 5 000 abonnés)
 2. Les fondations d'une base email qui vend
 3. Créer un lead magnet simple et utile
 4. Où capter les emails sans complexité technique
 5. Les 3 emails à envoyer automatiquement après inscription
 6. Pourquoi viser 500 inscrits minimum
 7. 6 leviers pour développer votre liste plus vite
 8. Et après ? Ce qu'on fait quand votre base est prête
 9. Conclusion
-

1. Pourquoi Instagram ne suffit pas (même avec 5 000 abonnés)

Vous avez peut-être déjà une belle audience sur Instagram. Des abonnés engagés, des likes, des messages privés qui arrivent chaque semaine.

Mais malgré ça, vous galérez à vendre régulièrement. Et surtout, vous n'avez aucune sécurité.

1. Vous ne contrôlez rien

Vous ne décidez pas qui voit vos publications. Vous pouvez écrire un super post, partager une transformation client puissante... et qu'Instagram ne le montre qu'à 4 % de votre audience.

Votre business est suspendu à un algorithme que vous ne maîtrisez pas. Et s'il change (ce qui arrive tout le temps), vos résultats peuvent s'écrouler du jour au lendemain.

2. Votre compte peut disparaître sans préavis

Chaque semaine, des créateurs, des coachs ou des indépendants perdent leur compte Instagram sans préavis. Souvent, il suffit :

- d'un signalement abusif
- d'un bug de la modération
- ou d'un contenu mal interprété par l'IA de la plateforme

Résultat : 0 recours, 0 récupération. Votre travail, votre audience, votre lien avec vos prospects... disparus.

Et si vous n'avez pas d'email, vous n'avez aucun moyen de les retrouver.

3. Le lien est superficiel

Instagram, c'est rapide. Trop rapide. On scrolle, on like, on reply à une story... et on passe à autre chose.

Même les abonnés les plus engagés oublient vite. Et à moins de publier en boucle tous les jours, votre message se perd dans le flux.

Ce qu'une base email change

Quand vous avez l'adresse email de quelqu'un :

- Vous pouvez lui parler quand vous voulez
- Vous construisez une relation dans le temps
- Vous pouvez vendre avec clarté et efficacité

Vous n'êtes plus à la merci d'un algorithme ou d'une suppression injuste. Vous avez un canal que personne ne peut vous enlever.

2. Les fondations d'une base email qui vend

Avoir une liste email, c'est bien. Avoir une liste qui vend, c'est autre chose.

Pour ça, il faut trois fondations solides.

1. Une promesse claire

Votre liste doit attirer les bonnes personnes, pour les bonnes raisons. Dès l'inscription, votre abonné doit savoir ce qu'il va recevoir et ce que ça va lui apporter.

Exemples :

- "Je vous envoie 1 email par semaine pour vous aider à perdre du gras sans cardio à outrance"
- "Vous allez recevoir 3 conseils concrets pour optimiser votre mental avant chaque entraînement"

Une promesse floue = une audience molle.

2. Un objectif de conversion

Pourquoi voulez-vous construire une liste ? Pour vendre un programme ? Remplir des appels ? Lancer un accompagnement ?

Vous devez savoir ce que vous voulez que vos abonnés fassent à terme. Sinon, vous risquez d'écrire dans le vide.

Construire une base, c'est comme construire un tunnel. Vous devez savoir où vous voulez que les gens arrivent.

3. Une relation qui se construit

Vous n'écrivez pas des emails pour informer. Vous écrivez pour connecter. Inspirer. Donner envie. Créer un lien de confiance.

Et ce lien se crée avec de la régularité, du vrai contenu, et de la clarté.

Ne voyez pas votre liste comme un fichier. Voyez-la comme un public que vous rassemblez chaque semaine.

3. Créer un lead magnet simple et utile

Un lead magnet, c'est ce que vous offrez en échange de l'email de quelqu'un. C'est le point d'entrée dans votre univers.

Mais attention : inutile de créer un "gros truc". Ce qui compte, ce n'est pas la taille, c'est l'impact immédiat.

Ce que votre lead magnet doit faire :

- Résoudre un problème précis (ou au moins débloquer une situation)
- Être consommable en moins de 10 minutes
- Donner envie d'aller plus loin avec vous

Vous ne voulez pas tout dire. Vous voulez donner assez pour qu'ils avancent, mais pas assez pour qu'ils n'aient plus besoin de vous.

Exemples efficaces :

- Une checklist : "Les 5 erreurs qui bloquent votre progression physique (et comment les corriger)"
- Un guide court : "Comment relancer votre métabolisme sans cardio ni jeûne"
- Un audio de 5 minutes : "Le conseil que je donne à tous mes clients avant un blocage"
- Un extrait de votre plan d'entraînement ou un template nutrition
- Une vidéo où vous expliquez un concept que tout le monde comprend mal

Ce qui ne marche pas :

- Les PDF trop longs (ils ne seront jamais lus)
- Les titres vagues ("Guide complet du bien-être" → personne ne clique)
- Les ressources génériques ("10 conseils santé" → déjà vu, déjà oublié)

Votre lead magnet doit donner un résultat rapide. Pas tout résoudre. Juste montrer que vous êtes la bonne personne pour aider.

4. Où capter les emails sans complexité technique

Vous avez votre lead magnet ? Bien.

Maintenant, il faut que les gens le voient. Et surtout, qu'ils aient zéro friction pour s'inscrire.

1. Le lien dans votre bio Instagram

C'est le réflexe n°1. Votre bio doit être claire et orientée conversion.

Exemple :  Téléchargez mon plan gratuit pour [objectif spécifique]

Utilisez un outil comme Systeme.io, MailerLite, ou Notion + Tally pour gérer l'inscription. Pas besoin de site complet.

2. Les stories à la une

Créez une séquence de stories en 3 slides :

- Vous posez le problème

- Vous présentez la solution (votre bonus)
- Vous donnez l'appel à l'action : "Cliquez dans la bio" ou "Répondez pour le recevoir"

Mettez-les ensuite en "à la une" avec un nom clair : Plan Gratuit / Offert / Téléchargez ici.

3. Un post ou reel épinglé

Écrivez un post ou faites un reel qui tease votre bonus :

- Vous racontez un déclic ou une erreur que vous avez faite
- Vous expliquez ce que les gens peuvent éviter en téléchargeant votre plan
- Vous concluez par "Lien dans la bio"

Épinglez ce contenu en haut de votre feed. C'est votre vitrine.

4. Lien en DM ou en commentaire

Si quelqu'un réagit à votre contenu, vous pouvez envoyer votre bonus en message privé. Pas besoin de vendre, juste proposer :

"Je vous envoie mon guide offert ? Il pourrait bien vous aider sur ce point."

5. Pop-up sur votre site (si vous en avez un)

Même un site minimaliste peut afficher un pop-up quand un visiteur arrive. Vous proposez votre bonus, ils laissent leur email, vous récupérez un lead chaud.

Ce que vous devez retenir :

Votre bonus doit tourner en automatique partout où vous êtes visible. Pas besoin de tunnel complexe. Juste un lien clair, un message fort, et de la constance.

5. Les 3 emails à envoyer automatiquement après inscription

Une erreur fréquente : envoyer le lien du bonus et... silence radio.

Résultat ? La personne vous oublie, votre nom se perd dans sa boîte, et le lien de confiance ne se crée jamais.

Ce qu'il faut, c'est une mini-séquence d'accueil. Des emails bien pensés pour créer du lien avec un nouveau contact.

Ce n'est pas une séquence de vente

C'est une séquence de connexion. Vous accueillez. Vous donnez. Vous ouvrez une porte.

Ce sont ces 3 emails qui vont décider si votre base vous lit encore dans 10 jours... ou vous oublie 5 minutes après avoir téléchargé votre PDF.

Je peux vous en dire beaucoup plus sur le sujet.

6. Pourquoi viser 500 inscrits minimum

Vous vous demandez peut-être : "Pourquoi 500 ? Pourquoi pas commencer à vendre avec 100 ou 200 contacts ?"

C'est une question logique. Mais en dessous de 500 inscrits, vous risquez de travailler pour presque rien.

1. Vous commencez à avoir un effet de masse

Avec 500 personnes sur votre liste, même un taux de clic modeste peut vous ramener :

- Des appels bookés
- Des réponses directes
- Des premières ventes

Par exemple :

- 30 % d'ouverture → 150 personnes
- 10 % de clic → 15 clics
- 5 % de conversion → 1 client

À 100 abonnés ? Vous faites les mêmes efforts pour un demi-clic.

2. Vous pouvez segmenter

À partir de 500, vous pouvez commencer à identifier :

- Ceux qui cliquent souvent
- Ceux qui ne réagissent jamais
- Ceux qui répondent

Et adapter votre discours. C'est le début d'un vrai système.

3. Vous pouvez justifier l'investissement

En dessous de 500, déléguer votre newsletter à un copywriter, c'est comme louer un camion pour transporter une boîte à chaussures. Vous pouvez le faire. Mais ce n'est pas rentable.

À partir de 500, chaque email bien écrit a un vrai potentiel de retour.

Ce que vous devez faire en attendant ?

Construire. Nourrir. Faire croître votre base. C'est le seul actif digital qui vous appartient. Et le seul levier que vous pouvez maîtriser à 100 %.

7. Les 6 leviers pour développer votre liste plus vite

Vous avez votre bonus. Vous savez à qui vous vous adressez. Maintenant, il faut que les bonnes personnes s'inscrivent.

Voici 6 leviers simples et efficaces.

1. Le bon contenu au bon moment (sur Instagram)

Chaque post ou story est une opportunité. Mais il faut en parler régulièrement, pas juste une fois à la sortie du bonus.

Exemples :

- Faites un reel où vous racontez un blocage fréquent → appelez à télécharger votre guide pour le dépasser
- Faites un carrousel "avant/après" → appelez à rejoindre votre liste
- Utilisez les stickers sondage en story → proposez le lien en DM à ceux qui répondent

Votre optin ne doit pas être un événement. Il doit être un réflexe.

2. Un lien clair dans votre bio

Exemple de formulation :  Mon plan offert : relancer votre métabolisme sans cardio à outrance

Utilisez une landing page simple avec un formulaire. Oubliez les sites lourds.

3. Un pop-up sur votre site (ou une bannière)

Même si vous avez un simple site vitrine, ajoutez une fenêtre ou une barre discrète qui propose votre bonus. Un visiteur qui part sans rien, c'est une opportunité perdue.

4. Une signature d'email

Vous envoyez des emails tous les jours : à des clients, des partenaires, des prospects... Ajoutez votre lien d'inscription dans votre signature.

📁 Mon plan offert : relancer votre énergie en 3 étapes"

Ça capte en continu, sans rien faire.

5. Des collaborations intelligentes

- Participez à des lives avec d'autres coachs, thérapeutes ou entrepreneurs
- Échangez vos bases email (chacun partage le bonus de l'autre)
- Faites-vous inviter en interview sur un podcast ou un compte plus gros

À la fin ? Toujours : "Le lien de mon guide est dans la bio / les notes de l'épisode / ce post."

6. Les publicités (si votre bonus est solide)

Avec un bonus bien ciblé, vous pouvez lancer une campagne simple à 5 € par jour sur Meta (Instagram + Facebook). Vous visez des personnes comme votre audience actuelle, vous testez un visuel et une promesse claire, et vous regardez ce qui rentre.

Un bon bonus avec une pub bien écrite peut vous ramener 100 emails en 3 jours.

Votre objectif ?

Que votre bonus soit visible partout où vous êtes actif. Pas besoin d'être partout. Juste d'être clair, constant, et stratégique.

8. Et après ? Ce qu'on fait quand votre base est prête

Vous avez bossé. Vous avez mis en place votre bonus, votre lien, votre séquence. Et petit à petit, votre base grossit. Vous passez les 100, puis les 300, puis... les 500.

Alors maintenant, qu'est-ce qu'on en fait ?

1. Vous construisez un rendez-vous régulier

Une newsletter, ce n'est pas "quand j'ai le temps" ou "quand j'ai un truc à vendre". C'est un rendez-vous.

Un email par semaine, ou tous les 10 jours. Quelque chose de stable, utile, attendu.

Vous y partagez :

- Un conseil pratique
- Un retour d'expérience
- Une histoire perso qui parle à votre cible
- Un lien vers une offre ou un appel, quand c'est le bon moment

Votre newsletter devient votre média. Votre voix directe. Votre terrain de confiance.

2. Vous créez des séquences qui travaillent pour vous

Quand quelqu'un s'inscrit, il peut recevoir :

- Un email de bienvenue
- Une séquence "éducation + connexion"
- Une offre test
- Une relance automatique

Vous n'avez pas besoin d'être en live tout le temps. Vous mettez en place un système qui parle pour vous.

3. Vous transformez votre base en clients

Vous n'avez pas besoin d'une liste de 10 000 personnes. Mais vous avez besoin d'une base qui vous lit, qui vous connaît, et qui vous fait confiance.

Et c'est là que chaque email bien écrit peut rapporter gros.

1 email → 5 appels → 2 clients à 500 € → 1 000 €

Et vous l'écrivez une seule fois.

C'est ça, le pouvoir de l'email quand votre base est prête.

Conclusion

Si vous êtes arrivé jusqu'ici, c'est que vous prenez votre projet au sérieux.

Vous savez maintenant :

- Pourquoi Instagram ne suffit pas à convertir
- Comment créer un bonus qui attire les bons leads
- Où capter les adresses email sans vous prendre la tête
- Quels emails envoyer pour créer un vrai lien
- Pourquoi viser 500 abonnés est une étape stratégique
- Et comment activer votre croissance avec des leviers simples

Mais ce n'est que le début.

Vous pouvez garder ce guide, appliquer les conseils à votre rythme, et construire votre liste semaine après semaine.

Ou vous pouvez décider de poser les bases une bonne fois pour toutes, avec un accompagnement et des emails qui travaillent vraiment pour vous.

Si vous voulez aller plus vite, je peux vous aider.

À propos

Je suis Julien, copywriter stratège spécialisé en email marketing pour les coachs, formateurs et thérapeutes.

J'aide mes clients à transformer leurs visiteurs en clients grâce à des séquences email et des pages de vente qui convertissent.

Si vous voulez transformer votre audience Instagram en clients réguliers, on peut en parler.

→ julien@jvecopy.com → <https://www.jvecopy.com>
