

TUNISKILL AI

PLATEFORME DE FORMATION DIGITALE

AI & Digital Business Starter

Semaine 4 — Marketing digital & lancement de projet

Leçon 3

Attirer ses premiers utilisateurs ou clients

Passer de l'idée aux premiers contacts grâce à des actions simples,
utiles et réalistes.

Introduction

Trouver ses premiers utilisateurs ou clients est souvent l'étape la plus difficile. Beaucoup de débutants font l'erreur d'attendre d'avoir un site web parfait, un logo parfait ou une offre parfaite avant d'en parler.

En réalité, votre objectif au début n'est pas d'être parfait, mais de **tester, d'apprendre et de récolter des retours (feedback)**. Des actions simples et directes peuvent créer vos premières vraies opportunités.

Que signifie "premiers utilisateurs" ?

Les premiers utilisateurs ou clients sont simplement **les premières personnes qui montrent un intérêt réel** pour votre projet, votre service ou votre offre.

Cela peut être :

- Quelqu'un qui remplit un formulaire
- Quelqu'un qui réserve un appel
- Quelqu'un qui pose une question
- Quelqu'un qui teste votre service
- Quelqu'un qui rejoint une liste d'attente
- Quelqu'un qui donne son avis
- Quelqu'un qui télécharge une ressource
- Quelqu'un qui achète votre première offre
- Quelqu'un qui s'inscrit à un cours

Pourquoi les premiers utilisateurs sont cruciaux

✓ 1. Ils valident votre idée

Ils prouvent que votre projet intéresse vraiment quelqu'un.



2. Ils révèlent les vrais besoins

Vous comprenez ce qu'ils veulent vraiment, pas ce que vous supposez.



3. Ils donnent du feedback

Leurs retours vous aident à corriger vos erreurs rapidement.



4. Ils renforcent votre confiance

Rien n'est plus motivant qu'un premier client satisfait.



5. Ils créent vos premiers témoignages

Leurs réussites deviendront vos meilleures preuves de confiance (études de cas).



6. Ils améliorent votre offre

Vous perfectionnez votre produit avant de le proposer à un plus grand public.

L'état d'esprit du débutant

Au début, votre objectif n'est pas de devenir célèbre. Votre objectif est de trouver un petit groupe de personnes qui se soucient du problème que vous résolvez.

Commencez petit : 10 personnes réellement intéressées sont beaucoup plus utiles que 1 000 vues au hasard.

Les vues sur les réseaux sociaux font plaisir à l'ego, mais ce sont **les conversations, les formulaires remplis, les messages et les feedbacks** qui ont le plus de valeur pour votre projet.

Les 5 méthodes simples pour attirer vos premiers utilisateurs

1 Le Contenu Utile

Publiez des astuces, des exemples ou des guides qui aident votre audience.

2 L'Approche Directe (Outreach)

Contactez poliment et personnellement des personnes qui pourraient être intéressées.

3 Le Partage en Communauté

Partagez votre projet dans des groupes où votre audience est déjà présente.

4 La Recommandation (Referral)

Demandez à vos amis, contacts ou premiers testeurs de recommander votre projet.

5 L'Aimant à Contacts (Lead Magnet)

Offrez une ressource gratuite en échange d'un contact ou d'une marque d'intérêt.

Méthode 1 : Le Contenu Utile

Le contenu utile aide les gens à vous découvrir et à vous faire confiance **avant** que vous ne leur demandiez quoi que ce soit.

Exemples de contenus utiles :

- Un post expliquant un problème courant
- Un court tutoriel
- Une checklist pratique
- Un exemple avant/après

- L'histoire de la création de votre projet
- Une vidéo d'explication simple
- Des astuces pratiques

Exemple pour TuniSkill :

Idée de post : "5 outils IA que chaque débutant peut tester cette semaine."

Appel à l'action (CTA) : "Si vous voulez apprendre l'IA étape par étape, découvrez le programme TuniSkill AI."

Méthode 2 : L'Approche Directe

L'approche directe (ou "Outreach") consiste à contacter des personnes personnellement et respectueusement.

Règles importantes :

- Soyez poli et respectueux
- Personnalisez chaque message
- Soyez court et direct
- Demandez un avis avant de demander un achat
- Soyez spécifique
- Rendez la réponse facile
- Ne spammez pas (pas d'envois de masse)

Exemple de message :

"Bonjour [Prénom], je construis un programme pour aider les débutants à apprendre l'IA et le digital business. J'aimerais beaucoup avoir votre avis : selon vous, quelle est la plus grande difficulté que rencontre un débutant quand il veut apprendre l'IA ?"

Méthode 3 : La Communauté

Les communautés sont des groupes où votre audience cible se réunit déjà.

Exemples :

- Groupes Facebook
- Groupes LinkedIn
- Groupes WhatsApp
- Communautés étudiantes
- Groupes d'entrepreneurs
- Groupes de commerces locaux
- Forums en ligne
- Serveurs Discord ou Telegram

Règles d'or dans une communauté : Ne faites pas juste votre promotion. Aidez d'abord, répondez aux questions, partagez du contenu utile, respectez les règles du groupe, soyez transparent et invitez au feedback.

Méthode 4 : La Recommandation

Le bouche-à-oreille peut vous aider à obtenir vos premiers contacts beaucoup plus rapidement.

Exemples d'actions :

- Demandez à un ami de partager votre projet sur ses réseaux.
- Demandez à un premier utilisateur de recommander votre service.
- Demandez à un professeur, mentor ou collègue de vous introduire.
- Offrez une petite récompense de parrainage si c'est approprié.
- Posez simplement la question : "Connaissez-vous quelqu'un qui pourrait bénéficier de ce projet ?"

Méthode 5 : L'Aimant à Contacts (Lead Magnet)

Un "Lead Magnet" est une ressource gratuite et utile qui encourage les gens à montrer leur intérêt (souvent en laissant leur email ou en vous contactant).

Exemples :

- Checklist en PDF
- Guide gratuit
- Mini-vidéo de formation
- Template (modèle) gratuit
- Quiz
- Audit gratuit
- Consultation de 15 minutes
- Série d'emails éducatifs

Exemple pour un projet de formation digitale :

Lead Magnet : "Checklist gratuite : 10 étapes pour commencer avec l'IA."

Appel à l'action (CTA) : "Téléchargez la checklist et rejoignez la liste d'attente."

Transformer l'attention en action

Les gens ont besoin qu'on leur indique clairement la prochaine étape.

Pour une formation :

- Postuler à la cohorte
- Découvrir le programme
- Télécharger le guide gratuit

Pour un freelance :

- Demander un devis
- Réserver un appel gratuit
- Voir mes projets (portfolio)

Pour un nouveau projet :

- Rejoindre la liste d'attente
- Tester la version bêta
- Donner votre avis

Pour un produit :

- Voir le produit en détail
- Commander maintenant
- Recevoir une offre spéciale

Le tunnel du premier utilisateur

Voici le cheminement simple que suit une personne avant de devenir votre utilisateur :

1 Contenu ou Approche

La personne découvre votre projet.

2 Intérêt

La personne clique, répond ou pose une question.

3 Confiance

La personne lit votre page, regarde votre vidéo ou vérifie vos preuves.

4 Action

La personne remplit un formulaire, s'inscrit, vous contacte ou teste l'offre.

5 Feedback

Vous écoutez, vous apprenez et vous améliorez votre projet.

Comment l'IA peut vous aider

Utilisez ChatGPT pour préparer vos actions :

- Trouver des segments de premiers utilisateurs
- Créer des messages d'approche directe
- Rédiger des posts pour les réseaux
- Trouver des idées de Lead Magnets
- Améliorer vos appels à l'action (CTA)
- Rédiger des posts pour les communautés
- Créer un formulaire de feedback
- Résumer les retours reçus
- Créer un plan d'acquisition sur 7 jours

Note : L'IA vous aide à vous préparer, mais ce sont les **vraies conversations avec de vraies personnes** qui créent le véritable apprentissage.

Prompts prêts à l'emploi

Prompt 1 : "Voici mon projet : [description]. Aide-moi à identifier 5 groupes de personnes qui pourraient être mes premiers utilisateurs."

Prompt 2 : "Rédige un message court et poli pour demander un avis à une personne potentiellement intéressée par mon projet."

Prompt 3 : "Crée 10 idées de posts utiles pour attirer des débutants intéressés par [domaine]."

Prompt 4 : "Propose 5 idées de lead magnet pour attirer des personnes intéressées par [sujet]."

Prompt 5 : "Crée un plan simple sur 7 jours pour obtenir mes 10 premiers contacts intéressés."

Prompt 6 : "Rédige 5 appels à l'action différents pour inviter les gens à postuler, s'inscrire ou demander plus d'informations."

Exemple de plan d'action sur 7 jours

Jour	Action	Objectif	Appel à l'action (CTA)
Jour 1	Définir vos premiers utilisateurs idéaux.	Clarté.	Aucun.
Jour 2	Publier un post éducatif.	Visibilité.	Poser une question à l'audience.
Jour 3	Contacter 5 personnes personnellement.	Feedback.	Demander leur avis.
Jour 4	Partager une checklist ou un guide utile.	Générer des contacts.	Télécharger ou rejoindre la liste.
Jour 5	Poster une mise à jour "dans les coulisses".	Confiance.	Suivre l'avancée du projet.
Jour 6	Partager l'offre ou le programme.	Inscriptions.	Postuler ou contacter.
Jour 7	Demander des retours et s'améliorer.	Apprentissage.	Répondre ou remplir un formulaire.

Les 8 erreurs à éviter

1. Attendre que tout soit parfait

Lancez-vous, vous améliorerez en chemin.

2. Publier sans jamais parler aux gens

Le marketing n'est pas un monologue, c'est une conversation.

3. Demander d'acheter avant de créer la confiance

Aidez d'abord, vendez ensuite.

4. Écrire des messages qui ressemblent à du spam

Personnalisez toujours vos approches directes.

5. Ne pas avoir d'étape suivante claire

Sans appel à l'action, les gens ne feront rien.

6. Ignorer les feedbacks

Les critiques constructives sont vos meilleures amies.

7. Ne mesurer que les "likes"

Mesurez l'intérêt réel (messages, clics, inscriptions).

8. Abandonner trop tôt

Trouver ses premiers clients prend du temps et de la persévérance.

Une approche responsable

Attirer des utilisateurs doit toujours se faire dans le respect :

- Ne spammez pas.
- Respectez la vie privée.
- Soyez transparent sur vos intentions.
- Ne mettez pas la pression aux gens.

- N'utilisez pas de fausse urgence ("Plus que 2 places !" si c'est faux).
- Demandez la permission quand c'est nécessaire.
- Acceptez les "non" poliment.
- Apportez une vraie valeur.
- Soyez honnête sur ce qui est prêt et ce qui est encore en phase de test.

Mini Exercice : Trouver vos 10 premiers contacts

1 Le Projet

Écrivez clairement votre projet ou votre offre.

2 L'Audience

Écrivez votre audience cible.

3 Les Lieux

Listez 3 endroits où cette audience existe en ligne.

4 Le Contenu

Écrivez une idée de contenu utile.

5 L'Approche

Rédigez un message d'approche directe poli.

6 L'Action

Définissez un appel à l'action (CTA) clair.

7 L'Aide de l'IA

Demandez à ChatGPT d'améliorer votre message.

8 L'Action terrain

Contactez 5 personnes ou publiez un post.

9 La Récolte

Collectez les réponses et les retours.

10 L'Apprentissage

Écrivez ce que vous avez appris de ces échanges.

Template Premier Utilisateur (à réutiliser)

Projet :

Audience cible :

Problème résolu :

Segment 1er utilisateur :

Où les trouver :

Idée contenu utile :

Message d'approche :

Idée Lead Magnet :

Appel à l'action (CTA) :

Question de feedback :

Résultat obtenu :

Prochaine amélioration :

Questions de réflexion

- Qui pourraient être mes 10 premières personnes intéressées ?
- Où puis-je les trouver en ligne dès aujourd'hui ?
- Quel contenu utile puis-je créer pour attirer leur attention ?
- Quel message puis-je envoyer sans avoir l'air d'un spammeur ?
- Quelle action simple est-ce que j'attends d'eux ?
- De quels retours (feedback) ai-je besoin pour améliorer mon projet ?
- Que puis-je tester concrètement cette semaine ?

Checklist de validation

- Je comprends pourquoi les premiers utilisateurs sont cruciaux pour valider mon idée.
- Je peux identifier une petite audience de départ bien précise.
- Je connais les 5 méthodes pour attirer mes premiers contacts.
- Je peux créer un contenu utile pour mon audience.

Je peux écrire un message d'approche directe poli et personnalisé.

Je peux proposer un "Lead Magnet" simple (ressource gratuite).

Je peux définir un appel à l'action (CTA) clair.

Je sais comment collecter et utiliser les retours (feedback).

Je m'engage à respecter une approche honnête et non intrusive.

Résumé de la Leçon

- ✓ Les premiers utilisateurs vous aident à **valider et améliorer votre projet**.
- ✓ Vous n'avez **pas besoin d'une audience immense** pour commencer.
- ✓ Contenu utile, approche directe, communautés, recommandations et Lead Magnets sont **vos meilleurs outils**.
- ✓ Des **appels à l'action clairs** transforment l'attention en action.
- ✓ Le feedback (les retours) a **beaucoup plus de valeur** que les simples "likes".
- ✓ Une communication responsable construit **une confiance sur le long terme**.

Les premiers utilisateurs ne viennent pas toujours par hasard. Ils viennent souvent grâce à une action simple, utile et courageuse. Commencez avec une petite audience, écoutez les retours et améliorez votre projet étape par étape.

