

La Checklist AUTOPILOT

Les 9 livrables d'un système de vente
qui tourne seul — sans vous épuiser.

Ce que vous allez vérifier :

- ✓ Votre offre est-elle vraiment prête à scaler ?
- ✓ Votre tunnel capte-t-il des leads qualifiés ?
- ✓ Vos emails vendent-ils pendant que vous dormez ?
- ✓ Vos campagnes Meta Ads sont-elles rentables ?
- ✓ Votre système tourne-t-il sans vous ?

POURQUOI CE GUIDE EXISTE

L'IA peut accélérer votre marketing. Elle ne remplacera jamais la voix humaine qui crée la confiance et déclenche l'achat.

Ce système combine les deux — l'outil au service de l'humain.

Résultats observés chez un client — 3 mois d'accompagnement

×20 ROI

ROI global

÷2 CPL

Coût/lead

+82%

Fill rate

+43% CA

Chiffre d'affaires

Caroline Gilly

· Spécialiste Marketing Digital & Tunnels de Vente · athenainsight.net

Comment utiliser cette checklist

AUTOPILOT METHOD · Athena Insight

La plupart des entrepreneurs qui « font du marketing » ont des outils. Ils ont essayé des pubs, créé des pages, envoyé des emails.

Mais ils n'ont pas de **système**. Un système, c'est un enchaînement de 9 livrables qui fonctionnent ensemble — du premier contact jusqu'à la vente automatisée. Quand les 9 pièces sont en place, votre business génère des clients même quand vous n'êtes pas en train de prospecter.

Cette checklist vous dit exactement où vous en êtes et ce qu'il manque.

En pratique :

01

Cochez honnêtement

Pas ce que vous prévoyez de faire — ce qui est opérationnel aujourd'hui.

02

Identifiez le goulot

Le premier livrable incomplet est souvent la cause de tout le reste.

03

Construisez dans l'ordre

Chaque livrable s'appuie sur le précédent. Respectez la séquence.

L'IA, oui. Mais pas à la place de vous.

ChatGPT peut écrire vos emails. Il ne connaît pas la vraie raison pour laquelle vos prospects hésitent à acheter. Ce système utilise l'IA comme accélérateur — jamais comme substitut à votre voix, vos valeurs, et votre relation client.

CAS CLIENT — RÉSULTATS OBSERVÉS EN 3 MOIS :

x20 ROI

ROI global

÷2 CPL

Coût/lead

+82%

Fill rate

+43% CA

Chiffre d'affaires

Une offre positionnée et rentable

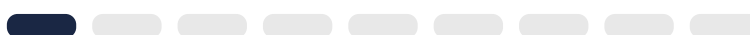
La base de tout. Sans offre claire, aucun tunnel ne convertit.

À vérifier :

- Mon offre cible un problème précis pour une cible précise
- La transformation promise est mesurable (résultat concret)
- Le prix est justifié par le ROI, pas par le marché
- J'ai validé l'offre avec au moins 3 conversations clients

C'EST FAIT QUAND :

Un prospect comprend votre offre en 10 secondes et sait si c'est pour lui.



Progression : 1 / 9 livrables

Un lead magnet à haute valeur perçue

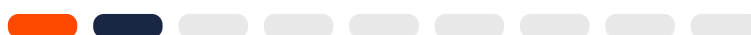
Il doit avoir assez de valeur pour qu'une personne veuille vous donner son email.

À vérifier :

- Le lead magnet résout UN problème spécifique immédiatement
- Il peut être consommé en moins de 20 minutes
- Il crée une quick win visible avant même l'achat
- Il est thématiquement aligné avec mon offre payante

C'EST FAIT QUAND :

Votre lead magnet est plus utile que certains produits payants du marché.



Progression : 2 / 9 livrables

Une page de capture optimisée

La porte d'entrée du tunnel. Elle a un seul rôle : convertir le visiteur en lead.

À vérifier :

- Un seul CTA visible, aucune distraction, aucun menu
- L'accroche répond à la question : « Qu'est-ce que j'y gagne ? »
- Preuve sociale visible (témoignage ou chiffre clé)
- Taux d'opt-in mesuré et suivi (objectif > 30 % trafic chaud)

C'EST FAIT QUAND :

La page capte des emails sans que vous ayez à l'expliquer.



Progression : 3 / 9 livrables

Une séquence email de bienvenue

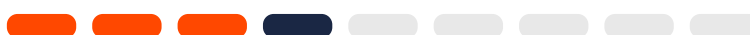
Les 5 à 7 emails qui transforment un inconnu en prospect chaud — ou en client.

À vérifier :

- Email J+0 : livraison immédiate + voix humaine authentique
- Emails J+1 à J+3 : valeur éducative + objections traitées
- Email J+5 : première proposition d'offre avec preuve terrain
- Taux d'ouverture suivi (objectif > 35 %)

C'EST FAIT QUAND :

Quelqu'un peut devenir client sans jamais vous avoir parlé directement.



Progression : 4 / 9 livrables

Une page de vente qui convertit

Votre commercial disponible 24h/24. Elle répond à toutes les objections.

À vérifier :

- Structure AIDA respectée (Accroche → Problème → Solution → Preuve → CTA)
- Au moins 1 cas client ou résultat chiffré visible above the fold
- Section FAQ qui traite les 5 objections principales
- CTA répété minimum 3 fois dans la page

C'EST FAIT QUAND :

Des achats arrivent sans que vous ayez eu à relancer manuellement.



Progression : 5 / 9 livrables

Des campagnes Meta Ads actives

L'accélérateur. Sans tunnel en place, les ads brûlent du budget. Avec, elles scalent.

À vérifier :

- Campagne de notoriété active (contenu organique amplifié)
- Campagne de génération de leads vers le lead magnet
- Budget initial défini et CPL cible calculé avant le lancement
- Pixel Meta installé et événements de conversion trackés

C'EST FAIT QUAND :

Chaque euro investi en pub génère un retour mesurable et prévisible.



Progression : 6 / 9 livrables

Un système de retargeting

80 % de vos visiteurs partent sans agir. Le retargeting les fait revenir.

À vérifier :

- Audience retargeting créée (visiteurs page vente > 30 secondes)
- Ad de retargeting différente de la campagne froide (angle objection)
- Délai de retargeting configuré (J+1, J+3, J+7)
- Fréquence plafonnée pour éviter la saturation (< 5x/semaine)

C'EST FAIT QUAND :

Vos prospects qui ont hésité reçoivent le bon message au bon moment.



Progression : 7 / 9 livrables

Un tableau de bord KPIs opérationnel

Ce qui ne se mesure pas ne s'améliore pas. Lisible en 2 minutes chrono.

À vérifier :

- CPL, taux d'opt-in et ROAS suivis chaque semaine
- Taux d'ouverture et de clic des emails trackés
- Revenu par source de trafic identifié
- Revue hebdomadaire planifiée (20 minutes suffisent)

C'EST FAIT QUAND :

Vous savez en temps réel ce qui génère des clients et ce qui gaspille du budget.



Progression : 8 / 9 livrables

Un processus d'automatisation documenté

Si tout s'arrête quand vous vous déconnectez, c'est un emploi — pas un business.

À vérifier :

- Chaque automation est documentée (déclencheur → action → résultat attendu)
- Les séquences email sont toutes actives et testées
- Un collaborateur peut comprendre le système en 1 heure
- Plan de maintenance mensuel défini (vérifier les automatisations actives)

C'EST FAIT QUAND :

Votre système génère des leads et des ventes sans intervention quotidienne.



Progression : 9 / 9 livrables

VOTRE PROCHAINE ÉTAPE

Votre système est prêt à être construit.

Vous savez maintenant exactement où se situe le maillon manquant.

La question n'est plus « par où commencer ? ».

Elle est : « comment aller plus vite ? »

SOLOPRENEUR / ENTREPRENEUR

AUTOPILOT METHOD Cohorte Live

- 10 semaines · 1 session live 2h/semaine
- 9 livrables construits session par session
- Stack : Systeme.io + Make + Meta Ads
- Groupe WhatsApp · Replays 6 mois

997 € (bêta) · FIF-PL jusqu'à 600 €

PME / ÉQUIPE MARKETING

Format Intra-Entreprise Sur-Mesure

- 2 à 5 jours intensifs · présentiel ou distanciel
- Audit préalable + cas pratiques secteur
- Éligible OPCO · Suivi 30 et 90 jours
- 1 à 10 personnes par session

À partir de 1 500 € HT · Financement OPCO

Rejoindre la liste d'attente

Cohorte 1 — places limitées

Réserver un audit gratuit 30 min

Sans engagement · 30 minutes

CAS CLIENT — RÉSULTATS :

x20 ROI

ROI

÷2 CPL

Coût/lead

+82%

Fill rate

+43% CA

CA

L'IA accélère votre système. Votre voix humaine est ce qui crée la confiance et déclenche l'achat.