

Exemple **prompt** pour générer une **ligne éditoriale complète** pour la Campagne Marketing

Prompt à copier, personnaliser et soumettre à votre LLM favoris

J'utilise personnellement **Perplexity**

Voici pourquoi : [LLM 5 en 1 au même prix que ChatGPT](#)

Date d'édition : **27 Juillet 2024**

Table des matières

Table des matières	2
Exemple Prompt ChatGPT Marketing	3
Mode d'emploi du prompt	3
J'ai personnalisé et testé le prompt	3
Voici le résultat : la ligne éditoriale pour la campagne Marketing de sensibilisation	4
## Campagne de Marketing pour la Phase de Sensibilisation	5
### Objectif	5
### Persona : Client Idéal	5
### Stratégie de Contenu	5
#### 1. Posts de Blog	5
#### 2. Vidéos de Formation	6
#### 3. Publications sur les Réseaux Sociaux	7
#### 4. Webinaires et Séminaires en Ligne	7
#### 5. Contenu Téléchargeable (Ebooks, Guides)	8
### Canaux de Distribution	8
### Mesures de Succès	9
A vous de tester ce prompt et de savourer sa puissance :)	10
Coordonnées :	11
Rouhina RAHBARIAN	11
AXIZ eBusiness	11
Guides et tutoriels	11

Exemple Prompt ChatGPT Marketing

Voici l'exemple de prompt ChatGPT Marketing ligne éditoriale gratuit à personnaliser.

I want you to act as an expert in content creation and marketing funnels, specializing in the Marketing Funnel framework. My first suggestion request is to write a marketing campaign outline that targets [awareness/consideration/conversion] stage of the customer journey and aligns with the goals of each stage. Highlight the [features] of our [product/service] and explain how it can [solve a problem] or [achieve a goal] for [ideal customer persona].

Mode d'emploi du prompt

Vous pouvez **utiliser le prompt en anglais** et demander la **réponse en français**.

Voici les étapes à suivre.

1. Copiez le prompt ;
2. Décidez d'**un seul type** de contenu [awareness/consideration/conversion]
Vous devez utiliser un seul type de contenu à la fois en effaçant les 2 autres ;
3. Ensuite remplacez et **personnalisez** le contenu entre les crochets ;
4. Soumettez le prompt à ChatGPT ou autre LLM que vous utilisez.

J'ai personnalisé et testé le prompt

Voici le prompt personnalisé que j'ai soumis à Perplexity :

"I want you to act as an expert in content creation and marketing funnels, specializing in the Marketing Funnel framework. My first suggestion request is to write a marketing

campaign outline that targets **awareness stage** of the customer journey and aligns with the goals of each stage. Highlight **the practical and result oriented feature** of our **Sales Navigator training** and explain how it can **help sales reps to generate motivated prospects faster.**”

Voici le résultat : la ligne éditoriale pour la campagne Marketing de sensibilisation

J'ai copié le **prompt Personnalisé en anglais** ci-dessus et je l'ai soumis ensuite à [perplexity](#) en utilisant la dernière version de ChatGPT que m'offre perplexity entre autres LLM (IA conversationnelle).

Comme vous le constatez, le **résultat est émis en langue française** étant donné que j'ai paramétré le français comme langue d'usage lors de la configuration de Perplexity. Il en tient compte dans la réponse à mes prompts, sauf si je lui indique explicitement de me répondre en anglais. Une [démonstration de paramétrage de Perplexity](#) est disponible sur ma chaîne YouTube.

Réponse de Perplexity

Découvrez ci-après la ligne éditoriale pour une campagne marketing de sensibilisation proposée par perplexity.

Vous pouvez également consulter la réponse directement en ligne en suivant le [lien vers la réponse de perplexity](#) que je partage avec vous.



Campagne de Marketing pour la **Phase de Sensibilisation**

Objectif

L'objectif principal de cette campagne est d'augmenter la notoriété de notre formation sur LinkedIn Sales Navigator et de montrer comment elle peut aider les représentants commerciaux à générer des prospects motivés plus rapidement.

Persona : Client Idéal

Profil cible : Représentants commerciaux B2B, responsables de développement commercial, et directeurs des ventes.

Problèmes rencontrés : Difficulté à trouver des prospects qualifiés, inefficacité dans la gestion des leads, manque de formation sur les outils avancés de prospection.

Objectifs : Améliorer l'efficacité de la prospection, augmenter le nombre de leads qualifiés, optimiser l'utilisation des outils de vente.

Stratégie de Contenu

1. Posts de Blog

Titre : "Comment LinkedIn Sales Navigator Peut Transformer Votre Prospection"



Contenu :

- Introduction aux défis de la prospection moderne.
- Présentation des fonctionnalités avancées de Sales Navigator, telles que les filtres de recherche avancée, la gestion des leads et l'intégration CRM.
- Études de cas montrant des résultats concrets obtenus grâce à Sales Navigator.
- Appel à l'action pour s'inscrire à un webinaire gratuit sur l'utilisation de Sales Navigator.

2. Vidéos de Formation

Titre : "Maximisez Votre Prospection avec LinkedIn Sales Navigator"

Contenu :

- Vidéos courtes (2-3 minutes) expliquant chaque fonctionnalité clé de Sales Navigator.
- Démonstration en direct de la création de listes de leads et de l'utilisation des filtres avancés.
- Témoignages de clients ayant réussi à générer des prospects qualifiés grâce à notre formation.
- Lien vers une page d'inscription pour un essai gratuit de la formation.



3. Publications sur les Réseaux Sociaux

Plateformes : LinkedIn, Twitter, Facebook

Contenu :

- Infographies présentant les avantages de Sales Navigator (ex. : "Augmentez vos leads qualifiés de 30% avec Sales Navigator").
- Citations inspirantes et témoignages de clients satisfaits.
- Liens vers des articles de blog et des vidéos de formation.
- Promotions spéciales pour les premiers inscrits à la formation.

4. Webinaires et Séminaires en Ligne

Titre : "Débloquez le Potentiel de Votre Prospection avec LinkedIn Sales Navigator"

Contenu :

- Sessions en direct avec des experts en vente expliquant comment utiliser Sales Navigator pour trouver des prospects qualifiés.
- Q&A en temps réel pour répondre aux questions des participants.
- Offres exclusives pour les participants au webinaire (ex. : réduction sur l'inscription à la formation).



5. Contenu Téléchargeable (Ebooks, Guides)

Titre : "Guide Pratique de LinkedIn Sales Navigator pour les Représentants Commerciaux"

Contenu :

- Guide détaillé sur l'utilisation de chaque fonctionnalité de Sales Navigator.
- Conseils pratiques pour intégrer Sales Navigator dans le workflow quotidien.
- Études de cas et témoignages.
- Lien pour télécharger le guide en échange d'une adresse email (lead magnet).

Canaux de Distribution

- **Blog de l'entreprise** : Publier régulièrement des articles optimisés pour le SEO.
- **Réseaux Sociaux** : Utiliser LinkedIn, Twitter et Facebook pour partager du contenu et engager avec le public cible.
- **Email Marketing** : Envoyer des newsletters avec des liens vers des articles de blog, des vidéos et des guides téléchargeables.
- **Publicité Payante** : Utiliser des annonces sponsorisées sur LinkedIn et Facebook pour atteindre une audience plus large.



Mesures de Succès

- **Impressions et Vues** : Nombre de vues sur les articles de blog, vidéos et publications sociales.
- **Engagement** : Taux de clics, likes, partages et commentaires sur les publications sociales.
- **Leads Générés** : Nombre d'inscriptions aux webinaires, téléchargements de guides et essais gratuits de la formation.
- **Taux de Conversion** : Pourcentage de leads convertis en participants payants à la formation.

En mettant en œuvre cette campagne, nous visons à établir une forte présence de marque, à éduquer notre audience cible sur les avantages de LinkedIn Sales Navigator, et à générer des leads qualifiés intéressés par notre formation.

Fin de la réponse au prompt soumis à Perplexity

A vous de tester ce prompt et de savourer sa puissance :)

Avoir une ligne éditoriale pour une campagne marketing de sensibilisation est incontournable pour chaque entreprise. Elle garantit la cohérence des messages, renforce l'identité de marque et assure que tous les contenus sont alignés avec les objectifs de communication.

Je vous invite maintenant à tester la puissance de cet assistant génial nommé LLM (ChaGPT, Perplexity, etc.) et réaliser par vous-même non seulement le **nombre d'heures, voire de jours**, que vous pouvez **gagner**, grâce à cet outil toujours prêt à vous servir (à condition de lui parler en langage prompt :) mais également en qualité du travail et les résultats, comparé à l'époque où tout devait être fait sans l'assistance de l'IA.

Vous pouvez partager votre expérience dans les commentaires de la vidéo suivante :
[Perplexity vs. ChatGPT, lequel allez-vous adopter ?](#)



Coordonnées :

Rouhina RAHBARIAN

06.64.64.87.59

<http://fr.linkedin.com/in/rahbarian>

<https://www.francenum.gouv.fr/activateurs/axiz-ebusiness>

AXIZ eBusiness

Développement Commercial

Accompagnement & Formation

<https://formation-linkedin-prospection.com/>

Guides et tutoriels

Accédez aux démos, tutoriels et guides que je publie régulièrement :

✚ Blog : <https://axiz-ebusiness.com/blog/>

✚ Chaîne Youtube : <https://www.youtube.com/@actionscommerciales>

✚ Site : <https://www.action-commerciale.com/>

✚ Modèles de cahier des charges : <https://modele-cahier-charges.com/>