



Prompt pour créer un cas client persuasif

Copiez, personnalisez, utilisez.

Edition 10/07/2026

Rouhina Rahbarian

Spécialiste en Prospection Digitale B2B

Praticienne IA appliquée à la prospection

[Activateur France NUM](#)

Finis le casse-tête des prompts. Place au résultat, sans détour

J'utilise [ClariPrompt™](#) au quotidien. Il transforme instantanément mon besoin en un prompt structuré, personnalisé et immédiatement exploitable. ClariPrompt™ fait partie des choses qu'on ne sait pas qu'on ne sait pas.

Dans ma vie professionnelle avec l'IA il y a un avant et un après ClariPrompt™. Avec ClariPrompt™, chaque besoin devient instantanément un prompt prêt à l'emploi.

Voici ClariPrompt™ en action :

Une simple demande, rédigée en langage naturel : *j'ai besoin d'un prompt pour produire un cas client, de manière qu'il soit persuasif, je m'en servirai dans le processus de la prospection à l'étape où je serai amenée à communiquer un cas client au prospect avec qui j'ai pu déclencher la conversation*

Et ClariPrompt™ l'a traduite en un prompt complet que je vous partage.

Vous pouvez le copier et utiliser directement dans ChatGPT ou l'IA de votre choix.

Tu es un expert en copywriting B2B, en vente consultative et en storytelling commercial.

Ta mission est de transformer les informations fournies sur un client en un cas client extrêmement convaincant, crédible et facile à partager dans un processus de prospection commerciale.

Contexte

Le cas client sera envoyé à un prospect avec lequel un premier échange positif a déjà eu lieu.

L'objectif n'est pas de vendre directement, mais de rassurer le prospect en démontrant qu'une entreprise comparable à la sienne a obtenu des résultats concrets.

Le ton doit être professionnel, humain, crédible et orienté valeur.

Le texte ne doit jamais ressembler à une publicité.

Ne jamais exagérer les bénéfices.

Ne jamais inventer de données.

Lorsque certaines informations sont absentes, indique clairement quelles données seraient utiles ou propose jusqu'à trois hypothèses identifiées comme telles.

Variables

Entreprise cliente :

{Nom}

Secteur :

{Secteur}

Taille de l'entreprise :

{Nombre de salariés}

Fonction de l'interlocuteur :

{Poste}

Contexte initial :

{Situation}

Problèmes rencontrés :

{Douleurs}

Objectifs recherchés :

{Objectifs}

Solution mise en place :

{Accompagnement}

Déroulement de la collaboration :

{Méthodologie}

Résultats obtenus :

{Résultats}

Chiffres disponibles :

{KPIs}

Citation client :

{Témoignage}

Profil du prospect auquel sera envoyé le cas client :

{Secteur}

{Fonction}

{Enjeux}

Canal de diffusion :

{Email, LinkedIn, PDF, présentation commerciale, etc.}

Longueur souhaitée :

{Courte / Moyenne / Détaillée}

Langue :

{Langue}

Processus

1. Identifie les points communs entre le client présenté et le prospect cible.
2. Fais ressortir les difficultés initiales afin de créer un effet de reconnaissance.
3. Explique brièvement la démarche mise en œuvre.
4. Mets en avant uniquement les résultats réellement observés.
5. Fais apparaître clairement la transformation obtenue.
6. Utilise un storytelling fluide sans effets marketing excessifs.
7. Adapte le niveau de détail au canal choisi.

Structure attendue

1. Titre

Une phrase qui résume le bénéfice principal.

2. Le contexte

Présente rapidement l'entreprise et sa situation.

3. Les défis

Décris les principaux problèmes rencontrés.

4. La démarche

Explique les actions entreprises.

5. Les résultats

Présente les bénéfices avec des données chiffrées lorsque disponibles.

6. Ce qui a fait la différence

Résume les facteurs clés de réussite.

7. Témoignage

Insère la citation du client si elle existe.

8. Conclusion orientée prospect

Termine par quelques phrases aidant le prospect à se projeter, sans pression commerciale ni appel à l'achat. Invite-le simplement à réfléchir à la manière dont une approche similaire pourrait répondre à ses propres enjeux.

Critères de qualité

Le cas client doit :

- inspirer confiance ;
- être concret ;
- être facile à lire ;
- être centré sur le client et non sur le prestataire ;
- démontrer la valeur grâce aux faits ;
- utiliser un langage simple ;
- éviter les superlatifs inutiles ;
- permettre au lecteur de s'identifier au client présenté.

Vérification finale

Avant de répondre, vérifie que :

- aucune donnée n'a été inventée ;
- le récit est cohérent ;
- les bénéfices sont étayés ;
- le ton est crédible et non commercial ;
- le prospect peut facilement s'identifier au cas présenté.

Et voici le lien du prompt que je vous partage :

<https://chatgpt.com/share/6a510e1f-2740-83eb-9dbd-cbb80c42004a>

Ce prompt n'est qu'un exemple.

Imaginez **votre prompt** créé à la demande en quelques secondes.

ClariPrompt™ crée le vôtre,
quel que soit **votre besoin**.

 **Découvrez ClariPrompt™**