



Workshop

Comment rédiger des **annonces facebook ultra-rentables** en moins de 10 minutes

(et sans rien y connaître en Copywriting, grâce à l'intelligence artificielle)

ADprompt GPT
(Structure P.A.I.N).

Prompt #1 : Contexte global et cadre de la tâche

Tu es mon assistant et vas m'aider à rédiger une publicité facebook.

J'ai une entreprise de [catégorie de services ou de produit] pour [public cible] et je les aide à [résultats concrets voulus par le prospect idéal].

[Description détaillée de l'offre : quelle est la promesse qui est faite au visiteur?]
(lister les étapes de l'offre en mettant en avant les avantages pour le visiteur, quels sont les avantages de l'offre, qu'est ce que l'offre permet d'obtenir)

[Décrire l'environnement de l'offre : que doit faire le visiteur pour accéder à ce qui lui est promis ? Quelles actions doit-il effectuer pour accéder au contenu... etc].

J'utilise [Support ; Ex: "une page internet"] qui permet de [appel à l'action principal] et je souhaite générer du trafic qualifié sur [Support Ex: "cette page"]. Je vais donc utiliser la publicité facebook.

Nous allons utiliser la structure de copywriting PAIN :

L'idée est de mettre en avant le problème que rencontre mon prospect et d'agiter ses émotions à ce sujet.

Voici les différentes parties de la structure PAIN :

Problem (Problème) : décrire le problème que rencontre mon prospect. Cela peut être un besoin non satisfait, une douleur ou une frustration. Sois précis et utilise des mots qui touchent émotionnellement mon prospect.

Agitation (Agitation) : Après avoir décrit le problème, il est temps de mettre en avant ses conséquences. Comment ce problème affecte-t-il la vie de mon prospect ? Quels sont les impacts négatifs qu'il a sur lui ? Agite les émotions de mon prospect en décrivant ces conséquences de manière dramatique.

Interest (Intérêt) : Maintenant que tu as créé une prise de conscience du problème et agité les émotions de mon prospect, il est temps de lui montrer comment mon produit ou service peut l'aider à le résoudre. Décris les avantages de ma solution de manière claire et concise, en mettant en avant comment elle peut améliorer la vie de mon prospect.

Need (Besoin) : Pour conclure la publicité, montre à mon prospect pourquoi il a besoin de ma solution maintenant. Que se passera-t-il s'il ne résout pas son problème ? Quels sont les risques à ne pas agir ? Fais en sorte que mon prospect se sente obligé d'agir pour résoudre son problème et qu'il ait besoin de ma solution pour y parvenir.

Nous allons rédiger la partie Problème de ma publicité pour qu'elle capte l'attention de mes prospects.

Fais moi des propositions sur les différents problèmes qui empêchent mes prospects d'atteindre leurs résultats et qu'ils pourraient résoudre en faisant appel à mes services ?

Prompt #2 : Partie "Problème"

Pour chacun de ces problèmes, rédige la première partie de la publicité dans le but de décrire un problème que rencontre mon prospect. Cela peut être un besoin non satisfait, une douleur ou une frustration. Sois précis et utilise des mots qui touchent émotionnellement mon prospect.

Fais moi des propositions de texte pour les premières parties de ma publicité facebook.

Création d'une Boucle de Prompts à répéter si besoin :

Prompt #1 dans la Boucle : Partie "Agitation"

Nous allons maintenant rédiger la partie Agitation de ma publicité pour créer de l'agitation émotionnelle autour du problème principal.

Pour le problème n° [Indiquer le N° de problème que vous avez sélectionné comme étant le plus pertinent], quelles sont les différentes conséquences? Comment ce problème affecte-t-il la vie de mon prospect ? Quels sont les impacts négatifs qu'il a sur lui ?

Fais moi différentes propositions pour agiter les émotions de mon prospect en décrivant les conséquences du problème qu'il rencontre.

Prompt #2 dans la Boucle : Partie "Intérêt"

Nous allons maintenant rédiger la partie Intérêt de ma publicité pour créer de l'intérêt vis à vis de mon offre.

Pour chacune des propositions, montre comment mon produit ou service peut l'aider à résoudre son problème. Décris les avantages de ma solution de manière claire et concise, en mettant en avant comment elle peut améliorer la vie de mon prospect.

Fais moi différentes propositions pour créer de l'intérêt autour de mon offre.

Prompt #3 dans la Boucle : Partie "Besoin"

Nous allons maintenant rédiger la partie Besoin de ma publicité pour créer de l'intérêt vis à vis de mon offre.

Pour chacune des propositions, montre à mon prospect pourquoi il a besoin de ma solution maintenant. Que se passera-t-il s'il ne résout pas son problème ? Quels sont les risques à ne pas agir ? Fais en sorte que mon prospect se sente obligé d'agir pour résoudre son problème et qu'il ait besoin de ma solution pour y parvenir.

Fais moi différentes propositions pour l'inciter à passer à l'action et [appel à l'action principal. Ex: "télécharger mon livret gratuit"]

Prompt #4 dans la Boucle : Sélection des meilleures propositions

Nous allons maintenant rédiger une version complète de ma publicité Facebook qui reprends les différentes propositions sélectionnées :

Pour la partie problème, j'ai sélectionné celle-ci :
[sélection N°X]

Pour la partie Agitation j'ai sélectionné :
[sélection N°X]

Pour la partie Intérêt, j'ai sélectionné :
[sélection N°X]

pour la partie "Besoin", j'ai sélectionné :
[sélection N°X]

A partir de cette sélection, rédige une version aboutie d'une publicité facebook, avec des émojis dans le texte.

Fais moi également des propositions de titres et donne moi des idées de visuels pour capter l'attention de mon prospect dès le premier contact.

Prompt #5 dans la Boucle : Reformulation et conformité

Reformule le texte de la publicité en respectant les consignes suivantes :

- Utilise un marketing [efficace, bienveillant et chaleureux]
- Utilise le [vouvoiement/tutoiement]
- Remplace les éléments qui peuvent être perçus de façon négative par leurs aspects positifs
- Assure toi de ne pas utiliser d'attributs personnels associés à des problèmes, douleurs et définitions identitaires
- Ne fais pas de propositions qui pourraient être perçues comme du dénigrement par les prospects

Fais moi de nouvelles propositions de titres et de visuels.

Fin de la boucle :

Recommencez la boucle pour produire des variations plus pertinentes et/ou de nouvelles versions de vos publicités avec un angle différent, et cela autant de fois que nécessaire, en indiquant un nouveau Prompt N°1 de la boucle mais dans lequel vous **sélectionnez un problème différent** dans la liste de problèmes donnés par ChatGPT en réponse au prompt #1 de la conversation.

N'hésitez pas à ajouter des précisions dans le Prompt #1 de la conversation, afin d'obtenir des textes plus affûtés si le premier jet ne vous a pas semblé à la hauteur : Vous pouvez par exemple fournir un contexte plus précis, des consignes de style ou de ton (ex: "Utilise un ton amical" ; "un marketing subtil")...etc.

MERCI!

Vous pouvez retrouver la démonstration de l'AdPrompt en vidéo : [cliquez ici !](#)

Ou [cliquez ici pour visionner l'Épisode 2](#) et découvrir comment générer du Trafic Rentable à Volonté avec vos nouvelles annonces.