Eigenflow

GUIDE · PLAN

Les 4 prompts Claude du plan en 20 jours

Les prompts à copier, et notre test complet sur un graphiste qui se lance à Lyon

PAR

Abyane Nabeebaccus

INSTAGRAM

@abyane_nb

ÉDITION

octobre 2026

Tu as commenté PLAN. Voici les quatre prompts du reel, prêts à copier, puis notre exemple complet : un graphiste qui se lance à Lyon. On a fait tourner le test le 31 octobre 2026 dans une session Claude neuve (Opus 5.5, sans outil, sans mémoire, sans réglage perso), les quatre prompts à la suite dans la même conversation. Les réponses ci-dessous sont celles de Claude, raccourcies, sans un chiffre ajouté.

Les prompts viennent d'un Short de Sabrina Ramonov (« 3 Claude Prompts for a 20-Day Business Plan », 35 595 vues). On les a traduits mot à mot et passés en euros.

Avant de commencer

Deux consignes, données par Sabrina Ramonov dans la description de son Short.

- **Une seule conversation, du premier au dernier prompt.** Le prompt 2 demande « LA personne » pour réussir l'offre du prompt 1, et le prompt 3 demande à Claude de jouer cette personne. Si tu ouvres une nouvelle conversation entre deux, Claude ne sait plus de quoi tu parles.

- **Donne ton contexte.** Elle conseille de répondre aux questions de Claude sur tes compétences, ton temps et ton budget. Le plus rapide : les écrire avant le premier prompt. Voici la phrase de notre test, à adapter :

À COLLER

```
Mon contexte : je suis graphiste, 3 ans en agence à Lyon, je viens de passer indépendant. Je sais faire des logos, des chartes graphiques et des visuels pour les réseaux sociaux (Illustrator, Figma, Canva). Je peux y passer 4 heures par jour, et j'ai 300 € de budget. Je n'ai pas d'audience sur les réseaux.
```

Sans ce contexte, Claude te pose des questions ou te répond pour « quelqu'un » en général. Avec, chaque réponse parle de ta ville, de tes outils et de ton budget.

Prompt 1 · L'offre

À COLLER

```
Donne-moi deux façons de gagner mes 1 000 premiers euros en 30 jours. Les deux doivent utiliser des compétences que j'ai déjà, ne pas demander d'audience, et être vendables en moins de 48 heures.
```



Le prompt 1 et ses trois conditions.

Ce que Claude a répondu en 44 secondes, sur notre graphiste :

- **Option 1 : un kit visuel réseaux sociaux à 390 €**, vendu aux commerces lyonnais. Douze templates Canva aux couleurs de la marque, une fiche de style d'une page, les bannières Facebook, LinkedIn et Google Business, livrés en 5 jours ouvrés avec 50 % d'acompte. Pour vendre, il reprend un post récent du commerce, le refait en 15 minutes sur Canva et envoie l'avant/après.

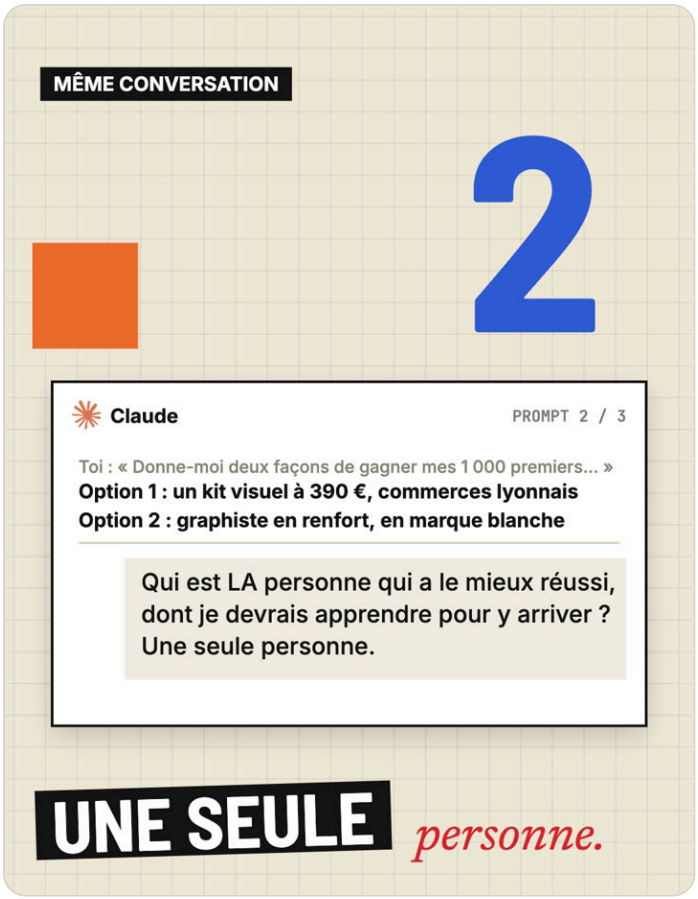
- **Option 2 : graphiste en renfort, en marque blanche**, pour ceux qui ont déjà des clients et pas de graphiste : son ancienne agence, les agences concurrentes, les community managers freelances, les développeurs web. Pack de 8 visuels à 240 €, logo et mini-charte à 600 €, ou 300 € par jour pour les agences.

- **Son conseil** : lancer les deux en parallèle, mais miser d'abord sur l'option 2, parce que le réseau d'agence est un contact chaud et qu'il signe plus vite.

Il donne aussi son calcul pour l'option 1 : 10 prospects par jour pendant 20 jours, environ 200 contacts, et avec 2 à 3 % de conversion, 4 à 6 ventes. Ces taux sont une estimation de Claude, sans source. Il le dit lui-même à la fin : « Le seuil de 1 000 € n'est pas garanti. Il dépend surtout du nombre de personnes que tu contactes réellement. »

Prompt 2 · Le modèle

> **À COLLER**
>
> ```
> Qui est LA personne qui a le mieux réussi et dont je devrais apprendre pour y arriver ? Une seule personne.
> ```



Le prompt 2, dans la même conversation que le premier.

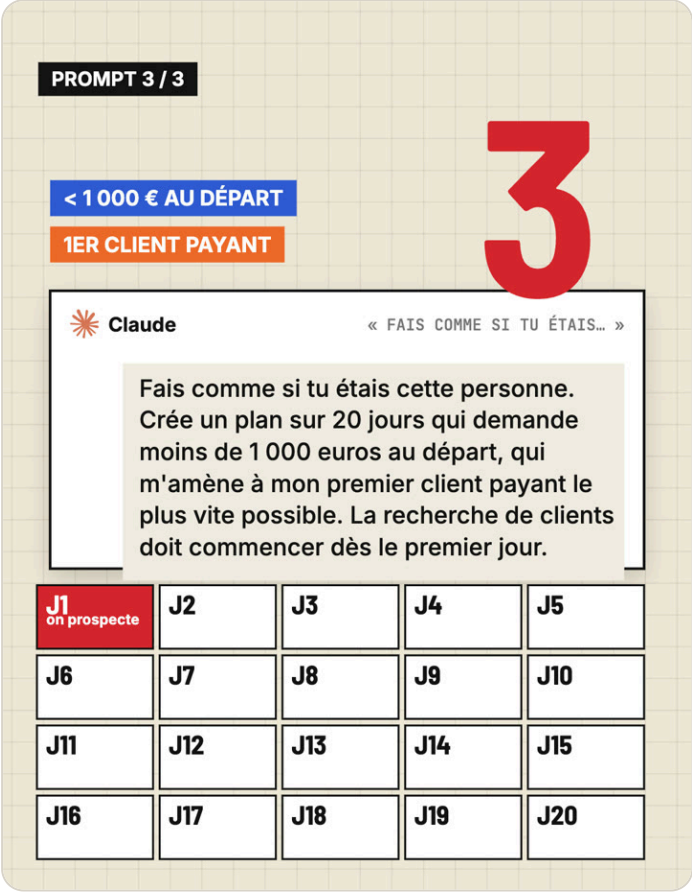
Réponse en 17 secondes : **Chris Do**, le designer qui a fondé le studio Blind puis The Futur, une plateforme qui apprend aux designers la partie business. Ses raisons : même point de départ (le design), un contenu centré sur ce qui manque à notre graphiste (trouver des clients, fixer ses prix, répondre à « c'est trop cher »), et des négociations filmées en jeu de rôle sur la chaîne YouTube de The Futur.

Ce qu'il conseille de regarder, dans l'ordre : les vidéos sur les prix et la négociation (« The Futur pricing », « client role play »), puis celles sur la prospection, et seulement ensuite le positionnement. Avec une limite qu'il signale lui-même : Chris Do parle souvent de projets à plusieurs milliers d'euros, sur le marché américain. Garde ses méthodes de conversation et de prix, et les montants du prompt 1. Au plus 30 minutes de vidéo par jour, prises sur le temps de production, jamais sur la prospection.

Si ton métier est différent, le nom changera. Ce qui compte, c'est la raison que Claude donne : il doit choisir quelqu'un qui est parti du même endroit que toi.

Prompt 3 · Le plan sur 20 jours

> **À COLLER**
>
> Fais comme si tu étais cette personne. Crée un plan sur 20 jours qui demande moins de 1 000 euros au départ, qui m'amène à mon premier client payant le plus vite possible. La recherche de clients doit commencer dès le premier jour.



Le prompt 3, et le calendrier qu'il remplit.

Réponse en 37 secondes. Claude prévient en tête que le plan s'inspire des principes publics de Chris Do, « avec ses mots, pas les siens », puis attaque : « Ton problème n'est pas ton talent : 3 ans en agence, tu sais faire. Ton problème, c'est que personne ne sait que tu existes. »

Ses quatre règles

- Prospecter chaque jour avant d'ouvrir Figma.

- Vendre un résultat (« une marque qui a l'air pro sans y passer ses soirées »), jamais des heures.

- Poser des questions avant de donner un prix.

- Toujours présenter trois options.

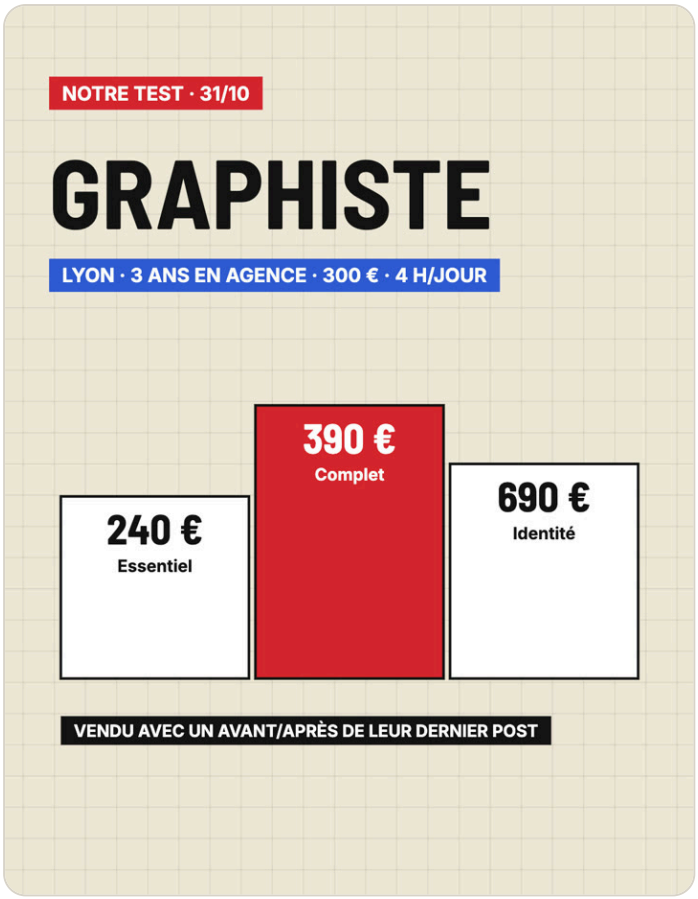
L'offre en trois niveaux

- **Essentiel**, 240 € : 8 templates Canva aux couleurs du client.

- **Complet**, 390 € : 12 templates, la fiche de style et les bannières. C'est celle que la plupart prendront, et c'est voulu : l'option à 690 € sert de point de comparaison.

- **Identité**, 690 € : retouche du logo, charte complète, 12 templates et bannières.

- 50 % d'acompte à la commande dans tous les cas.



Les trois niveaux, dans notre test.

Le budget : environ 80 €

Le prompt autorisait jusqu'à 1 000 €. Claude en a pris 80 sur les 300 du graphiste :

- Canva Pro, un mois : environ 12 €

- Nom de domaine et page portfolio (Notion ou Framer en gratuit) : environ 12 €

- 5 cafés avec d'anciens contacts d'agence : environ 25 €

- 50 cartes ou flyers avec un QR code vers le portfolio : environ 30 €

Pas de publicité payante : « on ne paie pas pour envoyer du trafic vers une offre que personne n'a encore achetée ».



Le budget du plan.

Le plan, jour par jour (condensé)

Chaque journée de 4 heures se coupe en 2 h de prospection, 1 h 30 de production (des avant/après pour les prospects, puis le travail client) et 30 minutes de suivi.

- **J1** : lister 30 contacts du réseau et en écrire 15. Rédiger l'offre en trois niveaux sur une page.

- **J2** : écrire aux 15 autres, proposer un café à 5 personnes, monter un portfolio d'une page avec les 6 meilleurs projets.

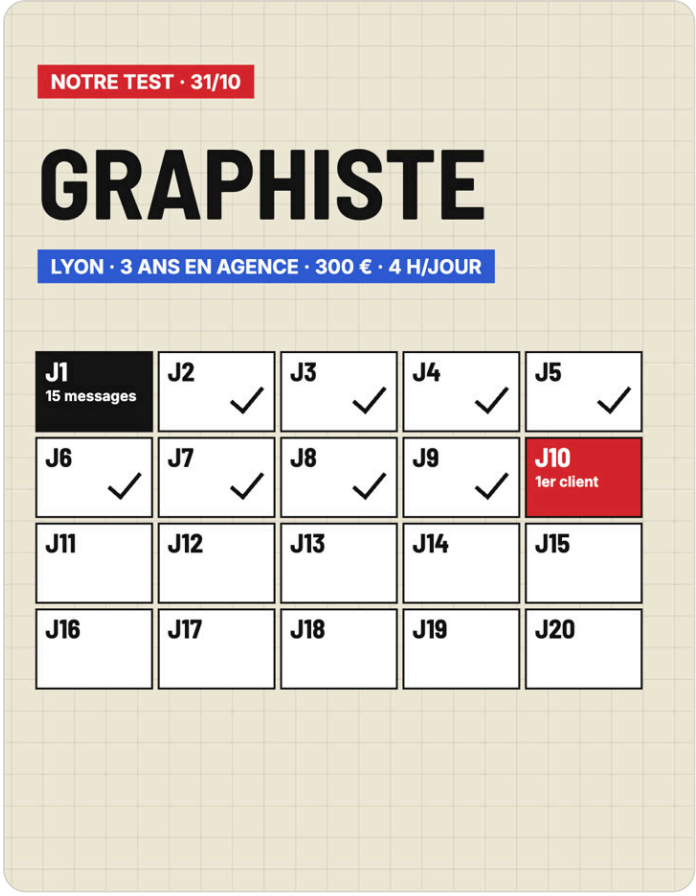
- **J3 à J5** : 20 commerces lyonnais repérés sur Google Maps et Instagram, des avant/après envoyés, un premier café, puis 5 commerces visités en personne avec l'avant/après sur le téléphone.

- **J6 à J9** : 10 nouveaux prospects par jour, un script d'appel, les relances de la semaine 1, l'offre en marque blanche postée dans 3 groupes de freelances lyonnais, les premières propositions.

- **J10** : relancer toutes les propositions. Objectif du plan : le premier acompte encaissé.

- **J11 à J15** : produire pour le client 1 tout en continuant à prospecter, envoyer le premier jet, puis garder seulement la cible qui répond le mieux.

- **J16 à J20** : livrer et encaisser le solde, demander un témoignage et 2 recommandations, les contacter en citant le client 1, puis préparer les 20 jours suivants en doublant ce qui a marché.



Le plan de notre test : 15 messages au jour 1, premier client visé au jour 10.

L'appel de découverte, en 15 minutes

Il pose quatre questions et parle très peu de lui :

1. « Qu'est-ce qui vous gêne aujourd'hui dans vos visuels ? »

2. « Combien de temps vous y passez par semaine ? »

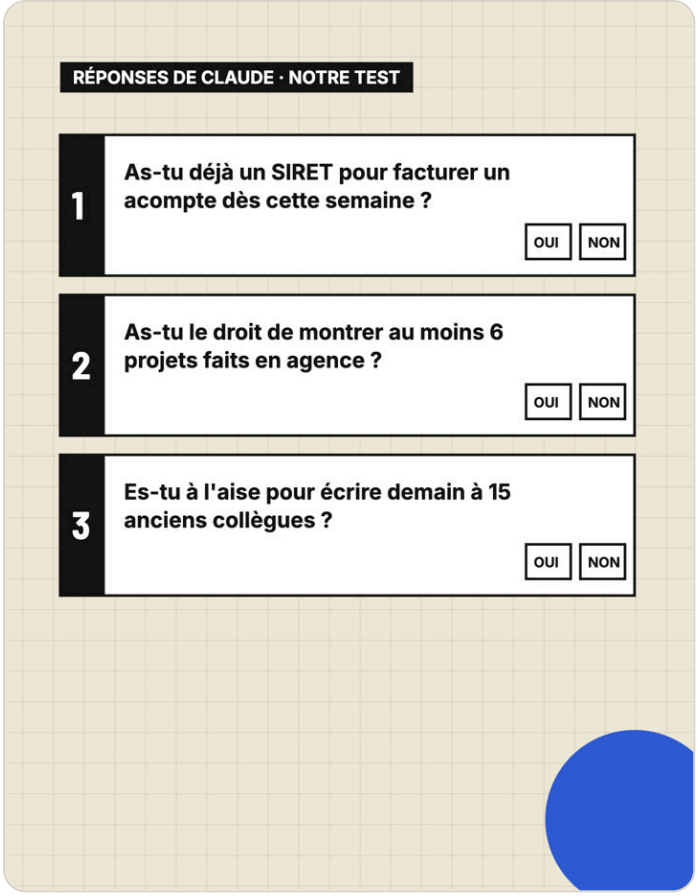
3. « Qu'est-ce que ça vous coûte, en temps, en clients ou en image ? »

4. « Si c'était réglé dans 10 jours, qu'est-ce que ça changerait pour vous ? »

Ensuite les trois options, puis il se tait. Chaque soir, il note cinq chiffres : messages envoyés, réponses, appels, propositions, ventes. Si au jour 7 il a moins de 3 réponses, il change le message ou la cible, jamais l'offre ni le prix.

Bonus · Les trois questions

> **À COLLER**
>
> ```
> Pose-moi trois questions fermées, par oui ou par non, pour trouver ce qui va me bloquer cette semaine.
> ```



Les trois questions de Claude, dans notre test.

Réponse en 10 secondes :

1. As-tu déjà un SIRET (micro-entreprise ou autre statut) qui te permet d'émettre une facture d'acompte dès cette semaine ?

2. As-tu le droit de montrer publiquement au moins 6 projets réalisés en agence, sans clause de confidentialité ni accord à demander ?

3. Est-ce que tu te sens à l'aise pour écrire demain à 15 anciens collègues ou contacts pour leur dire que tu cherches des clients ?

Puis : « Envoie-moi tes trois réponses. Pour chaque non, je te donne la solution à appliquer dans les 48 heures, sans décaler le jour 1 de prospection. » Les trois questions visent pile les trois points du plan qui peuvent casser la première semaine : facturer, montrer un portfolio, écrire au réseau. Réponds-y. C'est souvent là que se cache le vrai blocage.

Ce qu'il faut garder en tête

- **Le jour 10 est un objectif.** Le plan dit « Objectif : premier acompte encaissé », et Claude écrit : « Si tu suis le rythme de prospection, c'est réaliste. Si tu le sautes, aucun plan ne te sauvera. » Personne n'a encore suivi ce plan jusqu'au bout : notre test porte sur les prompts, le business reste à faire.

- **Les taux de conversion sont des estimations.** Les 2 à 3 % du prompt 1 viennent de Claude, sans source. Note tes propres chiffres chaque soir et fie-toi à eux à partir du jour 7.

- **Chaque conversation donne un plan différent.** Refais les quatre prompts avec ton contexte. Si ta réponse au prompt 1 ne te plaît pas, demande une autre option avant de passer au prompt 2.

- **Le modèle est américain.** Garde la méthode de Chris Do (questions, trois options, silence après le prix) avec tes propres montants.

Les quatre prompts tiennent en cinq minutes de lecture. Le plan, lui, demande 2 heures de prospection par jour pendant 20 jours.

Abyane · @abyane_nb · eigenflow.fr

Eigenflow