

Exemples de rendu du Squad

Un exemple par agent, pour voir le niveau avant de te lancer.

Ce PDF d'exemples couvre les 12 agents + 1 agent bonus. Les exemples sont générés à partir de la voix de Roso (@RosoAI), le créateur du kit. Ils te montrent le niveau de sortie du Squad, pas un modèle à copier : ta voix à toi sera différente, et c'est tout l'intérêt. Prends-les comme un étalon.

Exemple de sortie type, généré à titre d'illustration à partir du profil @RosoAI.

Statut : CLONÉE Dernière mise à jour : 2026-07-04 Méthode de clonage : profil X @RosoAI (lecture Chrome), corpus ~13 posts (valeur, build-in-public, réactions, produit)

1. Mots et tournures bannis

- Jamais de langage corporate : pas de « communauté » au premier degré (je dis « commu », souvent ironique), pas de « ravi de vous annoncer », pas de « n'hésitez pas à ».
- Jamais de survente ni de qualificatifs vides : pas de « game changer », « révolutionnaire », « incontournable ».
- Jamais de marketing par la peur (pas de « tu vas rater ta chance »).
- Jamais de formules IA génériques (cf. 00_REGLES_COMMUNES.md §3.2).
- Registre lexical : mots du quotidien parlé, jamais de vocabulaire « écrit »/soutenu. C'est LE point qui distingue sa voix du « LinkedIn générique ». Toujours préférer le mot simple et parlé à son équivalent poli :
 - « un truc », « un mec » plutôt que « quelque chose », « une personne » - « du coup », « en vrai », « au final », « quasi personne », « genre » plutôt que « par conséquent », « en réalité », « presque personne » - « ça marche pas », « ça raconte rien », « capter » plutôt que « cela ne fonctionne pas », « comprendre » - « sortir un produit », « faire 4000€ » plutôt que « lancer », « générer » - Bannis parce que trop soutenus/écrits : « persuadé », « quoi que ce soit », « patiemment », « par ailleurs », « néanmoins », « à l'instar de ».
- Jamais de punchline ou d'aphorisme de gourou marketing, ni de tournure LinkedIn type « Ce qui a fait la différence, c'est... », « le secret c'est... », « la preuve avant la promesse » servie comme slogan. Il dit les choses simplement, pas en formule à retenir.

2. Rythme et structure

- Longueur des phrases : plutôt développées, qui coulent. Une phrase enchaîne souvent 2-3 idées liées par des virgules (« Attendre les 10k abonnés, poster pendant des mois, et un jour peut-être, monétiser. »). PAS de staccato, PAS de points à chaque fragment : les phrases hachées sonnent génériques et IA. C'est l'erreur n°1 à éviter avec cette voix.
- Sauts de ligne : l'aération vient des sauts de ligne entre paragraphes/idées, pas du hachage des phrases. Un paragraphe = une idée développée en 1 à 2 phrases fluides, puis saut de ligne. Le blanc sépare les idées, il ne coupe pas les phrases.
- Ponctuation : virgules pour lier les idées au sein d'une phrase (central chez lui). Deux-points pour introduire. Points en fin d'idée développée, jamais à chaque bout de phrase.
- Majuscules : normales (début de phrase). CAPS ponctuelles pour une réaction à chaud (« NOUS ASSISTONS A QUOI ? »), jamais en continu.
- Ouverture type : une affirmation cash mais développée, ou un chiffre posé dans une phrase, pas un fragment sec. Ex : « On t'a vendu l'idée qu'il faut d'abord une grosse audience avant de gagner un seul euro sur X. »
- Longueur type d'un post : court à moyen, aéré par paragraphes. Les threads développent avec des sauts nets entre tweets, chaque tweet tient seul.
- Modèle de calibrage n°1 : le tweet épinglé (§7, étalon 1) et les posts quotidiens. En cas de doute sur le rythme, s'y référer plutôt que de raccourcir.

3. Tics et signatures (avec fréquence / contexte)

- Emoji ponctuel en fin de ligne, comme une réaction (pas décoratif) : 0-1 par post en général, jamais en rafale. Répertoire réel : emoji crâne (incrédulité / autodérision, le plus fréquent), sourire en coin, fête, alerte, sablier et flèche vers le bas (vers un lien). Latitude selon le contexte : plus posé sur un post valeur, plus lâché sur une réaction. Ne pas mécaniser à « 1 par post » : suivre l'humeur du post.
- Aparté entre parenthèses (souvent une précision ou une vanne) : max ~1 par post. Ex : « un Mac qui chauffe de dingue (laissé à l'ombre) ? ».
- Répétition pour appuyer : ex « Nul nul nul ». Max 1 par post, seulement sur un ton de dépit ou d'emphase.
- « Bref » comme transition ou pour clore un point : max 1 par post/thread.
- Question directe au lecteur en clôture : ex « C'est quoi le bonheur selon vous ? », « Je suis censé répondre quoi à ça sérieusement ? ». Max 1 par post.

4. Ton et posture

- Tutoiement / vouvoiement : « tu » par défaut PARTOUT, X comme LinkedIn. C'est sa voix de contenu, sur toutes les plateformes. Le « vous » n'apparaît que ponctuellement sur des CTA d'annonce produit très broadcast (« je vous invite à vous inscrire »), et ce n'est pas le registre de contenu. Par défaut, tous les agents écrivent en « tu », y compris sur LinkedIn.
- Familiarité : haute. Registre parlé, relâché (« de dingue », « commu atteinte », « cape-vert la »). Ton de pote qui bosse, pas d'expert distant. (Le kit garde ce ton parlé mais ne reproduit pas les fautes de frappe : il produit du publiable.)
- Chaleur / friendly (important) : ton bienveillant et encourageant, comme un pote qui te file un coup de main, jamais l'expert qui assène une leçon. Concrètement :
 - Il partage sa propre galère (« j'étais pareil », « si je pouvais revenir en arrière ») au lieu de pointer celle du lecteur. - Il inclut et rassure (« t'inquiète, on est tous passés par là », « je te rassure tout de suite »).
 - Il évite le ton donneur de leçons : pas de « ton marketing raconte rien » servi comme un verdict. On dit la même idée depuis son propre vécu, pas en jugeant le lecteur. - Beaucoup de « franchement », « en vrai », d'adresse directe amicale, et de questions ouvertes chaleureuses en clôture (« t'en es où toi ? »).
- Autodérision : oui, fréquente. Montre ses petits chiffres et ses galères sans complexe (« \$102.27 / Nul nul nul [emoji crâne] », capture de DM d'un mec qui propose 450€).
- Emojis : cf. §3. Utilisés, mais ponctuels et en réaction.
- Assertivité : tranché sur ses convictions (monétisation, build-in-public), sans être donneur de leçons. Preuve avant discours.

5. Opinions et positions

- Pas besoin d'une grosse audience pour monétiser. Position centrale, adossée à la preuve réelle : ~4000€ générés avec ~2000 abonnés. Contre le discours « attends d'avoir 10k abonnés ».
- Build-in-public assumé jusqu'au bout : montrer les vrais chiffres, même petits (\$102.27 de revenue sharing), même les coulisses gênantes (DM, doutes).
- Transparence sur les résultats plutôt que façade de réussite lissée.
- Le marketing / la monétisation comme compétence concrète qui s'apprend et s'outille (thème de son 2e kit).

6. Les absences

- Jamais de hashtags.
- Jamais de tiret cadratin.
- Jamais d'emoji en rafale ni d'emoji en tête de chaque ligne.
- Jamais de ton corporate lissé.
- Jamais de chiffre gonflé ou inventé : il met en avant du réel, brut.

7. Exemples étalons

■ Étalon 1 — post valeur / monétisation (épinglé, ~18k vues)

Tout le monde te dit qu'il faut 10k abonnés pour monétiser X. J'ai fait 4000€ sans y être. On t'a vendu l'idée qu'il faut d'abord une grosse audience avant de gagner un seul euro sur X. Attendre les 10k abonnés, poster pendant des mois, et un jour peut-être, monétiser. C'est faux. J'ai fait...

■ Étalon 2 — build-in-public / autodérision

Montant première paye sur X 🤖
Nul nul nul
[capture Revenue Sharing : \$102.27]

■ Étalon 3 — réflexion + question ouverte au lecteur

Je viens de tomber sur la vidéo la plus représentative de la vie.
Ça démontre la recherche du bonheur constante, noyée dans une désillusion de consommation qui te rend heureux mais c'est éphémère.
Et la toute fin de la vidéo résume tout.
C'est quoi le bonheur selon vous ?

■ Étalon 4 — annonce produit / lancement (registre « vous »)

Mon premier kit a dépassé 130 ventes !
Le 9 juillet, je sors le deuxième : un kit d'agents IA entièrement dédié au marketing et à la monétisation de votre audience, avec un PDF et des ressources qui déroulent ma méthode de A à Z.
Prix de lancement...

■ Étalon 5 — réaction à chaud / registre parlé

NOUS ASSISTONS A QUOI ?
Le cap-vert c'est quoi ça contre l'argentine ?
A part Messi c'est vraiment une commu atteinte
Bref rendez-vous en finale contre la France de kyks ;)

Exemple de sortie type, généré à titre d'illustration à partir du profil @RosoAI.

Contexte : sortie de calibrage à l'onboarding, générée à partir de `ma_voix.md` de @RosoAI (voix cash, friendly, phrases qui coulent, lexique parlé, « tu » partout). Le rôle de l'Auditeur : produire 3 tests comme ceux-ci, recueillir ce qui sonne juste ou faux, et ajuster `ma_voix.md` avant de produire du vrai contenu.

Test 1 — Tweet autonome

Franchement si je pouvais revenir en arrière, je me prendrais beaucoup moins la tête. J'ai passé des mois à attendre d'avoir une grosse audience avant d'oser vendre un truc, pour rien au final. J'ai fini par sortir mon premier produit autour de 1 300 à 1 400 abonnés, puis le cumul a franchi 4000€ trois semaines plus tard, quand j'étais autour de 2000. Attends pas d'être "prêt", lance ton truc et tu verras bien. Crois-moi t'es plus proche que tu crois.

Test 2 — Début de thread

1/ Je te rassure tout de suite : si ton produit se vend pas, c'est presque jamais parce que ton audience est trop petite. J'étais pareil, je pensais que le souci c'était mes chiffres. 2/ En vrai j'ai lancé autour de 1 300 à 1 400 abonnés, puis j'ai franchi le cumul des 4000€ quand j'étais autour de 2000 🤔 le nombre seul explique pas les ventes, c'est deux ou trois trucs tout bêtes qui font la diff. 3/ Le premier, et c'est celui qui m'a le plus aidé : parle à un seul mec, un vrai, avec un vrai problème. Pas à "ta commu" en général. Un message qui parle à tout le monde, au final il parle à personne.

Test 3 — Post LinkedIn court

Il y a un an je pensais qu'il fallait une grosse audience pour vendre, du coup je passais mon temps à courir après les abonnés au lieu de créer un truc que les gens avaient vraiment envie d'acheter. Si tu te reconnais là-dedans, t'inquiète, on est tous passés par là. Quand j'ai fini par sortir mon premier produit j'étais autour de 1 300 à 1 400 abonnés, et le cumul a quand même franchi 4000€ en 3 semaines, alors que j'étais arrivé autour de 2000. Le truc qui a changé c'est pas mes chiffres, c'est que j'ai arrêté de vendre du rêve et que j'ai juste montré mes vrais résultats, même les petits. Donc franchement, si t'attends d'avoir "assez" d'abonnés pour te lancer, arrête de te prendre la tête avec ça. T'en es où toi, tu vends déjà un truc ou tu te dis que c'est pas encore le moment ?

Exemple de sortie type, généré à titre d'illustration à partir du profil @RosoAI.

Contexte : batch quotidien pour @RosoAI. Produit = kit d'agents IA marketing. Cible = solopreneurs qui veulent monétiser une petite audience. Ratio 4:1 hors lancement, 6 types dont Perso/relatable.

14 angles pour aujourd'hui, classés par type. Valeur majoritaire hors lancement : aucun CTA franc dans ce batch ; les angles 4, 7 et 10 vendent en soft en montrant la méthode, la coulisse ou la preuve.

VALEUR

1. Le vrai frein aux ventes, c'est jamais la taille de l'audience. Quoi regarder à la place. → Architecte de thread (thread)

2. Parler à un seul mec précis plutôt qu'à "ta commu". → Rédacteur LinkedIn (post)

3. Les 3 trucs que je checke avant de sortir un produit. → Hook Lab puis thread.

4. Montrer avant de pitcher, pour vendre sans que ça te mette mal à l'aise. → Rédacteur LinkedIn (post)

OPINION

5. "Attends d'avoir 10k abonnés" est le pire conseil qu'on t'ait donné. → Hook Lab (tweet)

6. Les packs de prompts à 5€ tuent le game, et pourquoi le tien doit valoir plus. → tweet

BUILD-IN-PUBLIC

7. Coulisse : où j'en suis à J-5 du lancement du kit marketing. → Narrateur BIP

8. Le doute du moment : est-ce que les gens vont capter la diff avec le kit SEO ? → Narrateur BIP

9. Le jour J à environ 1 300 à 1 400 abonnés, puis le cumul qui atteint 4000€ autour de 2000 abonnés : ce que cette progression m'a appris. → Narrateur BIP

PREUVE

10. Les +130 ventes du premier kit, raconté sans me la raconter. → Narrateur BIP (mode preuve)

ENGAGEMENT

11. "T'en es où toi, tu vends déjà un truc ou t'attends d'être prêt ?" → tweet

12. Sondage : ton plus gros blocage pour vendre, le produit, l'audience ou l'aisance ? → tweet + sondage

PERSO / RELATABLE

13. Le café du matin devant le dashboard, même quand le chiffre est petit : la vraie vie du solo. → tweet

14. Ce que le build-in-public m'a appris sur moi, au-delà du business. → tweet

Vente soft : angles 4, 7 et 10. Aucun CTA franc dans ce batch ; si tu en ajoutes un, garde environ 4 contenus de valeur ou de lien pour 1 CTA hors lancement.

On part sur lesquels ? Dis-moi 2-3 numéros et je les envoie en production.

Exemple de sortie type, généré à titre d'illustration à partir du profil @RosoAI.

Contexte : génération de hooks pour @RosoAI sur l'angle « le vrai frein aux ventes, c'est jamais la taille de l'audience » (angle 1 du Moteur d'idées). Voix cash + friendly, hooks depuis le vécu jamais en verdict de gourou, aucun fear-based.

10 hooks sur ce sujet, dans ta voix (friendly, depuis ton vécu).

CURIOSITY GAP

1. Franchement y'a un truc que j'aurais aimé qu'on me dise sur pourquoi mon produit se vendait pas. Et c'était pas mon nombre d'abonnés.

2. J'ai lancé avec environ 1 300 à 1 400 abonnés. Quand le cumul a atteint 4000€, j'étais autour de 2000. Le compteur m'avait bien moins bloqué que je pensais.

CONTRARIEN

3. On m'a dit d'attendre d'avoir une grosse audience avant de vendre. Franchement c'est le conseil qui m'a le plus fait perdre de temps.

4. Je pensais que je devais grossir mon audience avant tout. En vrai c'est un peu ce qui me bloquait, et je suis pas le seul.

CHIFFRE PRÉCIS

5. Le cumul de mon kit a atteint 4000€ quand j'étais autour de 2000 abonnés. Et je l'avais lancé bien avant, à environ 1 300 à 1 400.

6. Jour J : environ 1 300 à 1 400 abonnés. Cumul à 4000€ : autour de 2000. Deux moments différents, même rappel : pas besoin d'attendre 10k.

BOUCLE OUVERTE

7. Le jour où j'ai arrêté de courir après les abonnés, tout a changé pour moi. Je te raconte ce qui s'est passé.

HISTOIRE / AVEU

8. Pendant des mois j'ai attendu d'avoir "assez" d'abonnés avant d'oser vendre un truc. Si tu fais pareil, t'inquiète, je suis passé par là.

9. Franchement j'étais sûr que mon souci c'était mes chiffres. J'avais tout faux, et ça m'a plutôt rassuré quand j'ai compris.

10. Ma première vente est tombée après un lancement à environ 1 300 à 1 400 abonnés. Ça m'a appris un truc que j'aurais aimé savoir plus tôt.

Mon choix : #5. Il garde la chronologie exacte : lancement à environ 1 300 à 1 400 abonnés, puis cumul à 4000€ autour de 2000. Le contraste reste fort sans confondre le jour J et le moment où le palier a été atteint.

Exemple de sortie type, généré à titre d'illustration à partir du profil @RosoAI.

Contexte : @RosoAI, angle 1 du Moteur d'idées, hook #5 validé au Hook Lab. Thread livré en 2 variantes de longueur, chaque tweet autonome, rythme qui coule, CTA soft (hors lancement).

VERSION COURTE (6 tweets)

```
1/ J'ai lancé mon kit à environ 1 300 à 1 400 abonnés. Quand le cumul a atteint 4000€, j'étais autour de 2000. Pas besoin d'attendre 10k pour commencer.
2/ On te répète qu'il faut d'abord une grosse audience, poster pendant des mois et attendre les 10k avant d'espérer vendre. Moi aussi j'y ai cru, et j'ai juste perdu du temps.
3/ En vrai le nombre seul explique pas les ventes. J'ai lancé autour de 1 300 à 1 400 abonnés, puis franchi le cumul des 4000€ autour de 2000, sans attendre les 10k.
4/ La vraie différence, c'est que tu parles à un mec précis avec un vrai problème, pas à "ta commu" en général. Un message qui vise tout le monde finit par toucher personne.
5/ Et surtout tu montres avant de pitcher. Tes résultats, tes coulisses, même petits. Les gens achètent ce qu'ils ont déjà vu marcher, pas une promesse.
6/ Donc si t'attends d'avoir "assez" d'abonnés pour te lancer, arrête de te prendre la tête. T'en es où toi, tu vends déjà un truc ou tu attends encore ?
```

VERSION LONGUE (9 tweets)

```
1/ J'ai lancé mon kit à environ 1 300 à 1 400 abonnés. Quand le cumul a atteint 4000€, j'étais autour de 2000. Pas besoin d'attendre 10k pour commencer.
2/ On te répète qu'il faut d'abord une grosse audience, poster pendant des mois et attendre les 10k avant d'espérer vendre un seul truc. Moi aussi j'y ai cru pendant longtemps.
3/ Résultat : j'ai passé des mois à courir après les abonnés au lieu de créer un truc que les gens voulaient vraiment. Le pire c'est que je me trouvais des excuses ("je suis pas prêt").
4/ Puis j'ai regardé mes propres chiffres. Le jour J, j'étais autour de 1 300 à 1 400 abonnés. Le compte a grandi pendant que les ventes se cumulaient. Là j'ai capté que le palier de 2000 n'était pas le point de départ.
5/ Le truc c'est de parler à un seul mec précis, avec un vrai problème que tu connais bien. Pas à "ta commu". Un message qui vise tout le monde touche personne.
6/ Ensuite, tu montres avant de pitcher. Tes résultats bruts, tes coulisses, même quand c'est petit. Les gens achètent ce qu'ils ont vu marcher, pas une belle promesse.
7/ Et tu vends un truc que les gens veulent déjà, pas celui que toi tu trouves cool. Nuance énorme, et c'est souvent là que ça bloque.
8/ Franchement quand j'ai aligné ces trois trucs, les ventes sont venues sans que j'aie 10k abonnés. Ça m'a plutôt rassuré, parce que ça veut dire que c'est accessible.
9/ Donc t'inquiète pas pour ta taille d'audience tant que t'as rien à montrer. Bosse ce que tu montres. T'en es où toi, tu vends déjà ou tu te dis que c'est pas le moment ?
```

CTA : question d'engagement en clôture (soft), pas de lien produit (hors lancement). Passe De-AI-ify recommandée avant publication.

Exemple de sortie type, généré à titre d'illustration à partir du profil @RosoAI.

Contexte : @RosoAI, angle « montrer avant de pitcher ». Voix X portée sur LinkedIn sans corporate : « tu », lexique parlé, ton friendly conservés, format qui respire un peu plus.

POST

Il y a un an je pensais qu'il fallait une grosse audience pour vendre.
Du coup je passais mon temps à courir après les abonnés au lieu de créer un truc que les gens voulaient vraiment. Si tu te reconnais là-dedans, t'inquiète, on est tous passés par là.
Quand j'ai fini par sortir mon premier produit, j'étais autour de 1 300 à 1 400 abonnés.
Trois semaines plus tard, le cumul avait franchi 4000€ et mon compte tournait autour de 2000 abonnés.
Le truc qui a changé, c'est pas mes chiffres. C'est que j'ai arrêté de vendre du rêve, et que j'ai juste montré mes vrais résultats, même les petits. Les captures, les coulisses, les galères aussi.
Les gens achètent ce qu'ils ont vu marcher, pas une promesse.
Donc franchement, si t'attends d'avoir "assez" d'abonnés pour te lancer, arrête de te prendre la tête avec ça. Montre ce que tu fais, même petit, même imparfait.
T'en es où toi, tu vends déjà un truc ou tu te dis que c'est pas encore le moment ?

3 HOOKS ALTERNATIFS (les 2 premières lignes)

- A. "J'ai lancé mon kit à environ 1 300 à 1 400 abonnés.
Le cumul a atteint 4000€ quand j'étais autour de 2000."
- B. "Pendant des mois j'ai attendu d'être 'prêt' pour vendre.
En vrai, le compteur n'était pas ce qui me retenait."
- C. "On m'a dit d'attendre les 10k abonnés avant de vendre.
C'est le conseil qui m'a le plus fait perdre de temps."

CTA : question d'engagement en clôture (soft). Pour un lien, choisis le placement à tester selon l'objectif du post. Passe De-AI-ify recommandée avant publication.

Exemple de sortie type, généré à titre d'illustration à partir du profil @RosoAI.

Contexte : @RosoAI. Voix brute, spontanée, friendly, emoji crâne ponctuel, aucun chiffre inventé. Les deux modes.

MODE COULISSES

Input acheteur : « première vente du nouveau kit marketing, alors qu'il est même pas encore lancé ».

```
Première vente du kit marketing alors qu'il est même pas encore sorti
Une vente réelle avant le jour J. Je garde juste le fait tel quel, sans lui faire dire que le
lancement est déjà réussi.
Bon, faut que je bosse maintenant.
```

MODE PREUVE

Input acheteur : « mon premier kit a dépassé les 130 ventes ». Preuve vérifiée dans [mes_preuves.md](#). Le nombre de clients uniques, d'acheteurs ou de personnes satisfaites n'est pas fourni : l'agent ne le déduit pas.

```
1. PALIER / GRATITUDE
+130 ventes sur le premier kit
Le compteur a franchi ce palier. Je garde le chiffre brut, il raconte déjà assez.
2. ENSEIGNEMENT
Plus de 130 ventes sur mon premier kit.
Je te partage le chiffre exact disponible, pas un nombre de clients que je n'ai pas vérifié.
3. COULISSE DU RÉSULTAT
Je viens de revoir le compteur : +130 ventes sur le premier kit.
J'avais juste envie de poser le palier ici.
4. HUMILITÉ / REcul
Un seul fait dans ce post : mon premier kit a dépassé 130 ventes.
Pas besoin de lui ajouter une fausse histoire pour que ça compte.
5. PREUVE + QUESTION
+130 ventes sur le premier kit
C'est quel palier récent que t'avais envie de garder quelque part, toi ?
```

Exemple de sortie type, généré à titre d'illustration à partir du profil @RosoAI.

Contexte : @RosoAI. Reply game sur un compte ~10x sa taille. Voix brute, friendly, parlée, chiffres réels. NE POSTE JAMAIS : draft uniquement, l'acheteur poste lui-même vite après le tweet.

Tweet du gros compte : « La plupart des gens qui veulent monétiser leur audience attendent d'avoir 10k abonnés. C'est exactement pour ça qu'ils ne vendent jamais rien. »

3 réponses possibles à ce tweet, dans ta voix (friendly, depuis ton vécu). Tu relis et tu postes toi-même, vite tant que le tweet est frais.

EXPÉRIENCE PERSO

1. Franchement je confirme, j'ai lancé mon premier produit autour de 1 300 à 1 400 abonnés. Quand le cumul a atteint 4000€, j'étais autour de 2000. Si j'avais attendu les 10k, je serais encore en train d'attendre.

DATA / PRÉCISION

2. En vrai j'ai deux repères différents : environ 1 300 à 1 400 abonnés au lancement, puis autour de 2000 quand le cumul a atteint 4000€. Le palier de 2000 n'était pas le point de départ.

DÉSACCORD ARGUMENTÉ (nuance)

3. Je suis d'accord sur le fond, mais je dirais que c'est moins une question de nombre que de confiance. T'as pas besoin de 10k abonnés, t'as besoin que les gens t'aient vu bosser. C'est ça qui débloquent les ventes, pas le compteur.

Mon choix : #1. Il illustre le point sans mélanger les moments : lancement à environ 1 300 à 1 400 abonnés, puis cumul à 4000€ autour de 2000. Le ton reste le tien sans faire la leçon au mec.

Exemple de sortie type, généré à titre d'illustration à partir du profil @RosoAI.

Contexte : passe De-AI-ify sur un contenu volontairement « ChatGPT », croisé avec `ma_voix.md` de @RosoAI. Fact-lock actif : la forme peut changer, mais aucun nom, chiffre, résultat, causalité, anecdote ou autre fait absent de l'input ne peut être ajouté.

Input (typé ChatGPT) :

Lancer un produit digital n'a jamais été aussi accessible. Que tu sois débutant ou expérimenté, la clé du succès réside dans une approche méthodique. Il ne s'agit pas seulement de créer, mais de créer avec intention. Voici pourquoi la plupart des créateurs échouent — et comment tu peux faire différemment.

Sortie De-AI-ify :

```
Taux d'IA : élevé – 5 marqueurs. Y'a rien de toi là-dedans.
FACT-LOCK : actif. Aucun fait, chiffre, résultat, exemple personnel ou lien causal ne sera
ajouté.
1. « Lancer un produit digital n'a jamais été aussi accessible » → ouverture IA
passe-partout. Toi tu ouvres depuis ton vécu.
2. « Que tu sois débutant ou expérimenté » → formule bannie (règles communes §3.2).
3. « Il ne s'agit pas seulement de créer, mais de créer avec intention » → structure "pas
seulement X mais Y" + aphorisme de gourou. Double faute.
4. « – et comment tu peux faire différemment » → tiret cadratin interdit.
5. Zéro aspérité, zéro mot parlé, ton lisse. C'est pas ta voix, ni ton ton friendly.
Version corrigée :
Sortir un produit digital est devenu beaucoup plus accessible.
Mais créer un truc pour créer un truc, ça suffit pas. Il faut une méthode et savoir pourquoi
tu le fais.
Créer avec une intention claire, c'est le point. Voilà pourquoi beaucoup de créateurs se
plantent, et comment tu peux faire autrement.
Proof-check : OK, aucun fait, chiffre, nom, date, anecdote, expérience ou comparaison ajouté
ou modifié.
À retenir : simplifie la forme sans toucher au fond. Si une anecdote ou une preuve n'est pas
dans l'input, tu ne l'ajoutes pas.
```

Exemple de sortie type, généré à titre d'illustration à partir du profil @RosoAI.

Contexte : @RosoAI. Un thread qui a marché décliné en 8 formats. Voix brute, friendly, parlée. Chronologie source jamais réinventée : lancement à environ 1 300 à 1 400 abonnés, cumul à 4000€ autour de 2000. Chaque format est fini et assez différent des autres.

Contenu source (thread) : « J'ai lancé mon premier kit à environ 1 300 à 1 400 abonnés. Quand le cumul a atteint 4000€, mon compte était autour de 2000. Je pensais qu'il fallait une grosse audience avant de vendre. J'ai juste montré mes vrais résultats au fur et à mesure, sans pub. Aujourd'hui, je prépare mon deuxième kit. »

```
8 déclinaisons à partir de ton thread (chronologie gardée telle quelle : lancement à environ
1 300 à 1 400 abonnés, cumul à 4000€ autour de 2000).
TWEET COURT AUTONOME
1. J'ai lancé à environ 1 300 à 1 400 abonnés. Le cumul a atteint 4000€ quand j'étais autour
de 2000. Le compteur magique, je l'attends encore 🪄
ANGLE CONTRARIEN
2. Je pensais devoir attendre une grosse audience avant de vendre. J'ai finalement lancé
autour de 1 300 à 1 400 abonnés.
VERSION HISTOIRE
3. Le jour où j'ai lancé mon premier produit, j'avais environ 1 300 à 1 400 abonnés. Quand le
cumul a atteint 4000€, j'étais autour de 2000. Entre les deux, j'ai montré mes vrais
résultats au fur et à mesure, sans pub.
QUESTION D'ENGAGEMENT
4. Franchement t'en es où toi : t'attends d'avoir "assez" d'abonnés pour te lancer, ou t'as
déjà tenté un truc ?
CITATION EXTRAITE
5. J'ai juste montré mes vrais résultats au fur et à mesure, sans pub.
DATA / PREUVE
6. Jour J : environ 1 300 à 1 400 abonnés. Cumul à 4000€ : autour de 2000. Pas de pub. J'ai
juste montré ce que je fabriquais au fur et à mesure.
SUITE / PARTIE 2
7. Aujourd'hui, je prépare mon deuxième kit. Pour le premier, j'ai montré mes vrais résultats
au fur et à mesure, sans pub.
VERSION AVEC REcul
8. J'ai lancé mon premier kit à environ 1 300 à 1 400 abonnés. Aujourd'hui je prépare le
deuxième. Si tu attends un nombre magique pour commencer, je comprends, je suis passé par là.
À publier en priorité : #1 et #3. Le tweet court (#1) condense les deux repères chiffrés ; la
version histoire (#3) garde la chronologie complète sans ajouter de causalité. Passe #3 au
De-AI-ify avant de publier.
```

Exemple de sortie type, généré à titre d'illustration à partir du profil @RosoAI.

Contexte : @RosoAI. Lecture honnête d'une semaine de stats, prudence petit échantillon, brief transmissible au Moteur d'idées. Taux d'engagement > impressions brutes. On répète ce qui a marché 2 fois, on ne réécrit pas la stratégie sur une semaine.

Stats de la semaine : Thread "lancement autour de 1 300 à 1 400 abonnés, cumul à 4000€ autour de 2000" 8200 vues / 140 likes / 32 replies · Tweet court "+130 ventes sur le 1er kit 📦" 3100 vues / 95 likes / 12 replies · Post valeur "3 erreurs quand tu monétises" 1900 vues / 18 likes / 2 replies · Reply sous gros compte 600 vues / 40 likes (profil visité 55 fois) · Post "bon week-end à tous" 400 vues / 6 likes.

LECTURE DE LA SEMAINE

Le thread 4000€ et le tweet +130 ventes montrent tous les deux un chiffre réel. C'est le seul signal qui se répète sur au moins 2 posts cette semaine. Le reply a le taux d'engagement observé le plus élevé et coïncide avec 55 visites de profil, mais un seul cas ne permet pas de conclure. Le post "3 erreurs" et le "bon week-end" sont eux aussi des cas isolés : on les note, sans leur inventer une cause.

GARDE-FOU : ZÉRO PATTERN EST UNE SORTIE VALIDE

Si aucun élément ne se répète sur au moins 2 contenus comparables, écris : "Aucun pattern concluant cette semaine." Ne force jamais 2 ou 3 patterns pour remplir le format.

PATTERN À RÉPLIQUER

1. À CONFIRMER – Les contenus avec un chiffre réel sont les 2 meilleurs en volume cette semaine. Deux occurrences restent un petit échantillon : répéter le test pour vérifier que le signal tient dans le temps.

PISTES À TESTER, PAS DES CONCLUSIONS

2. À TESTER – Ce reply a coïncidé avec 55 visites de profil. Refaire plusieurs replies manuels comparables avant d'intensifier.

3. À CONFIRMER – Le post "3 erreurs" a peu engagé. Tester 2 ou 3 variantes en vécu personnel avant de l'arrêter ; un seul post ne permet pas d'attribuer la baisse à son angle.

BRIEF POUR LE MOTEUR D'IDÉES (semaine prochaine)

- Priorité aux angles build-in-public et preuve avec un chiffre réel.
- Point de départ : 20 à 40 replies utiles, manuels et répartis si c'est soutenable ; ajuste ensuite avec tes données. Environ 80 correspond à une phase intensive historique de Roso, pas à une obligation.
- Teste 2 ou 3 versions du fond "3 erreurs" en vécu personnel.
- Garde 1 tweet court brut avec un chiffre réel, puis compare ses stats.

MISE À JOUR DE journal.md

Statut : REMPLI – date de mise à jour : À CONFIRMER

ENTRÉES

- Date À CONFIRMER · X · thread · preuve · "lancement / cumul 4000€" · 8 200 imp, 140 likes, 32 replies
- Date À CONFIRMER · X · tweet court · preuve · "+130 ventes" · 3 100 imp, 95 likes, 12 replies
- Date À CONFIRMER · X · post valeur · valeur · "3 erreurs" · 1 900 imp, 18 likes, 2 replies
- Date À CONFIRMER · X · reply · engagement · "reply sous gros compte" · 600 imp, 40 likes, 55 visites profil
- Date À CONFIRMER · X · tweet court · perso · "bon week-end" · 400 imp, 6 likes

BILAN HEBDO – date À CONFIRMER

- Pattern à confirmer cette semaine : chiffres réels en tête sur 2 contenus ; à vérifier sur les semaines suivantes.
- Pistes : reply et angle "3 erreurs", échantillons insuffisants pour conclure.
- Limite : une semaine reste un petit échantillon ; aucune refonte de stratégie sur cette seule base.

Note : une semaine c'est un petit échantillon, on ne réécrit pas ta stratégie là-dessus. On répète ce qui a marché 2 fois, on teste le reste tranquillement.

Exemple de sortie type, généré à titre d'illustration à partir du profil @RosoAI.

Contexte : @RosoAI. Lancement du 2e kit (agents IA marketing), sortie le 9 juillet. Preuve réelle : 1er kit +130 ventes, lancement autour de 1 300 à 1 400 abonnés et cap cumulé des 4000€ franchi en 3 semaines autour de 2000 abonnés. L'agent orchestre (renvoie vers les agents de production), ne rédige pas les 15 posts. Ratio ~2:1 en lancement, zéro chiffre gonflé, zéro fausse urgence.

```

SÉQUENCE DE LANCEMENT – 2e kit, sortie le 9 juillet
J-7 à J-4 · TEASING (créer l'attente, pas vendre)
- Post coulisses : "voilà où j'en suis à J-7", uniquement avec les avancées confirmées → Agent 07 (coulisses)
- Post coulisses : un bout de ce que fait le kit, sans tout dire → Agent 07 (coulisses)
- Post preuve douce : "mon 1er kit a fait +130 ventes, le 2e arrive" → Agent 07 (preuve)
J-3 à J-1 · MONTÉE (révéler + prouver)
- Post révélation : ce que c'est, pour qui, le problème que ça règle → Agent 03 pour l'angle + Agent 05 si thread
- Post preuve : un aperçu concret du contenu (une capture d'un agent qui tourne) → Agent 07 (preuve)
- Rappel de la date du 9 juillet → Agent 04. Ne mentionner un prix de lancement qu'après confirmation de son montant et de sa période.
JOUR J · 9 JUILLET
- THREAD MAÎTRE → Agent 05 : l'histoire du produit avec les seuls faits confirmés, le problème, ce que ça règle, la preuve +130 ventes et le prix confirmé. Placement du lien à tester selon l'objectif et algo_2026.md, jamais imposé.
- 6 posts satellites sur la journée → Agent 04 (hooks) + Agent 10 (décliner le thread) :
  1. bénéfice principal (écrire dans ta voix, pas en IA)
  2. objection levée ("même si t'es débutant / petit compte")
  3. preuve (capture d'un output du kit)
  4. coulisse ("pourquoi j'ai fait ce kit")
  5. autodérision/brut, seulement si l'émotion est confirmée par l'acheteur
  6. le récap + le placement de lien choisi pour ce test
- Post LinkedIn version posée → Agent 06
J+1 à J+3 · MOMENTUM
- Posts preuve à chaud : premières ventes et premiers retours dès qu'ils existent, chiffres et citations vérifiés uniquement → Agent 07 (preuve)
- 1 rappel du dernier jour du prix de lancement, uniquement après confirmation de la date exacte → Agent 04
- Post bilan honnête à la clôture → Agent 07 (coulisses)
-----
SOFT SELL – variantes "montrer plutôt que pitcher" pour le jour J
Au lieu de : "Achetez mon kit, il va transformer votre marketing !"
Montre :
- PREUVE AVANT PROMESSE : "Mon 1er kit a fait +130 ventes. Le 2e sort aujourd'hui, voilà ce qu'il fait." (le résultat parle, pas la promesse)
- DÉMO + TEST DE LIEN : montre une capture vérifiée d'un agent en action. Compare ensuite les placements prévus dans algo_2026.md : lien dans le post, en réponse ou via le profil. La démo montre le produit ; elle ne prouve pas à elle seule un résultat client.
- COULISSE : "Je voulais que ce kit écrive vraiment comme toi, pas comme ChatGPT. Voilà où j'en suis." Choisis ensuite le placement du lien à tester, sans règle universelle.
Tu n'as pas à jouer au vendeur. Tu montres le produit et les preuves confirmées, puis tu mesures la réponse.
-----
HANDOFF AVANT PRODUCTION
ÉLÉMENTS CONFIRMÉS
- Produit : 2e kit d'agents IA marketing.
- Date : 9 juillet.
- Preuves : +130 ventes sur le 1er kit ; lancement autour de 1 300 à 1 400 abonnés ; cumul à 4000€ atteint autour de 2000 abonnés.
CHAMPS À CONFIRMER
- Heure et fuseau ; promesse exacte ; cible ; contenu livré.
- Prix normal et prix de lancement ; début et fin de l'offre.
- Lien de vente ; remboursement ; bonus ; garantie éventuelle.
- Source de chaque capture ou témoignage et permission de citation.
FICHIERS À METTRE À JOUR
- mon_produit.md : écrire uniquement les éléments confirmés ; garder À CONFIRMER ailleurs.
- mes_preuves.md : conserver les sources vérifiables ; ne rien ajouter depuis une hypothèse.
- offer_brief.md : s'il existe, vérifier que l'hypothèse choisie a passé le gate utilisateur.
Note : passe le thread maître et la page produit au De-AI-ify (Agent 09) avant de publier. Aucun chiffre gonflé, aucune fausse urgence sur le prix de lancement.

```

Exemple de sortie type, généré à titre d'illustration à partir du profil @RosoAI.

Contexte : @RosoAI. Preuves réelles (tirées de mes_preuves.md) : 1er kit lancé autour de 1 300 à 1 400 abonnés, cap cumulé des ~4000€ franchi en 3 semaines autour de ~2000 abonnés, puis +130 ventes. Moment : routine (pas de lancement en cours). L'agent bonus transforme le profil en convertisseur, dans la voix, sans rien inventer.

DIAGNOSTIC

Ta bio actuelle dit ce que tu fais mais pas ce que ça prouve : un visiteur qui arrive depuis un reply voit "je fais des kits IA" et repart, parce que tout le monde dit ça. Ta vraie différence, c'est que tu montres les chiffres en vrai. Elle doit être dans la bio.

BIO X (3 options)

1. ORIENTÉE PREUVE (ma reco)

Je fabrique des kits d'agents IA no-code et je montre tout : les ventes, les galères, les vrais chiffres. 1er kit : +130 ventes. La suite en direct ici.

→ Le pari : la preuve fait le tri. Celui qui reste sait pourquoi il reste.

2. ORIENTÉE PROMESSE

Des kits d'agents IA no-code pour vendre ton produit digital sans y passer tes nuits. Je construis tout en public, chiffres compris.

→ Le pari : parler au problème de ta cible d'abord, la preuve vient en visitant le compte.

3. PLUS PERSO

Je fabrique des kits IA et je partage les vrais chiffres : +130 ventes sur le premier kit, les galères et ce qui marche aussi. No-code, no bullshit.

→ Le pari : le ton. Ceux qui accrochent à ta voix s'abonnent pour toi, pas juste pour le produit.

POST ÉPINGLE

Hors lancement : épingle ton thread "lancé autour de 1 300 à 1 400 abonnés, cumul à 4000€ atteint autour de 2000". C'est ta meilleure preuve evergreen : elle montre la progression sans confondre le jour J et le palier de revenu. Au prochain lancement, on bascule sur le thread maître à J-0 et on remet celui-là après.

BANNIÈRE (texte seulement)

Une phrase, lisible en miniature : "Des agents IA qui bossent comme toi. Construits en public, chiffres à l'appui." Pas besoin de plus : la bannière confirme la bio, elle ne raconte pas une deuxième histoire.

LINKEDIN

Headline : J'aide les solopreneurs à vendre leur produit digital avec des kits d'agents IA no-code. Tout construit en public.

À propos (court) :

J'ai lancé mon premier kit d'agents IA autour de 1 300 à 1 400 abonnés. Trois semaines plus tard, le cumul avait franchi 4000€ autour de 2000 abonnés, et il a dépassé les 130 ventes depuis.

Pas de pub, pas de croissance magique. J'ai juste montré ce que je fabriquais, semaine après semaine, chiffres réels compris.

Aujourd'hui je construis des kits no-code qui font pareil pour toi : créer du contenu dans TA voix et vendre ton produit, sans équipe et sans y passer tes nuits.

Tout est documenté en public. Tu peux vérifier.

Rien d'inventé là-dedans : les chiffres viennent de mes_preuves.md. Re-passe par cet agent à J-7 de ton prochain lancement pour basculer bio + épinglé en mode lancement.