Damien
@damien.mapt

Clickflow

Les 3 fuites qui empêchent ton appli de vendre

Tu as des inscrits mais presque personne ne paie ? Le problème est rarement le nombre d'inscrits. Il est après l'inscription. Voici les 3 fuites à boucher, et les prompts à donner à Claude pour qu'il les répare dans ton appli.

Avant tout : mesure ta fuite

Prends tes 30 derniers jours. Combien d'inscrits gratuits ? Combien sont passés à l'abonnement ? Divise le second par le premier.

3 à 5 %	6 à 8 %	Moins de 1 %
Un bon taux pour une appli gratuite en libre-service (30 à 50 payants pour 1 000 inscrits).	Un excellent taux.	Il y a une vraie fuite : ce guide est pour toi.

Source : Lenny's Newsletter, « What is a good free-to-paid conversion rate », sondage de plus de 1 000 produits. Ce sont des repères, pas une promesse : chaque appli est différente.

Ce qu'il te faut

- Une appli que tu as codée avec l'IA (Claude Code, Lovable, Cursor, Bolt...) et à laquelle tu as accès.
- Claude pour faire les modifications. Claude Code demande un abonnement payant (Pro ou Max) ou une clé API. Sur Lovable ou Cursor, colle les prompts dans leur chat.
- Pour la fuite 3 : un outil d'envoi d'e-mails relié à ton appli (par exemple Resend ou Brevo ; regarde leurs tarifs, ils changent).

Règle d'or : fais une sauvegarde (ou un commit) avant chaque prompt, et teste avec un compte neuf après chaque réparation.

1 L'écran d'accueil vide

Quelqu'un s'inscrit et tombe sur une page blanche « Crée ton premier… ». Tu viens de lui donner des devoirs. Il ne voit pas encore à quoi sert ton appli, alors il part.

La réparation : dès l'arrivée, montre un exemple déjà rempli (un devis, un projet, un tableau…) que l'utilisateur peut modifier ou supprimer. Il comprend en 5 secondes ce qu'il va obtenir.

PROMPT À COPIER-COLLER DANS CLAUDE

Dans mon appli, quand un nouvel utilisateur se connecte pour la première fois, son tableau de bord est vide.
Je veux qu'à sa première connexion, on crée automatiquement UN exemple déjà rempli, réaliste et utile pour mon métier : [décris ici ce que fait ton appli, ex. « un devis de refonte de site pour une boulangerie, avec 3 lignes de prix »].
- Marque cet élément avec une étiquette « Exemple » bien visible.
- Ajoute un bouton « Utiliser cet exemple » et un bouton « Supprimer l'exemple ».
- Ne le crée qu'une seule fois par compte.
Explique-moi ce que tu modifies, fichier par fichier, avant de le faire.

2 L'essai gratuit trop long

Au troisième jour sur trente, personne ne se presse. Le jour 30 arrive, l'utilisateur a oublié ton appli.

38,2 %
des essais de 5 à 9 jours deviennent payants (applis d'IA, abonnement au mois).

31,8 %
pour les essais de 17 à 32 jours, sur les mêmes applis.

Source : RevenueCat, rapport sur la durée des essais gratuits, plus de 17 000 applis (août 2025 → juillet 2026). Attention : toutes applis confondues, les essais longs font mieux. Teste sur TON appli.

La réparation : un essai d'environ 7 jours, une date de fin claire, et un rappel la veille.

PROMPT À COPIER-COLLER DANS CLAUDE

Mon appli propose un essai gratuit de [durée actuelle] jours.
1. Passe l'essai à 7 jours pour les nouveaux inscrits (ne touche pas aux essais déjà en cours).
2. Affiche en haut du tableau de bord : « Il te reste X jours d'essai » avec la date de fin.
3. Envoie automatiquement, 24 heures avant la fin, un e-mail (et une notification dans l'appli) : « Ton essai se termine demain. Garde tes [devis/projets] pour [prix] par mois », avec un bouton qui mène directement au paiement.
Explique-moi chaque étape et ce que je dois configurer moi-même (paiement, e-mails).

3 Le mail qui manque

La plupart des applis envoient un mail de bienvenue, puis « ton essai se termine ». Il manque le plus important : le message envoyé pile au moment où l'utilisateur obtient son premier vrai résultat.

La réparation : repère le « premier résultat » de ton appli (premier devis généré, premier export, première facture envoyée…) et déclenche un message à ce moment-là, quand il est content : « Tu viens de gagner 2 heures. Garde ça pour X € par mois. »

PROMPT À COPIER-COLLER DANS CLAUDE

Dans mon appli, le « premier résultat » d'un utilisateur, c'est : [ex. « la première fois qu'il génère un devis complet »].
1. Enregistre un événement « premier_résultat » la première fois que ça arrive (une seule fois par compte).
2. À ce moment-là, envoie un e-mail court et une notification dans l'appli : « Tu viens de gagner [temps gagné]. Garde [ce qu'il vient de créer] pour [prix] par mois », avec un bouton vers le paiement.
3. Si l'utilisateur paie déjà, n'envoie rien.
Montre-moi le texte de l'e-mail avant de l'intégrer.

Ta liste pour cette semaine

1. Mesure ton taux actuel (inscrits → payants).
2. Fuite 1 : exemple rempli à l'arrivée. Teste avec un compte neuf.
3. Fuite 2 : essai de 7 jours + rappel la veille.
4. Fuite 3 : message au premier résultat.
5. Dans 2 semaines, remesure. Garde ce qui marche, annule ce qui ne marche pas.

Une question ? Réponds directement à mon message privé sur Instagram (@damien.mapt). Ce guide est gratuit et réservé à mes abonnés.