ON T’INVITE / GUIDE PARTENAIRE

Le guide partenaire

Des histoires vraies, une recommandation personnelle.

Le format à privilégier : le storytelling UGC

Racontez une situation concrète face caméra avec votre voix, puis montrez le produit. C’est notre recommandation de départ, pas une garantie de vues ou de ventes. Testez plusieurs accroches auprès de votre audience.

La structure en 4 temps

1. Une difficulté vécue ou une mise en situation annoncée.
2. Ce que cela change pour l’organisateur.
3. Une courte démonstration du vrai parcours.
4. Votre avis et votre lien partenaire.

Une relation transparente

Annoncez clairement votre lien affilié et le fait que vous pouvez toucher une commission. Ne vous présentez pas comme client si vous ne l’êtes pas. N’inventez ni témoignage, ni résultat, ni urgence commerciale.

Un outil, une promesse précise

On t’invite réunit page d’invitation, confirmations, accompagnants et cartes QR. Les SMS sont des options payantes. Un QR unique peut être copié : le contrôle à l’entrée et l’état de la carte comptent aussi.

8 angles pour démarrer

Le problème rend le bénéfice concret.

Sécurité : la carte déjà utilisée

Accroche : « Et si la même invitation arrivait deux fois à l’entrée ? » Montrez une carte de démonstration puis le contrôle des entrées, sans présenter le système comme infaillible.

Ressources : les repas de trop

Accroche : « Le traiteur me demande combien on sera. Mon groupe WhatsApp, lui, ne répond pas. » Montrez la liste des confirmations et accompagnants. Aucun montant économisé inventé.

Intimité : le lien qui circule

Accroche : « J’invite mes proches, pas tout le groupe du groupe. » Expliquez le mode privé et la liste nominative.

Accompagnants : le +1 oublié

Accroche : « On était 40… jusqu’à ce que chacun ajoute quelqu’un. » Montrez les accompagnants autorisés et le total réel.

Des angles selon votre public

Une situation différente, le même parcours simple.

Mariage : une information au même endroit

« Le lieu, l’heure, la tenue : combien de fois vais-je répondre à la même question ? » Montrez Programme, Menu, Tenue et Accès.

Anniversaire : l’affiche est déjà prête

« J’ai mon affiche. Je veux juste inviter sans tout refaire. » Importez votre propre visuel et montrez la page obtenue.

Entreprise : un accueil préparé

« Le jour J, l’équipe a besoin d’une liste claire. » Montrez une carte fictive et un parcours de scan si vous l’avez réellement testé.

Professionnel de l’événement : le conseil utile

« La question que je pose avant de prévoir les places. » Expliquez votre méthode, puis recommandez le lien comme un outil parmi vos conseils.

3 scripts UGC à adapter

Parlez naturellement, ne récitez pas une publicité.

Script 1 - Le traiteur (25 à 35 secondes)

[Face caméra] « Le traiteur veut un chiffre. Moi, j’ai douze “je te redis” et trois accompagnants dont j’ignorais l’existence. »
[Écran] « Là, j’ai créé une page avec les infos. Les personnes confirment et les accompagnants sont comptés. »
[Face caméra] « Ce n’est pas magique : il faut toujours obtenir les réponses. Mais au moins, je les retrouve au même endroit. Tu peux tester via mon lien partenaire. »

Script 2 - L’invitation transférée (20 à 30 secondes)

[Mise en situation annoncée] « Quand ton invitation privée finit dans un groupe que tu ne connais même pas… »
[Écran] « Sur On t’invite, le mode privé permet de partir d’une liste nominative. Après confirmation, chaque invité a sa carte QR. »
[Face caméra] « Le contrôle à l’entrée reste important. Je te laisse mon lien affilié pour regarder. »

Script 3 - L’affiche prête (20 à 30 secondes)

[Face caméra] « Je ne voulais pas passer la soirée à refaire un site. Mon affiche était déjà prête. »
[Écran] « J’ajoute l’image, les infos pratiques, et je partage le lien. »
[Face caméra] « Si tu prépares une fête, regarde si ça te convient. C’est un lien partenaire. »

Formats à tester

Chercher un contenu partageable, sans promettre la viralité.

Avant / après

Avant : messages dispersés et réponses introuvables. Après : une liste claire. Jouez la scène avec humour ; affichez « mise en situation » si elle est inventée.

POV et dialogue

« POV : tu es responsable des invitations et tout le monde ajoute un +1. » Faites deux personnages, puis revenez à une démonstration concrète.

Checklist et erreur fréquente

« Trois infos à envoyer avant une réception » ou « Le détail qui fausse ton nombre de repas ». Apportez d’abord un conseil utile, puis montrez l’outil.

Réaction à une tendance

Choisissez un son ou un format actuellement pertinent pour votre audience. Reliez-le à une difficulté réelle d’invitation. Ne détournez pas une actualité sans rapport, une tragédie ou l’image d’une personne sans droit.

ON T’INVITE / GUIDE PARTENAIRE

Votre checklist de publication

Un contenu honnête, utile et facile à comprendre.

Avant de filmer

Utilisez un événement fictif ou des données autorisées. Masquez noms, téléphones et QR réels. Montrez les fonctionnalités que vous avez effectivement testées. Vérifiez les tarifs actuels sur ontinvite.com/tarifs.

Pendant le montage

Une idée par vidéo. Une accroche en première phrase. Sous-titres lisibles, démonstration nette, voix naturelle. Réservez le lien et le CTA pour une conclusion cohérente. Aucun besoin d’affiches ou de vidéos préfabriquées.

Après publication

Comparez vos propres contenus : rétention, enregistrements, clics et inscriptions. Changez une seule variable à la fois. Aucune méthode ne garantit un contenu viral.

Un CTA simple

« Tu prépares un événement ? Tu peux essayer avec mon lien partenaire. » Ajoutez votre vrai lien depuis votre espace affilié et la mention de commission. Contact : contact@ontinvite.com.