

Mon Expertise, Mon Offre, Mon Marché

La checklist express pour clarifier, en 15 minutes, ce que tu sais faire, qui tu peux aider et quelle transformation tu proposes.

Avant de vendre, il faut clarifier. Beaucoup de professionnels restent bloqués non par manque de talent, mais par manque de clarté. Prends un stylo, chronomètre 15 minutes et coche chaque case seulement quand tu peux répondre avec précision.

1 · Mon Expertise — 5 min

Ton expertise est ton actif le plus précieux. Rends-la visible.

- ☐ J'ai listé **3 problèmes concrets** que je sais résoudre mieux que la moyenne.
- ☐ J'ai identifié la **compétence** que les gens me demandent le plus souvent.
- ☐ Je sais nommer **l'expérience ou le parcours** qui me rend crédible.
- ☐ J'ai repéré ce qui me paraît « évident » mais qui a une réelle **valeur** pour les autres.
- ☐ Je peux résumer mon savoir-faire en **une seule phrase claire**.

Ma phrase-expertise :

2 · Mon Marché — 5 min

La précision est une force. Un marché flou ne paie jamais.

- ☐ J'ai décrit **la personne précise** que je veux aider (pas « tout le monde »).
- ☐ Je connais ses **3 plus grandes frustrations** ou blocages.
- ☐ Je sais quel **résultat** elle recherche vraiment.
- ☐ Je sais **où elle se trouve** (lieux, réseaux, communautés).
- ☐ Je suis convaincu qu'elle est **prête à payer** pour résoudre ce problème.

Je veux aider : _____ qui veut passer de _____ à _____.

3 · Mon Offre — 5 min

Cesse de vendre ton temps. Propose une transformation.

- ☐ Mon offre promet une **transformation claire** (d'un point A à un point B).
- ☐ Je sais **ce qu'elle contient** concrètement (livrables, format, durée).
- ☐ Je peux expliquer **pourquoi cela vaut le prix** que je demande.
- ☐ Mon offre me distingue d'un simple « service à l'heure ».
- ☐ Je peux la présenter en **30 secondes** sans hésiter.

Mon verdict en 15 minutes

Cases cochées : _____ / 15

0–7 : ta valeur est encore invisible — reviens sur ton expertise. **8–12** : bonne base, précise ton marché et ton offre. **13–15** : tu es prêt à passer à l'action — enchaîne avec le Plan 7 jours.

« Le business de la profession commence lorsque tu cesses de vendre uniquement ton temps pour commencer à proposer une solution. »