DÉFI 3 JOURS

5 CLIENTES PREMIUM

WORKBOOK D'IMPLÉMENTATION

IDENTIFIE LA FUITE → CONSTRUIS LES 4C™ → ACTIVE TON PLAN

28 - 30 septembre 2026 • 20 h Paris/Rome

Yasmine Chabu

Méthode des 4C™ : Clarté • Contenu • Conversation • Conversion

BIENVENUE

Ce workbook est ton espace d’implémentation

Pendant les 3 jours, ne cherche pas à tout noter. Utilise ces pages pour prendre des décisions, poser tes chiffres et construire ton système.

RÈGLE DU DÉFI
Une idée n’a de valeur que lorsqu’elle devient une action mesurable. À la fin de chaque journée, choisis UNE priorité et exécute-la.

Ton engagement

- ☐ Je participe aux 3 journées avec mon activité réelle en tête.
- ☐ Je travaille à partir de faits et de chiffres, pas seulement de mon ressenti.
- ☐ Je choisis une action prioritaire à la fin de chaque journée.
- ☐ Je mesure ce qui se passe avant de changer toute ma stratégie.
- ☐ Je construis un système simple avant de chercher à le scaler.

Mon objectif personnel pour ces 3 jours

Le résultat que je veux obtenir dans les 30 prochains jours

AVANT LE JOUR 1

Photo de départ de ton activité

Pose ton point de départ. Tu pourras comparer à la fin du Défi.

Indicateur	Aujourd'hui	Objectif 30 jours
Nombre de contenus / semaine		
Conversations qualifiées / semaine		
Opportunités / mois		
Offres présentées / mois		
Clientes signées / mois		
CA mensuel moyen		

Ce qui me frustre le plus aujourd'hui

Ce que j'ai déjà essayé

JOUR 1

IDENTIFIE LA FUITE

Objectif : savoir exactement où ton système perd les bonnes personnes.

PHRASE À RETENIR
Tu n’as probablement pas besoin de recommencer ton business. Tu as besoin de comprendre où il se casse.

CLARTÉ → CONTENU → CONVERSATION → CONVERSION

Ma question du Jour 1

À quel endroit précis mon système perd-il les bonnes personnes ?

Scorecard des 4C™

Note chaque affirmation de 1 à 5 : 1 = pas du tout vrai, 5 = très vrai.

CLARTÉ

Affirmation	1 2 3 4 5
Ma cliente idéale comprend rapidement pour qui je travaille.	○ ○ ○ ○ ○
Mon message nomme un problème concret et prioritaire.	○ ○ ○ ○ ○
Le résultat de mon accompagnement est compréhensible.	○ ○ ○ ○ ○
Mon offre est facile à expliquer en une phrase.	○ ○ ○ ○ ○

CONTENU

Affirmation	1 2 3 4 5
Mes contenus parlent des problèmes réels de ma cliente.	○ ○ ○ ○ ○
Chaque contenu a une intention claire.	○ ○ ○ ○ ○
Mes contenus créent régulièrement des réponses ou DM.	○ ○ ○ ○ ○
J'utilise des CTA qui proposent un prochain pas.	○ ○ ○ ○ ○

CONVERSATION

Affirmation	1 2 3 4 5
Je transforme les signaux d'intérêt en échanges humains.	○ ○ ○ ○ ○
Je sais qualifier sans harceler ni pitcher trop tôt.	○ ○ ○ ○ ○
J'ai un protocole simple pour passer du DM au diagnostic.	○ ○ ○ ○ ○
Mon pipeline contient des conversations actives.	○ ○ ○ ○ ○

CONVERSION

Affirmation	1 2 3 4 5
Je sais conduire un diagnostic structuré.	○ ○ ○ ○ ○

Je présente mon offre lorsque le besoin est clair. ○ ○ ○ ○ ○

Je sais traiter les objections sans pression. ○ ○ ○ ○ ○

J’ai un processus de suivi après une proposition. ○ ○ ○ ○ ○

JOUR 1 — EXERCICE

Audit des 30 derniers jours

Remplace les impressions par des faits.

Étape	Volume	Ce que j'observe
Contenus / prises de parole		
Réponses / signaux d'intérêt		
Conversations qualifiées		
Opportunités réelles		
Offres présentées		
Ventes		

Où est la plus grande chute ?

- ☐ Clarté
- ☐ Contenu
- ☐ Conversation
- ☐ Conversion

Ma fuite prioritaire est :

Je le sais parce que :

JOUR 1 — ACTION

Mon plan de correction en 24 heures

Si ma fuite est…	Action possible	Mon choix
Clarté	Reformuler ma promesse et la tester auprès de 3 personnes.	☐
Contenu	Publier un contenu centré sur un problème précis + CTA.	☐
Conversation	Ouvrir 5 échanges à partir de signaux d'intérêt réels.	☐
Conversion	Reprendre 3 opportunités et clarifier ce qui bloque la décision.	☐

Mon action exacte

L'indicateur que je vais observer

Ce que j'ai appris après exécution

JOUR 2

CONSTRUIS TON SYSTÈME DES 4C™

Objectif : relier ton message, ton contenu, tes conversations et ta vente dans un seul parcours.

PHRASE À RETENIR

Ne cherche pas une tactique isolée. Construis le chemin qui transforme la visibilité en conversation, puis la conversation en décision.

CLARTÉ → CONTENU → CONVERSATION → CONVERSION

Mon résultat attendu aujourd'hui

JOUR 2 — C1

Canvas de Clarté

QUI ? — La personne que j'aide précisément

PROBLÈME ? — Le problème prioritaire qu'elle veut résoudre

RÉSULTAT ? — Le changement concret qu'elle veut obtenir

MÉCANISME ? — Mon approche, ma méthode ou mon angle distinctif

FORMULE DE TRAVAIL

J'aide [QUI] qui [PROBLÈME] à [RÉSULTAT] grâce à [MÉCANISME].

Ma phrase de positionnement

JOUR 2 — C2

Matrice de contenu qui crée la demande

Angle	Question à traiter	Mon idée
PROBLÈME	Que vit-elle aujourd'hui ?	
COÛT / ERREUR	Pourquoi cela persiste-t-il ? Qu'est-ce que cela lui coûte ?	
POSSIBILITÉ	Quelle nouvelle manière de voir ou d'agir peux-tu lui montrer ?	
PREUVE	Quel cas, résultat, observation ou démonstration peux-tu utiliser ?	
INVITATION	Quel prochain pas veux-tu lui proposer ?	

Mon prochain contenu complet

JOUR 2 — C2

Plan de contenu — 7 jours

Jour	Angle	Sujet / hook	CTA
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			

RAPPEL
Un contenu n’a pas besoin de tout enseigner. Il doit faire avancer la pensée et proposer un prochain pas.

JOUR 2 — C3

Conversation : du signal au diagnostic

LE PONT
SIGNAL → QUESTION → DIAGNOSTIC → PROCHAIN PAS

Mes signaux d'intérêt

- ☐ Commentaire
- ☐ Réponse à une story
- ☐ DM
- ☐ Téléchargement
- ☐ Participation à un live / webinar
- ☐ Formulaire
- ☐ Recommandation
- ☐ Autre : _____

Ma première question

Exemple : « Quand tu dis que tes clientes sont irrégulières, qu'est-ce qui se passe concrètement : peu de demandes, peu de conversations, ou des conversations qui ne se transforment pas ? »

Mes 5 questions de qualification

- ☐ Qu'essaies-tu d'obtenir ?
- ☐ Qu'est-ce qui bloque aujourd'hui ?
- ☐ Depuis combien de temps ?
- ☐ Qu'as-tu déjà essayé ?
- ☐ Qu'est-ce qui doit changer maintenant ?

JOUR 2 — C3

Laboratoire de conversation

Situation	Ma réponse
« Je te suis depuis un moment, mais je ne sais pas par où commencer. »	
« J’ai des clientes, mais ce n’est jamais régulier. »	
« J’aime ton contenu. Combien coûte ton accompagnement ? »	
« Je veux réfléchir. »	

JOUR 2 — C4

Cadre de conversion sans pression

SITUATION → COÛT → DÉSIR → ÉCART → SOLUTION → DÉCISION

SITUATION

Où en est-elle aujourd'hui ?

COÛT

Que lui coûte le maintien de cette situation ?

DÉSIR

Que veut-elle réellement obtenir ?

ÉCART

Qu'est-ce qui manque entre aujourd'hui et le résultat ?

SOLUTION

Mon offre est-elle réellement pertinente pour cet écart ?

DÉCISION

Quel prochain pas choisit-elle ?

JOUR 2 — ATELIER

Dessine ton parcours cliente

Étape	Ce qui se passe concrètement chez moi
DÉCOUVERTE	
INTÉRÊT	
CONVERSATION	
DIAGNOSTIC	
OFFRE	
DÉCISION	

La case la moins structurée est :

Ce que je vais mettre en place

JOUR 2 — PILOTAGE

Mon tableau de bord minimum

Indicateur	Semaine 1	Semaine 2	Semaine 3
Contenus			
Conversations qualifiées			
Opportunités			
Offres présentées			
Ventes			

Ce que les chiffres me montrent

JOUR 3

ACTIVE TON PLAN 5 CLIENTES PREMIUM

Objectif : transformer ton système en volume, cadence, mesure et plan d’exécution.

PHRASE À RETENIR
Un système non activé reste une idée. L’objectif est de créer suffisamment d’opportunités, puis d’améliorer les ratios.

ATTIRER → CAPTURER → CONVERSER → QUALIFIER → PROPOSER → SUIVRE

Mon objectif commercial des 30 prochains jours

JOUR 3 — CHIFFRES

Calculateur de pipeline

FORMULE

Opportunités nécessaires = objectif de clientes ÷ taux de conversion.

Scénario	Objectif clientes	Taux offre → vente	Opportunités estimées
A	5	25 %	20
B	5	33 %	16
C	5	40 %	13

Ces scénarios servent à planifier. Ils ne garantissent pas un nombre de ventes.

Mon équation

_____ CONVERSATIONS → _____ OPPORTUNITÉS → _____ OFFRES → _____ CLIENTES

Mes hypothèses à valider

JOUR 3 — ACQUISITION

Mes 3 sources d’opportunités

1. AUDIENCE CHAUDE

Anciens prospects, clientes, participantes, contacts, recommandations, abonnés engagés.

Mes actions :

2. CONTENU & ÉVÉNEMENTS

Posts, Reels, Lives, webinars, défis, ateliers, interviews.

Mes actions :

3. ACQUISITION PAYANTE

Publicité vers un parcours mesurable : trafic → page → inscription → conversation → offre.

Mes actions :

JOUR 3 — EXÉCUTION

Ma cadence hebdomadaire

Activité	Objectif hebdo	Réalisé
Contenus orientés demande		
Conversations ciblées		
Opportunités qualifiées		
Offres / propositions		
Suivis		
Ventes		

Mon créneau fixe de revue KPI

Ce que je vais arrêter de faire

JOUR 3 — KPI

Mes ratios de conversion

Transition	Volume départ	Volume arrivée	Taux
Visite → Lead			
Lead → Conversation			
Conversation → Opportunité			
Offre → Vente			

La plus grande fuite de mon funnel

La correction que je teste avant de changer le reste

JOUR 3 — AUTOMATISATION

Qu’est-ce que je peux automatiser ?

CRITÈRE

Automatise ce qui est répétitif, stable et mesurable. N’automatise pas la confusion.

Processus	Répétitif ?	Stable ?	Action
Email de bienvenue	☐	☐	
Rappels	☐	☐	
Tags / segmentation	☐	☐	
Prise de rendez-vous	☐	☐	
Suivi administratif	☐	☐	
Conversation de qualification	☐	☐	
Présentation de l’offre	☐	☐	

Ma première automatisation prioritaire

JOUR 3 — SCALING

Suis-je prête à amplifier ?

VALIDER → MESURER → OPTIMISER → AUTOMATISER → AMPLIFIER

- ☐ Mon offre est compréhensible et déjà testée.
- ☐ Je sais d'où viennent mes meilleures opportunités.
- ☐ Je mesure les étapes principales du parcours.
- ☐ Je connais au moins approximativement mes taux de conversion.
- ☐ Mon suivi est organisé.
- ☐ Je sais quel maillon je veux amplifier.
- ☐ Je peux absorber davantage de clientes sans dégrader l'expérience.

Mon levier prioritaire

- ☐ VOLUME — créer davantage d'opportunités
- ☐ CONVERSION — mieux transformer le volume existant
- ☐ VALEUR — augmenter la valeur créée par cliente

Pourquoi ?

JOUR 3 — PLAN 30 JOURS

Semaines 1 & 2

SEMAINE 1 — CLARTÉ + PIPELINE

Action	Échéance	Fait
Clarifier promesse et offre		☐
Lister audience chaude		☐
Préparer 3 contenus		☐
Ouvrir premières conversations		☐
Mesurer les signaux		☐

SEMAINE 2 — CONVERSATIONS + OFFRES

Action	Échéance	Fait
Qualifier		☐
Inviter aux échanges pertinents		☐
Présenter les offres		☐
Faire les suivis		☐
Mettre à jour le pipeline		☐

Semaines 3 & 4

SEMAINE 3 — OPTIMISATION

Action	Échéance	Fait
Calculer les ratios		☐
Identifier le maillon faible		☐
Tester une correction		☐
Répéter ce qui fonctionne		☐
Documenter l'apprentissage		☐

SEMAINE 4 — AUTOMATISATION + AMPLIFICATION

Action	Échéance	Fait
Automatiser le répétitif stable		☐
Identifier la meilleure source		☐
Augmenter prudemment le volume		☐
Vérifier la qualité		☐
Faire la revue du mois		☐

PREUVES

Ce que les cas clientes nous enseignent

BRIGITTE — CLARTÉ
Elle cherchait depuis des semaines comment clarifier son positionnement ; un échange précis lui a permis d'obtenir un déclic et de prendre une décision.

MICHELLE — CONTENU / VISIBILITÉ
En travaillant notamment l'intention de publication, elle a appris à mieux communiquer et a gagné en visibilité.

JOY KITANGA — OFFRE / CONVERSION
Elle a créé son Membership et signé 2 contrats de 3 000 € en tant que conseillère conjugale.

GRÂCE — RÉSULTAT / RÉGULARITÉ
Elle témoigne d'un premier bénéfice de 1 500 € en moins de 2 mois, puis de ventes régulières.

Ces résultats sont des exemples individuels et ne constituent pas une garantie de résultats futurs.

Quel principe vais-je appliquer à mon activité ?

SYNTHÈSE

Mon système 4C™ sur une page

CLARTÉ

Ma promesse / mon positionnement :

CONTENU

Le contenu qui ouvre la porte :

CONVERSATION

Mon CTA + ma première question :

CONVERSION

Mon chemin de diagnostic vers l'offre :

ENGAGEMENT

Mon contrat d’exécution — 30 jours

Pendant les 30 prochains jours, je m’engage à :

- ☐ Exécuter mon système avant de chercher une nouvelle stratégie.
- ☐ Créer régulièrement des conversations qualifiées.
- ☐ Suivre mes opportunités et mes offres.
- ☐ Mesurer mes chiffres chaque semaine.
- ☐ Corriger un maillon à la fois.
- ☐ Automatiser seulement ce qui est suffisamment stable.
- ☐ Faire une revue complète à J+30.

Mes 3 actions non négociables

1. _____

2. _____

3. _____

Date de ma revue J+30

_____

Signature

_____

Comprendre n’est pas encore implémenter

LA CONTINUITÉ

Le Défi te donne la carte. L’accompagnement sert à construire, exécuter, mesurer et corriger dans ton activité réelle.

Cashflow Talent™ — 90 jours

Pour la coach, consultante, formatrice ou experte qui a déjà quelque chose à vendre mais veut structurer son acquisition et sa vente de façon plus pilotable.

- ☐ Offre et message
- ☐ Contenu et conversations
- ☐ Vente et suivi
- ☐ Tunnel et automatisations
- ☐ KPI et optimisation

Investissement présenté pendant le Défi : 4 967 €, ou 767 € d’activation + 6 mensualités de 700 €.

Puis : TDM™ — Ascension 12 mois

Pour les clientes qualifiées qui veulent ensuite approfondir leadership, croissance, systèmes et scaling.

DÉFI → VIP → CASHFLOW TALENT™ → QUALIFICATION / RÉSULTATS → TDM™

CLÔTURE

Ce que je décide maintenant

La plus grande prise de conscience de ces 3 jours

La fuite que je ne veux plus ignorer

Le système que je m'engage à exécuter

La décision que je prends aujourd'hui

DERNIÈRE PHRASE

Ta prochaine cliente ne vient pas d'une tactique magique. Elle vient d'un système exécuté, mesuré et amélioré.

Clarté → Contenu → Conversation → Conversion → Croissance