

COMPRENDRE TON ECOSYSTÈME DIGITAL

M O D U L E 5 - V I D E O 1



💡 LE DÉCLIC

L'Erreur qui Épuise 90% des Femmes

Le Piège

Poster plus, parler plus, convaincre plus... et s'épuiser sans résultat.

La Vérité

Vendre sans système, c'est remplir une baignoire sans bouchon. Tout fuit.

Tu peux être brillante, inspirante, légitime... mais rester invisible.

Écosystème ≠ Tunnel

Tunnel

Une suite de pages

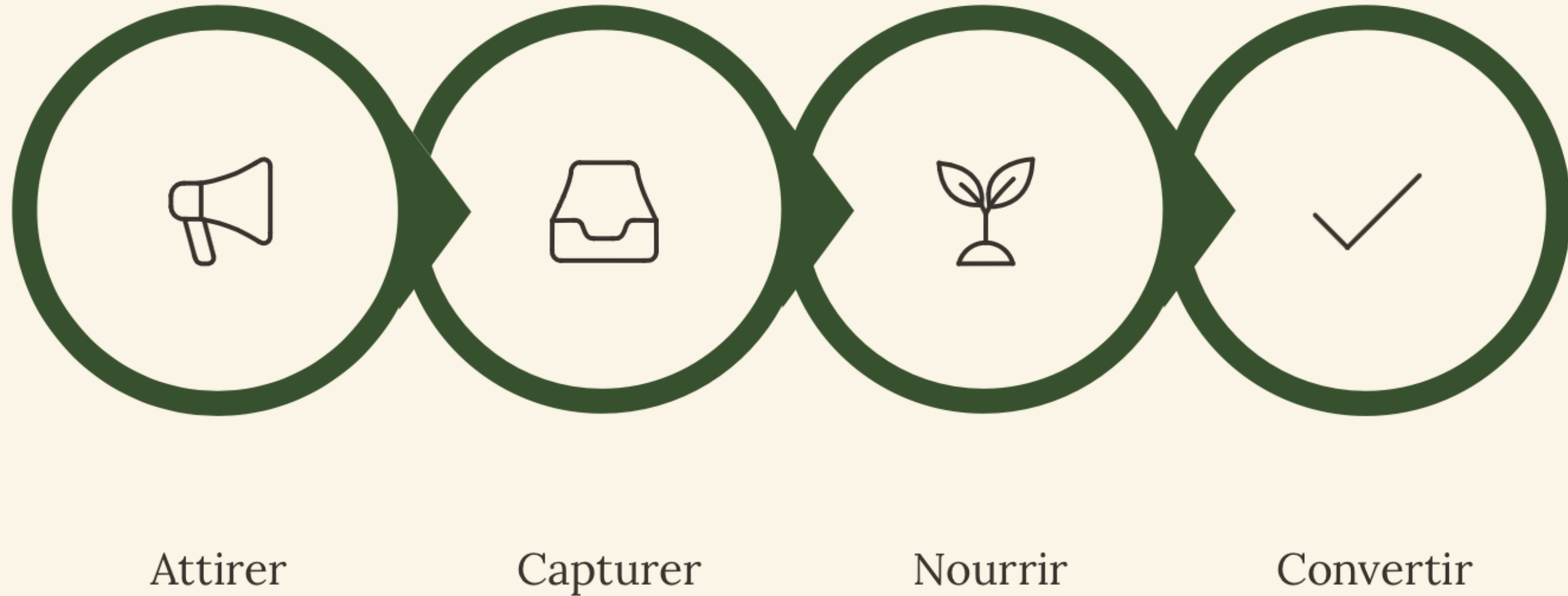
Écosystème

Une expérience complète

La traversée : de "Je ne sais pas que j'ai un problème" à "Je veux travailler avec TOI"



Les 4 Briques du Système



Pas dans le désordre. Pas au hasard. Dans une logique précise.

📌 Si tu sautes une brique, tu forces. Et quand tu forces... tu t'épuises.

Attirer : Créer la Prise de Conscience



Réveiller, Pas Convaincre

- "Ah... c'est moi"
- "Je me reconnais"
- "Je n'avais jamais vu ça comme ça"

Ton contenu fait évoluer le niveau de conscience.

Capter & Nourrir



Capter

Le lead magnet n'est pas un cadeau. C'est une porte vers ton monde.

Sans nourrissage, tu demandes trop vite. Avec nourrissage, la vente devient naturelle.



Nourrir

Créer confiance, montrer ta vision, poser ton positionnement, préparer la décision.

Le Parcours de Léa

Attirer

1

Découvre ton Reel : "C'est moi." Touchée, pas encore prête.

2

Capter

Télécharge ton guide. Donne son email. Tu deviens guide potentiel.

Nourrir

3

Reçoit tes mails. Pense : "Elle me comprend. Je me sens en sécurité."

4

Convertir

Découvre ton offre. Pense : "C'est logique." La vente au bon moment.

Pourquoi le Contenu Seul Épuise

Sans Système

- Obligée d'être là tout le temps
- Fatiguée, tu doutes
- Business dépend de ton énergie du jour

Avec Écosystème

Tu travailles une fois, ça travaille pour toi.

Tu redeviens souveraine.



Minimal vs Usine à Gaz

L'Usine à Gaz

10 tunnels, 6 offres, 5 séquences, aucune clarté

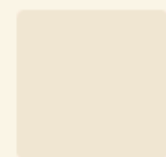
L'Écosystème Minimal Viable

Un chemin simple, fluide, humain, tenable

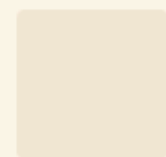
📄 Tu n'as pas besoin de plus. Tu as besoin de juste.



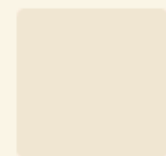
La Bascule



Un système qui soutient ton énergie



Un parcours qui soutient ta vente



Une vision claire de ton écosystème

Ton business ne se développera pas à la force. Il se développera par structure.




Tu poses la fondation de ton business souverain.

LE PARCOURS CLIENT : LES 5 ETATS

M O D U L E 5 - V I D E O 2



 PARCOURS CLIENT

Les 5 États de Conscience

La structure cachée de tout écosystème rentable.



ÉTAT 1

Inconsciente

Elle ne sait pas qu'elle a un problème

"C'est comme ça. Je suis comme ça."

Ce qu'elle ressent

Flou, fatigue, confusion diffuse

Ce qu'elle rejette

Les offres, les promesses, les appels à l'action

Ce que tu dois faire

👉 Lui faire prendre conscience du problème. Pas vendre.

Contenu : storytelling, miroirs émotionnels, "Je sais que tu..."

Consciente du Problème

Ce qu'elle pense

"Je ne peux plus continuer comme ça. Il faut que ça change."

Ce qu'elle ressent

Frustration, fatigue, colère, découragement

Ce que tu dois faire

- 👉 Nommer sa douleur
- 👉 Lui montrer qu'elle n'est pas seule
- 👉 L'aider à clarifier ce qui bloque



Consciente de la Solution



Elle cherche comment régler son problème

Ce qu'elle pense : "Il doit y avoir une méthode."

Ce qu'elle ressent : Espoir + peur de se tromper

Ce qu'elle rejette : Les promesses vagues, le flou

Ce que tu dois faire

- Lui montrer ta vision
- Ta méthode
- Ton angle différent

ÉTAT 4

Consciente de Ton Offre



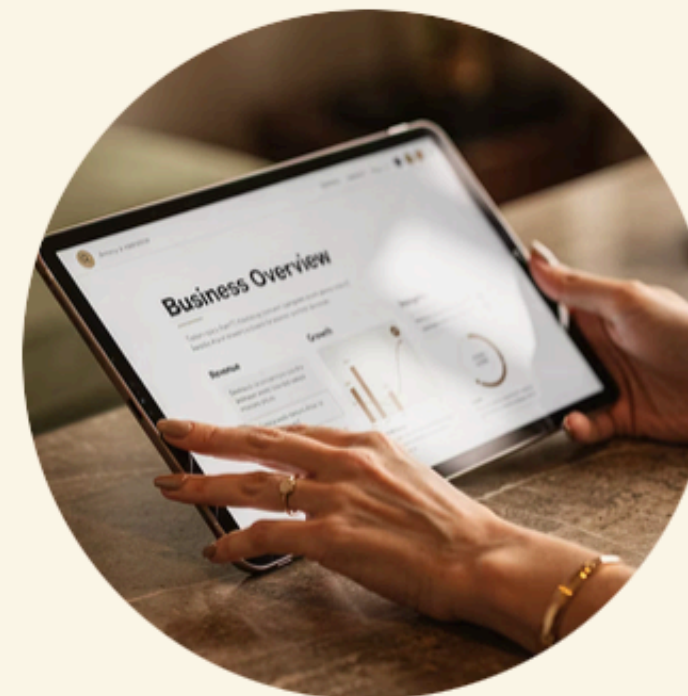
Elle te connaît

Elle te suit. Elle te fait confiance.



Ce qu'elle ressent

Envie + doute + peur d'investir



Ce qu'elle attend

De la preuve. De la sécurité. De la clarté.

Ce que tu dois faire : Clarifier la transformation. Montrer le chemin. Rassurer.



☆ ÉTAT 5

Cliente

Elle a choisi

"C'est le moment. Je me fais confiance."

Ce qu'elle ressent : Soulagement, excitation, peur positive

- 1 Honorer la promesse
- 2 Créer une vraie expérience
- 3 L'amener vers l'après

Message Clé



Timing

Vendre au bon moment selon conscience

Méthode

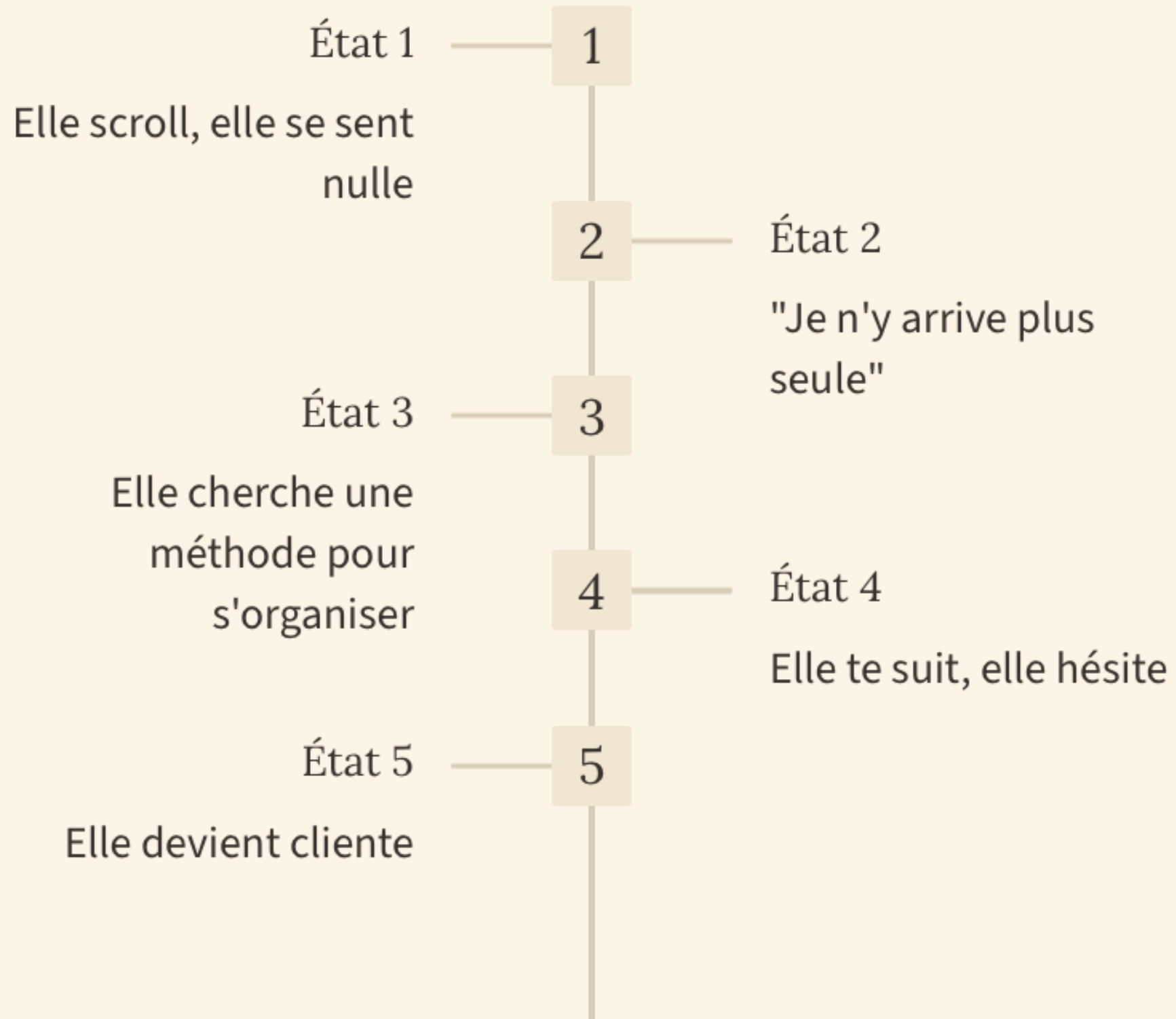
Adapter l'approche à l'état émotionnel

Prix

Positionner le tarif selon valeur perçue

Ton écosystème existe pour faire passer une femme d'un état à l'autre, en sécurité.

Le Parcours de Claire



- 📄 🙌 Si tu lui proposes un coaching à 2000€ à l'état 1 : elle fuit.
- 🙌 Si tu lui proposes une prise de conscience à l'état 4 : elle stagne.

Ton rôle : ouvrir la bonne porte au bon moment.

À Partir de Maintenant



Ton contenu

= mouvement



Ton tunnel

= chemin



Ton offre

= étape

Tu ne forces plus. Tu guides.



LES 3 PORTES D'ENTREE VERS LA VENTE

M O D U L E 5 - V I D E O 3





Tu ne vends pas, tu invites

Tu perds des ventes parce que tu utilises **la mauvaise porte** pour le **mauvais état** de cliente.

Vente directe

Pour celles prêtes
maintenant

Vente après
nurturing

Pour celles qui ont
besoin de temps

Vente après
relation

Pour celles qui ont
besoin de toi

RAPPEL

Les 5 états de conscience

01

Inconsciente

02

Consciente du problème

03

Consciente de la solution

04

Consciente de ton offre

05

Cliente

Chaque porte correspond à **un niveau de conscience.**

La vente directe



Pour celles prêtes maintenant

Quand l'utiliser :

- Cliente consciente de ton offre
- Elle te suit et compare
- Elle cherche une décision

Ce que tu proposes : page de vente, offre flash, email de vente, post avec CTA clair

Low ticket

✓ Idéal

Mid ticket

✓ Si audience chaude

High ticket

⚠ Rarement seul

La vente après nurturing

Pour celles qui ont besoin de confiance

Quand l'utiliser :

- Cliente consciente du problème ou solution
- Elle hésite et observe
- Elle veut être rassurée

Ce que tu proposes : lead magnet, emails de valeur, contenus éducatifs, mini-séquence



Débutante

✓ Essentiel

3-5k

✓ Stratégique

+10k

✓ Scalable

La vente après relation

Pour celles qui achètent par lien humain

Quand l'utiliser :

- Cliente consciente du problème
- Elle a peur
- Elle veut être comprise
- Elle a besoin de sentir que c'est pour elle

Ce que tu proposes : DM, appel, vocal, message personnalisé

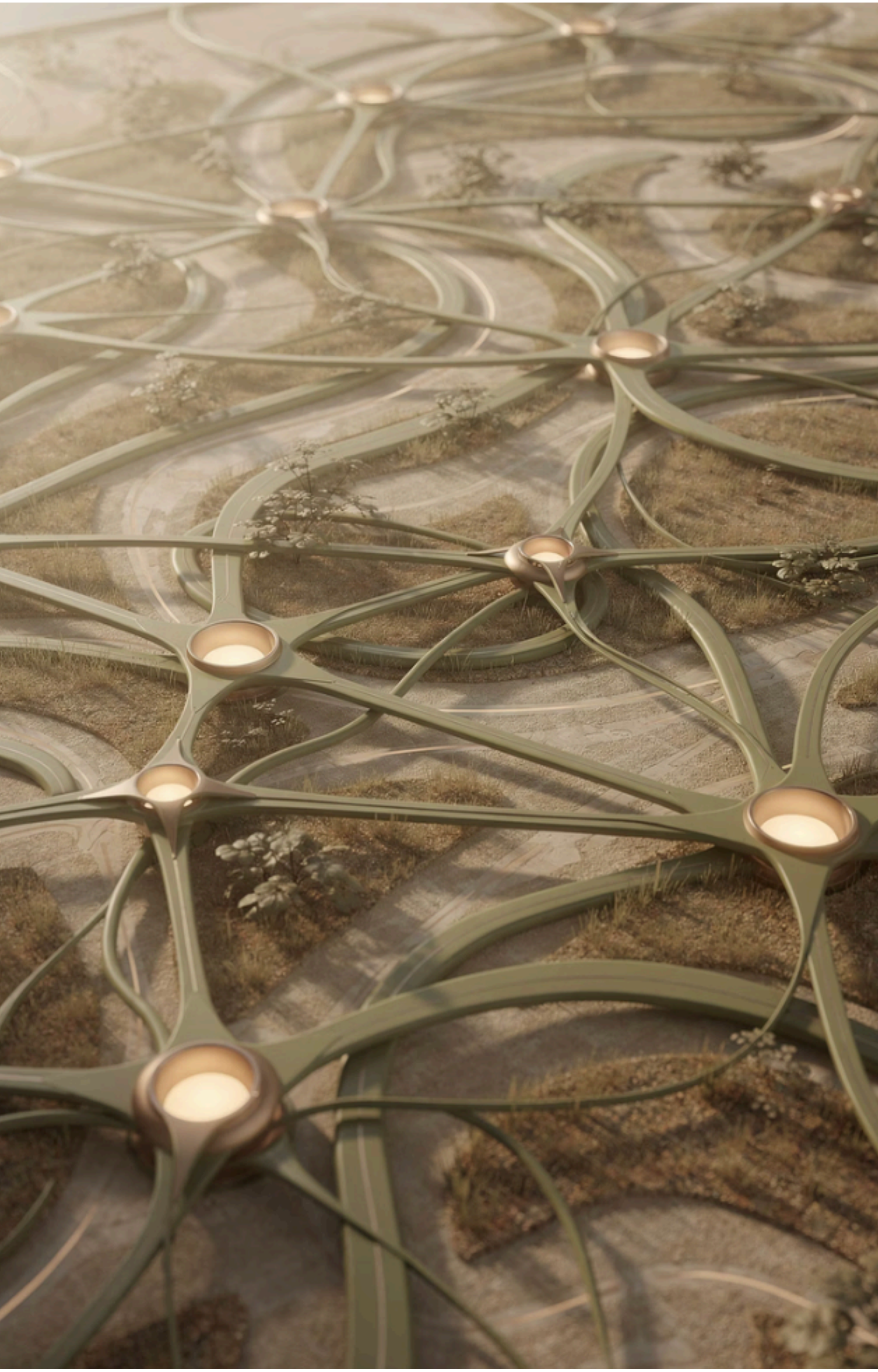
High ticket

✓ Essentiel

3-5k

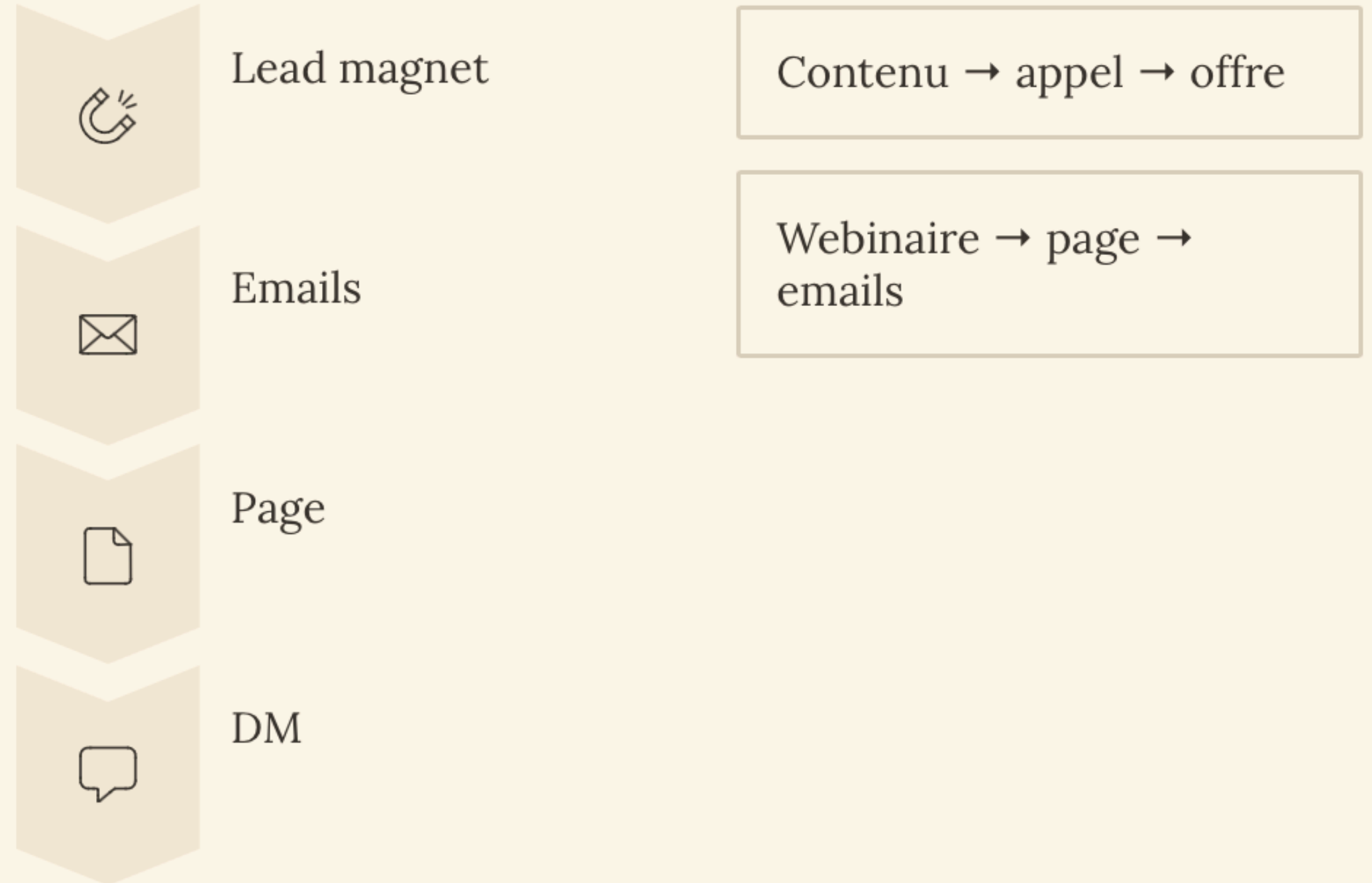
✓ Fort levier





Tu peux combiner

Tu ne choisis pas une porte. 🖱️ Tu choisis **ton écosystème de décision.**



Tu ne forces plus. Tu choisis la bonne porte.



Tu respectes
le rythme



Tu respectes
ta cliente



Tu respectes
ton énergie



LES GRANDS LEVIERS D'ACQUISITION

M O D U L E 5 - V I D E O 4





Le Piège de la FOMO Business



La Fausse
Urgence



La Vraie
Vérité



Le Bon Choix

Tu n'as pas besoin de tout.

Tu as besoin de la bonne source d'énergie commerciale pour TON stade.

Les 3 Leviers Majeurs

Il existe seulement 3 façons saines d'attirer des clientes :



L'Organique

Contenu, visibilité, éducation



Le Relationnel

DM, appels, conversations



L'Événementiel

Webinaire, challenge, masterclass

Tout le reste est une variation de ces 3 piliers.



Le Levier Organique

Instagram, TikTok, YouTube, podcast, blog... Tu attires par la valeur.

Avantages

- Crée de la confiance
- Actif long terme
- Positionne ton expertise

À qui ça correspond

- Débutantes
- Profils pédagogiques
- Vision long terme

Limites

- Lent au début
- Demande régularité
- Ne convertit pas seul

Tu peux ignorer si :

- Tu es déjà à 5k+ avec un système relationnel
- Tu veux des ventes rapides



Le Levier Relationnel

Tu vends par le lien humain : DM, appels, conversations, partenariats.

Avantages

- Conversion rapide
- Zéro tech
- Feedback immédiat
- Très puissant au début

Limites

- Non scalable
- Énergivore
- Peut créer dépendance

À qui ça correspond

Débutantes, offres high ticket, profils empathiques

Quand l'utiliser

Pour lancer, tester une offre, cash rapide

Tu peux ignorer si

Tu veux une liberté de temps





LEVIER 3

Le Levier Événementiel

Tu crées un moment fort pour vendre : webinar, challenge, masterclass, live.

1

Avantages

Fort taux de conversion, création d'élan, autorité immédiate

2

Limites

Stressant, demande énergie, pas toujours tenable

3

À qui ça correspond

3k à 10k/mois, offre transformationnelle, leader charismatique

Quand l'utiliser

- Pour accélérer
- Pour scaler
- Pour repositionner

Tu peux ignorer si

- Tu es au début
- Tu n'as pas encore ton message clair



La Fin de la Course

📄 **Tu ne dois PAS maîtriser les 3.**

La Vraie Puissance

Elle n'est pas dans la quantité. Elle est dans la cohérence.

Une SouveREINE ne court pas après les stratégies. 🙌 Elle les choisit.

LE LEAD MAGNET

M O D U L E 5 - V I D E O 5



Ce que 90% font à l'envers

Un lead magnet n'est pas un cadeau. C'est une porte de bascule psychologique.

Le piège classique

"Je vais faire un truc gratuit pour attirer des gens."

La réalité

Passage de "Je regarde" à "Je m'engage"

L'enjeu

Mal pensé = personnes qui n'achèteront jamais





Le rôle réel d'un lead magnet

Une seule mission

Faire avancer la cliente d'UN état dans son parcours

Les dangers

Trop → neutralise la vente

Pas assez → frustration

Mal → mauvaises personnes

01

Résout un micro-problème réel

02

En moins de 30 minutes

03

Avec un résultat concret

Mauvais vs Bons lead magnets

❌ Ce qui ne marche pas

- 📖 Guide pour réussir
- 📝 10 conseils organisation
- 🧠 Ebook mindset
- 📖 Tout savoir sur...

Trop vague, pas actionnable

✅ Ce qui convertit

- 📄 Template
- ✓ Checklist
- 💬 Prompt
- 🎯 Mini-stratégie
- 🎥 VSL ciblée 15-20 min
- 🔍 Diagnostic
- ⚡ Plan express

Action immédiate = Résultat immédiat

Les 5 types de lead magnet utiles



1. Le déclic

Pour clientes inconscientes

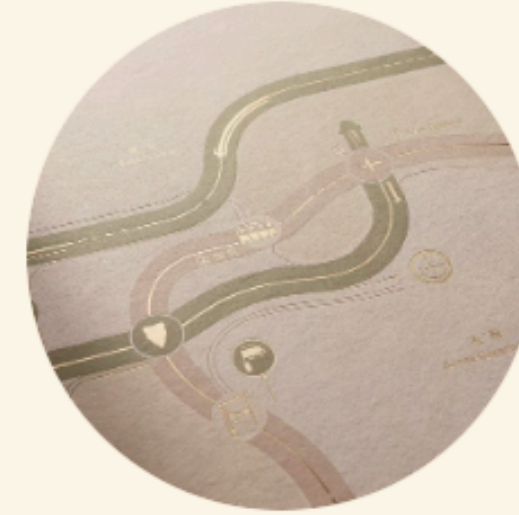
Ex: Test diagnostic



2. Le diagnostic

Pour celles conscientes du problème

Ex: Audit express



3. La méthode

Pour celles conscientes de la solution

Ex: VSL/Masterclass



4. La preuve

Pour celles conscientes de ton offre

Ex: Témoignage transformation



5. Le raccourci

Pour celles presque prêtes

Ex: Template prêt à l'emploi

Erreurs classiques à éviter

Vouloir tout mettre dedans

Trop d'information = paralysie

Faire un mini-programme gratuit


Tu donnes la solution complète

Ne pas relier à une offre

Aucune continuité stratégique

Viser "tout le monde"

Personne ne se sent concernée

 **Rappel crucial** : Ton lead magnet ne résout PAS le problème. Il le rend visible et solvable.



Lien direct avec ton offre

Quelle prise de conscience doit-elle avoir pour vouloir acheter ?

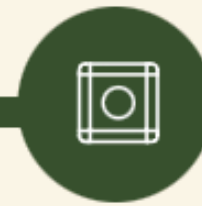
Ton lead magnet crée :



Une tension



Une vision



Un nouveau cadre

S'il pourrait exister sans ton offre... ce n'est pas un lead magnet stratégique.



Ton premier acte de leadership



Contenu réseaux
Visibilité



Lead magnet
Prospects qualifiés



Séquence mail
Nourrir la relation



Transformation
Vente



Tu n'attires pas pour donner.
Tu attires pour transformer.

TUNNEL SIMPLE & EFFICACE SYSTEME.IO

M O D U L E 5 - V I D E O 6



 CONCEPT CLÉ

Un Tunnel N'est Pas une Vente

Ce Que C'est

Un parcours de décision guidée qui fait avancer une personne d'un état à un autre

Ce Que Ce N'est Pas

- Une suite de pages
- Un outil technique
- Une machine à forcer



Les 3 Piliers d'un Bon Tunnel

Enlève la Confusion

Clarté absolue du message

Crée la Confiance

Sécurité et réassurance

Ouvre l'Action

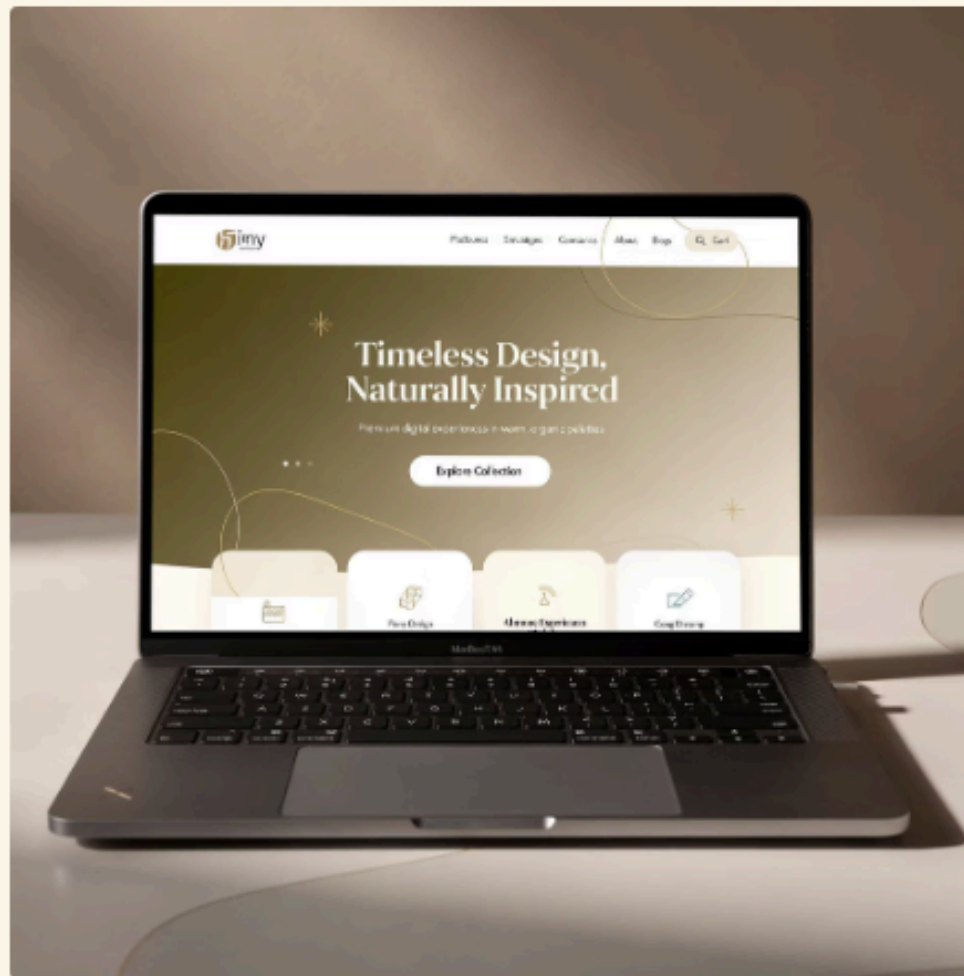
Passage naturel à l'étape suivante

Page de Capture

Une seule décision → laisser son email

Ce Qu'elle Doit Voir

- La micro-victoire promise
- Pour qui c'est fait
- Ce qu'elle va obtenir
- Pourquoi c'est sans risque



Ce Qu'il Faut Éviter

- Trop de texte
- Plusieurs actions possibles
- Raconter ton histoire

Page de Remerciement Stratégique

Ce N'est PAS une Page "Merci"
C'est une réorientation mentale

01

Valider son Choix

02

Dire Quoi Faire

03

Introduire l'Étape Suivante



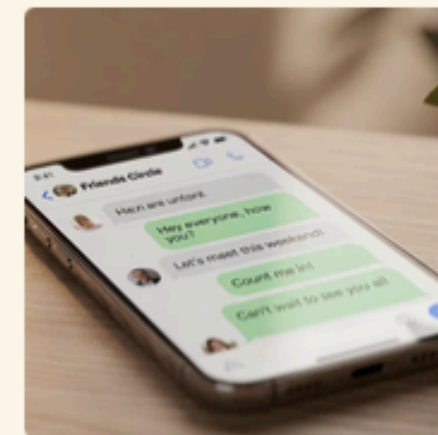
Contenu de la Page de Remerciement



Vidéo Courte
Engagement immédiat



Lien vers Offre
Ou appel découverte

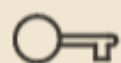


Rejoindre un
Canal
Groupe WhatsApp ou
communauté

Lien Logique vers la Suite



Ton Offre



Ton contenu clé



Une conversation

Rien n'est au hasard. Tu ne construis pas une usine quand tu dois d'abord valider ton chemin.



La Règle SouveREINE

Une page = une
seule décision

Si tu Demandes Trop

Elle ne fait rien

Si tu Guides

Elle avance

Ton Tunnel = Système de Clarté



Clarté



Confiance



Vente



Ne passe pas à l'étape suivante tant que ta page de capture n'est pas prête et fonctionnelle. Le passage à l'action est la seule chose qui compte.

SEQUENCE MAILS

M O D U L E 5 - V I D E O 7



L'Email : Ton Levier le Plus Rentable

70%

Chiffre d'Affaires

Provient de l'email bien exploité

L'email reste l'outil de vente digital avec la meilleure rentabilité.

Ne le néglige pas.





Sans Email, Tu Plafonnes

Dépendance

Tu dépends de ta présence
constante

Répétition

Tu dois répéter sans cesse

Épuisement

Tu fatigues et tu plafonnes



L'Email = Le Cœur de Ton Écosystème



Réseaux

Visibilité



Email

Relation

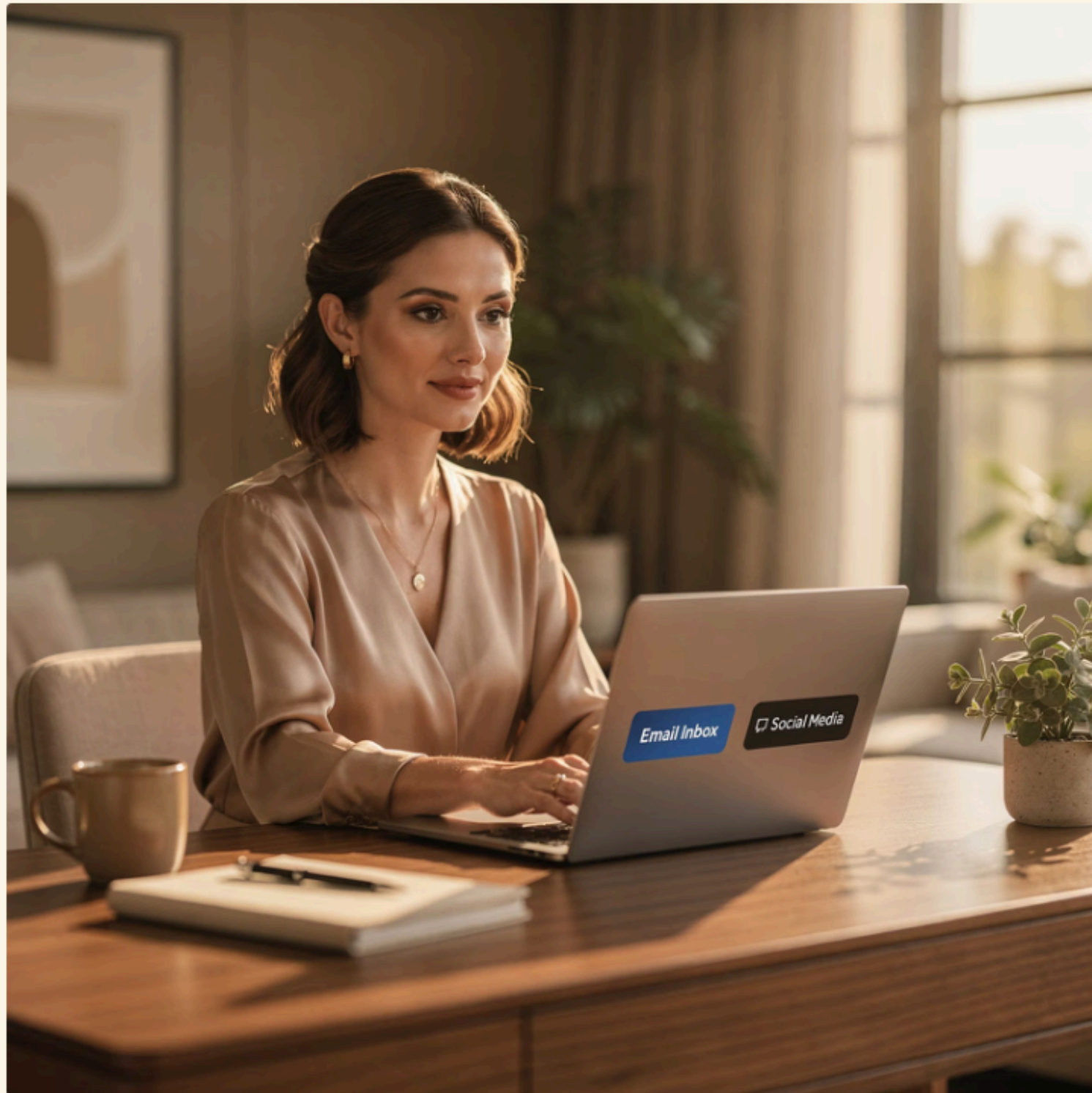


Relation

Vente

NON NÉGOCIABLE

Pourquoi l'Email Est Essentiel



Indépendance

Pas d'algorithme à subir

Choix

Des personnes qui t'ont choisie

Accompagnement

Tu guides la décision

Automatisation

Vendre sans être en ligne



Newsletter vs Séquence Mails

Newsletter

Ponctuelle ou isolée

- Nourrir la relation
- Partager ton point de vue
- Annoncer des nouveautés

Séquence Mails

Suite à une action du prospect

- Accompagner une décision
- Construire un chemin émotionnel
- Utiliser la neuro-vente

La Séquence Minimale Efficace

01

Accueil

Rassurer, remercier, rappeler la micro-victoire

03

Positionnement

Ta vision, ton angle, ton histoire signature

02

Valeur

Un déclic, une prise de conscience, un mini shift

04

Ouverture à la Vente

Lien vers ton offre sans forcer, sans pousser

Ce n'est pas une suite de mails. C'est un chemin de confiance.

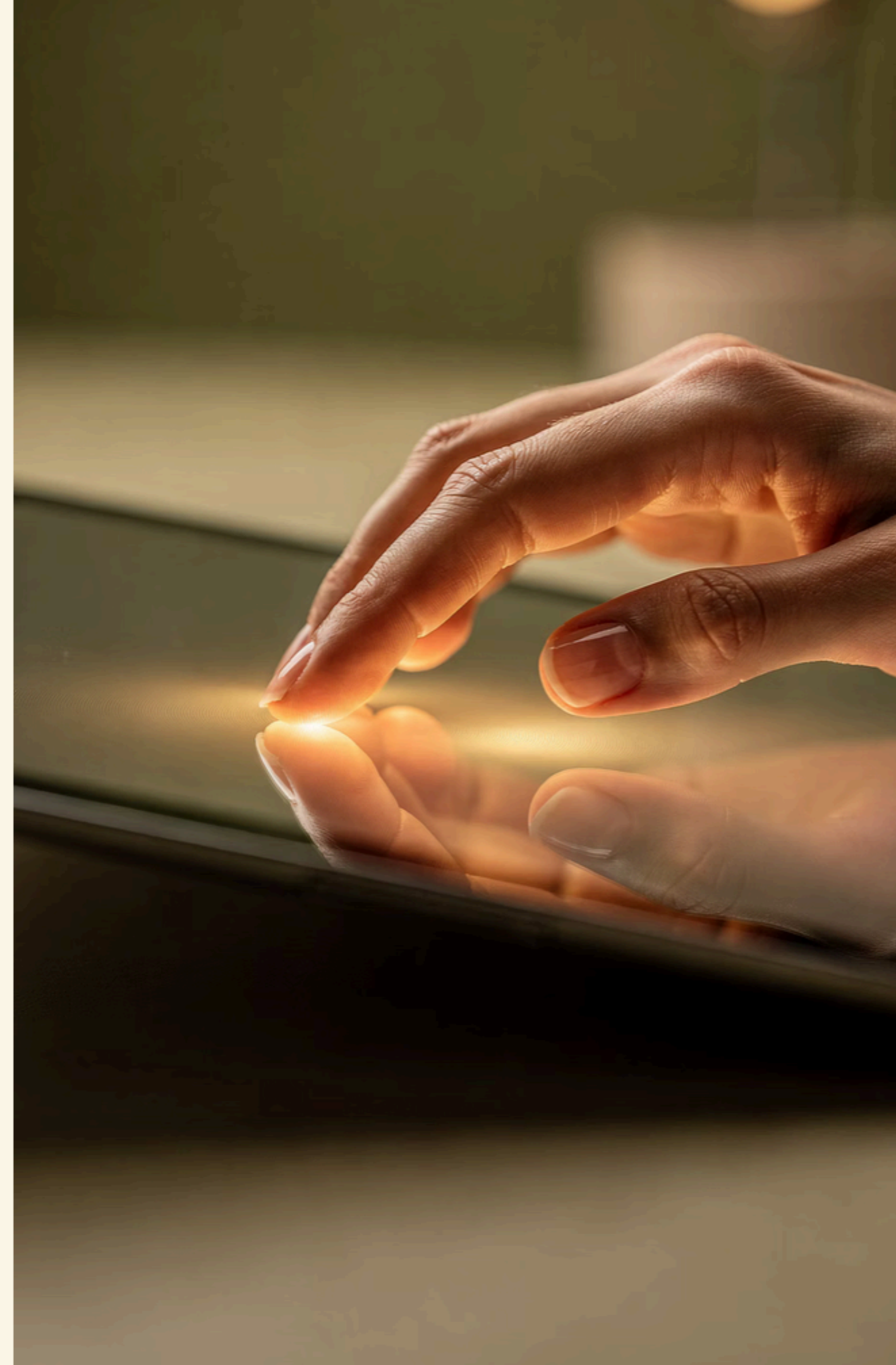
Automatiser Sans Déshumaniser

Règles SouveREINES

Parle comme à une
femme, pas comme à
une base de données

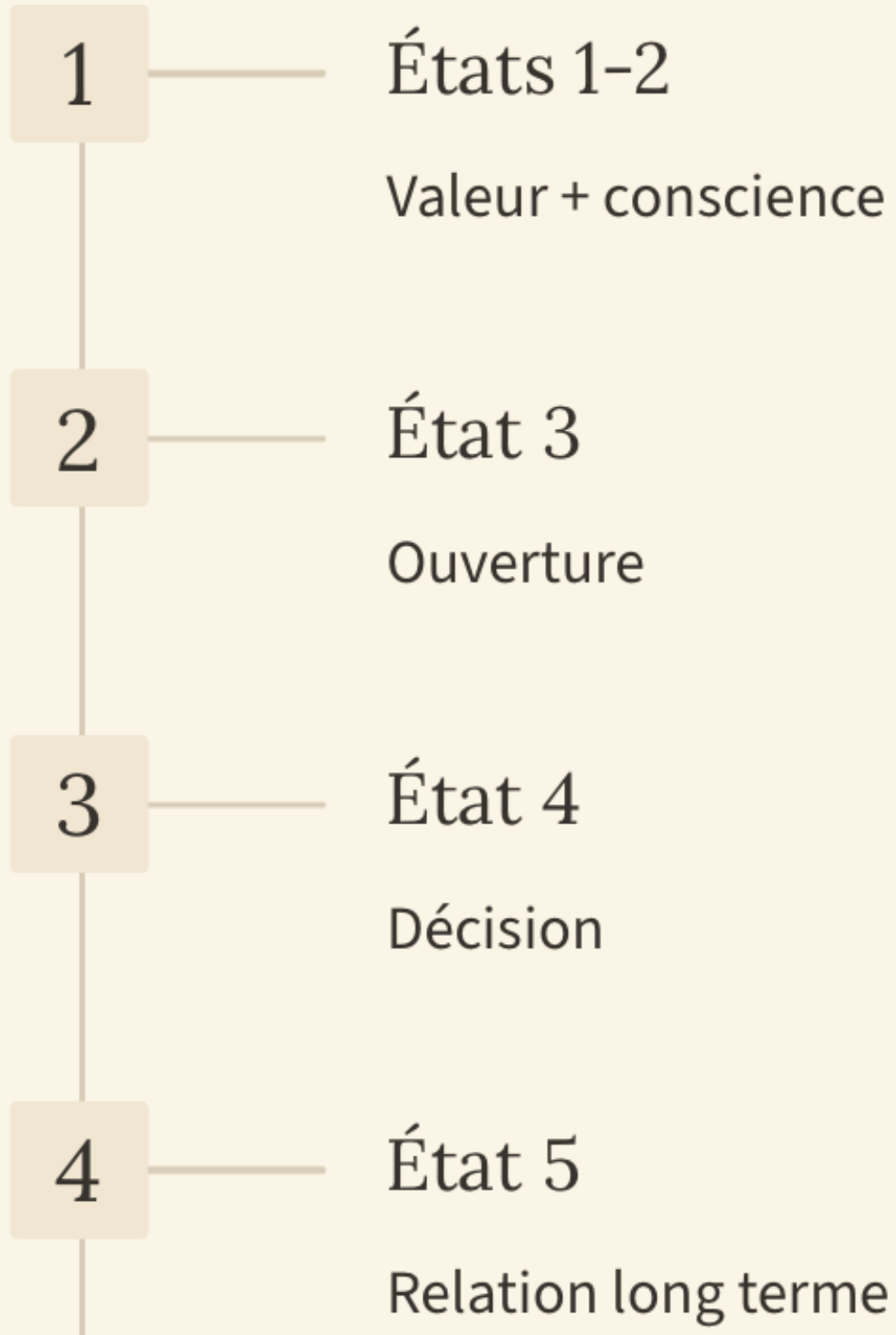
Automatiser ne veut pas
dire robotiser.

- Écris pour une personne, pas pour "ta liste"
- Crée une présence, pas une machine
- Reste humaine dans chaque message





Lien Avec le Parcours Client



Ton email accompagne chaque état du parcours.

L'Email : Une Conversation Silencieuse



Elle Avance



Elle Te Fait Confiance



Elle Choisit

📄 **Bonus :** Utilise ManyChat pour automatiser la délivrance de ton lead magnet via commentaires Instagram.

Booste ta viralité tout en restant humaine.

LA PAGE DE VENTE - STRUCTURE

M O D U L E 5 - V I D E O 8



Un client qui achète n'est pas convaincu

Il est rassuré

Il se dit : "C'est exactement ce que je cherchais."

Ta page n'est pas un argumentaire.

C'est un miroir de décision.

- Pas pour convaincre
- Pas pour "travailler" le client
- Pas pour pousser



Le rôle réel d'une page de vente

Identification

Aider ton client à se reconnaître

Sentiment

Lui faire sentir : "je suis au bon endroit"

Sécurité

Sécuriser son choix

Fluidité

Rendre la décision fluide

Le parcours émotionnel

01

Identification

Elle se reconnaît

03

Espoir

Elle voit une possibilité

05

Projection

Elle se voit transformée

02

Tension

Elle ressent le blocage

04

Crédibilité

Elle te fait confiance

06

Décision

Elle choisit

Si une de ces briques manque : la vente cale.

Les 3 premières briques



1. L'accroche

"Elle parle de moi."

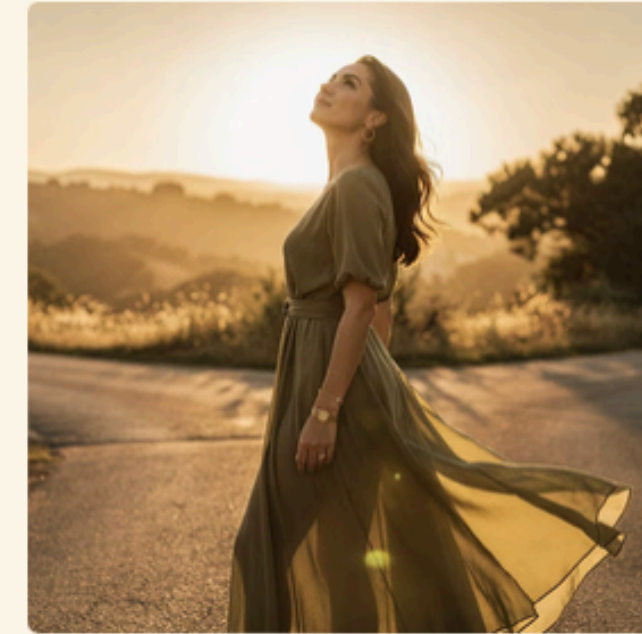
Reconnaissance émotionnelle
immédiate



2. Situation actuelle

"Oui, c'est ça."

Tu parles de son monde intérieur



3. Désir & blocage

"Je veux ça... mais j'y arrive pas."

Tension émotionnelle saine

Le tournant décisif



4. Le nouvel angle

| "Et si ce n'était pas toi le problème ?"

Tu poses ta vision, ton approche différente

5. La solution

Ton offre comme **chemin**, pas comme programme

Ce que ça permet de vivre

Transformation & légitimité



Avant

Émotions, identité, quotidien



Transformation

Ce qui est possible pour elle

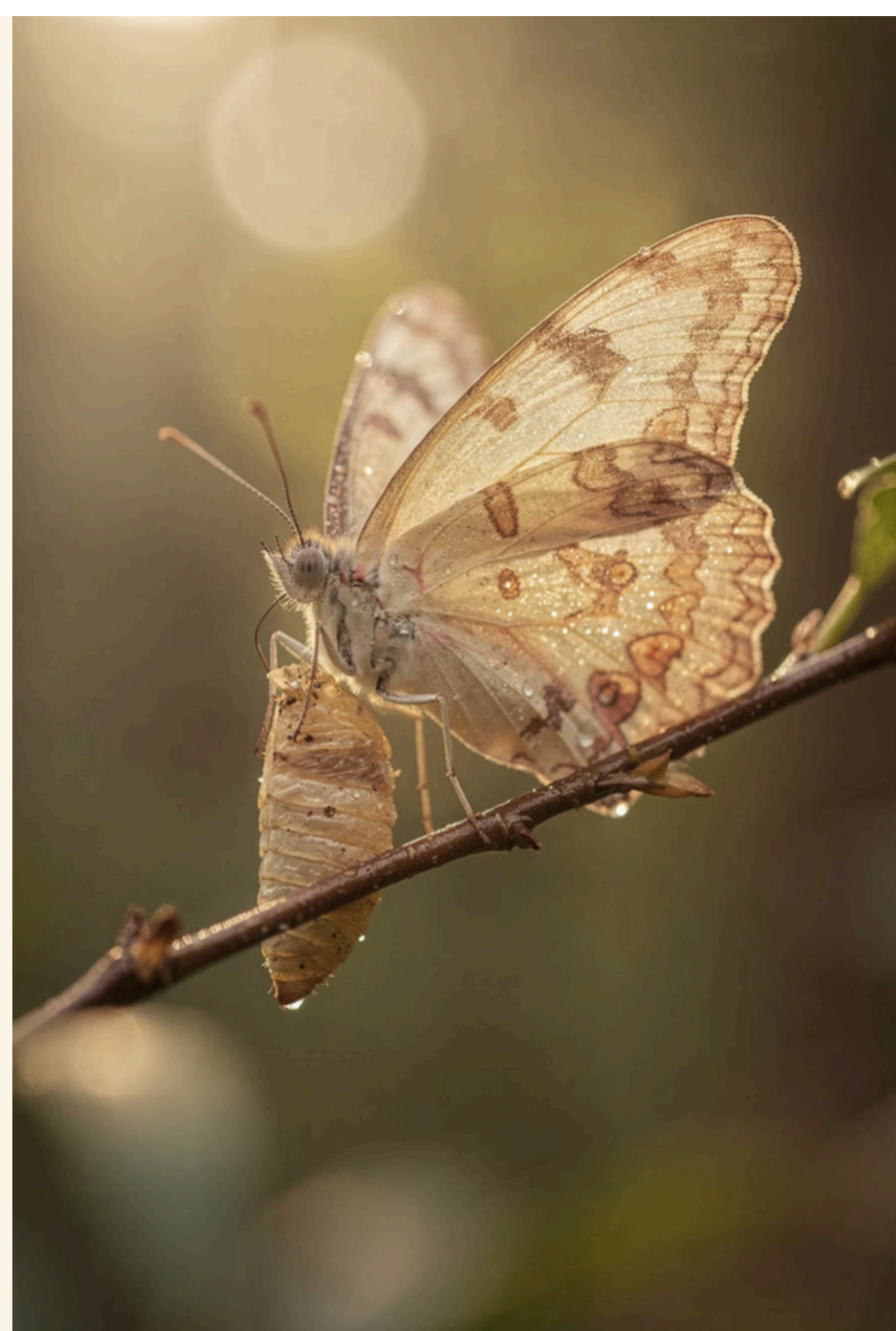


Après

Projection dans sa nouvelle vie



La preuve & la légitimité : Ton expérience, parcours, résultats. Pas pour te glorifier, mais pour sécuriser la décision.



Désamorcer les peurs

8. Les objections

Réponds aux doutes avant qu'ils ne bloquent

"Et si ça ne marche pas pour moi ?"

"Et si je n'ai pas le temps ?"

"Et si je n'y arrive pas ?"



Adaptation selon ton offre



Coaching

Émotion + relation



Formation

Clarté + transformation



Produit digital

Résultat + simplicité



Service

Problème → solution

Ta page n'est pas un
texte

C'est un passage

Et quand une femme se reconnaît...

Elle n'achète pas.

Elle choisit.



VENDRE SANS LANCER

MODULE 5 - VIDEO 9



Vendre Sans Lancer ≠ Ne Rien Faire



Ce que tu crois qu'il te manque

- Assez d'abonnés
- Assez de visibilité
- Assez de techniques

La vraie raison

Tu n'as pas un système qui respecte la psychologie humaine.



La Clé : Psychologie Avant Stratégie

1

Inconscience

Prise de conscience

2

Confusion

Clarté

3

Hésitation

Décision

 **Ton rôle n'est pas de convaincre. Ton rôle est de faire avancer.**

L'Offre : Le Socle

Offre Claire

Promesse assumée

Valeur Perçue

Forte et évidente

Transformation

Cœur de l'offre



Une offre floue ne peut pas être vendue en continu.

La Stratégie de Contenus : Le Moteur



L'Intellectuel

Contenu éducatif et actionnable. Micro-victoires immédiates.



L'Analytique

Preuves, ROI, résultats mesurables. Besoin de croire pour voir.



L'Émotionnel

Connexion et lien humain. Besoin de ressentir.



PILIER 3

La Posture de Vente : Le Déclat

01

Ton audience arrive avec une douleur

02

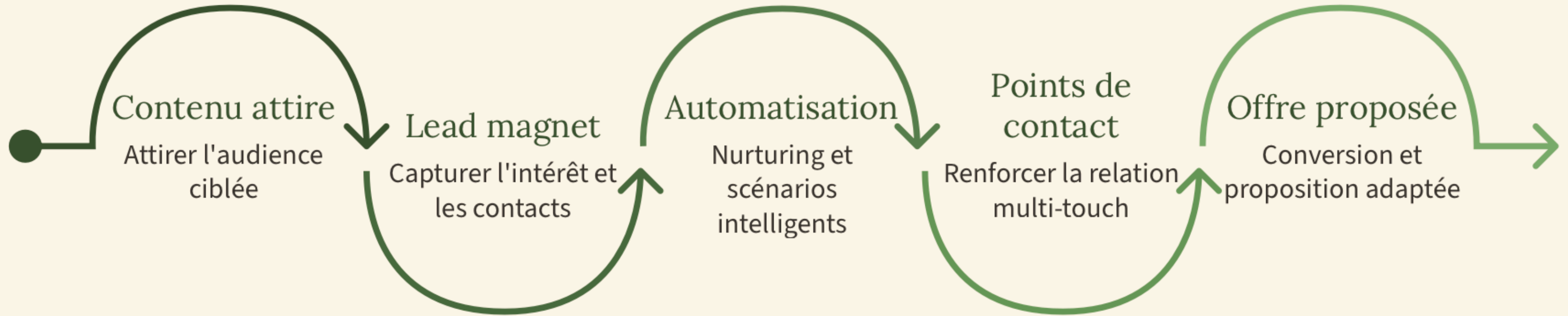
Tu poses un diagnostic

03

Tu prescris une solution

Ne pas vendre, c'est égoïste quand on a la capacité d'aider des gens qui souffrent.

Comment L'Écosystème Tourne



Un parcours de décision humain, fluide et intelligent.

Petite Audience vs Audience Qui Grandit

Petite Audience

- Routines d'engagement
- Conversations ouvertes
- Réponses humaines

*Présence stratégique, pas
prospection agressive*

Audience Qui Grandit

- Automatisations actives
- Ventes régulières
- Écosystème exponentiel

Le système devient puissant





La Grande Vérité



Ce N'est Pas

- Vendre sans présence
- Vendre sans énergie
- Vendre sans implication



C'est

- Vendre sans pics de stress
- Vendre sans tout reconstruire
- Vendre dans le respect de ton énergie



Tu Construis Un Parcours Humain

Tu n'empiles plus des pages, des outils, des stratégies.

Tu construis quelque chose qui démarre doucement... mais qui devient puissant.

Prochaine Vidéo : Tous Les Modes de Vente

LES MODES DE VENTE

MODULE 5 - VIDEO 10



Clarifier Une Bonne Foix Pour Toutes



Ce que tu vas voir ici

❌ Pas des obligations

❌ Pas des étapes obligatoires

❌ Pas des preuves de réussite

✅ Des accélérateurs à activer au bon moment

📄 Une stratégie mature :
faire juste, pas faire plus

Les 3 Grandes Familles de Vente



Vente Continue

Contenu stratégique, lead magnets, emails, DM naturels

Objectif : stabilité + sérénité



Vente par Événement

Webinaires, masterclass, challenges, lancements orchestrés

Objectif : concentrer l'attention, accélérer la décision



Accélération Externe

Publicité payante, partenariats, affiliés

Objectif : amplifier ce qui fonctionne déjà

Les Ventes par Événement




La masterclass / webinaire

Objectif : Vente mid/high ticket, expertise, déclic.

Pour qui : Offres $\geq 500\text{€}$, audience éduquée, leadership.

Limites : Énergivore, message clair, dépendance écosystème.

 Ce n'est pas un raccourci.
C'est un amplificateur.




Le challenge (5–7 jours)

Objectif : Lien fort, preuve par expérience, préparer vente.

Pour qui : Audiences froides/tièdes, vivre l'expérience, transformationnel.

Limites : Très énergivore, non durable seul.

 Puissant, mais pas durable en continu.




Le lancement orchestré

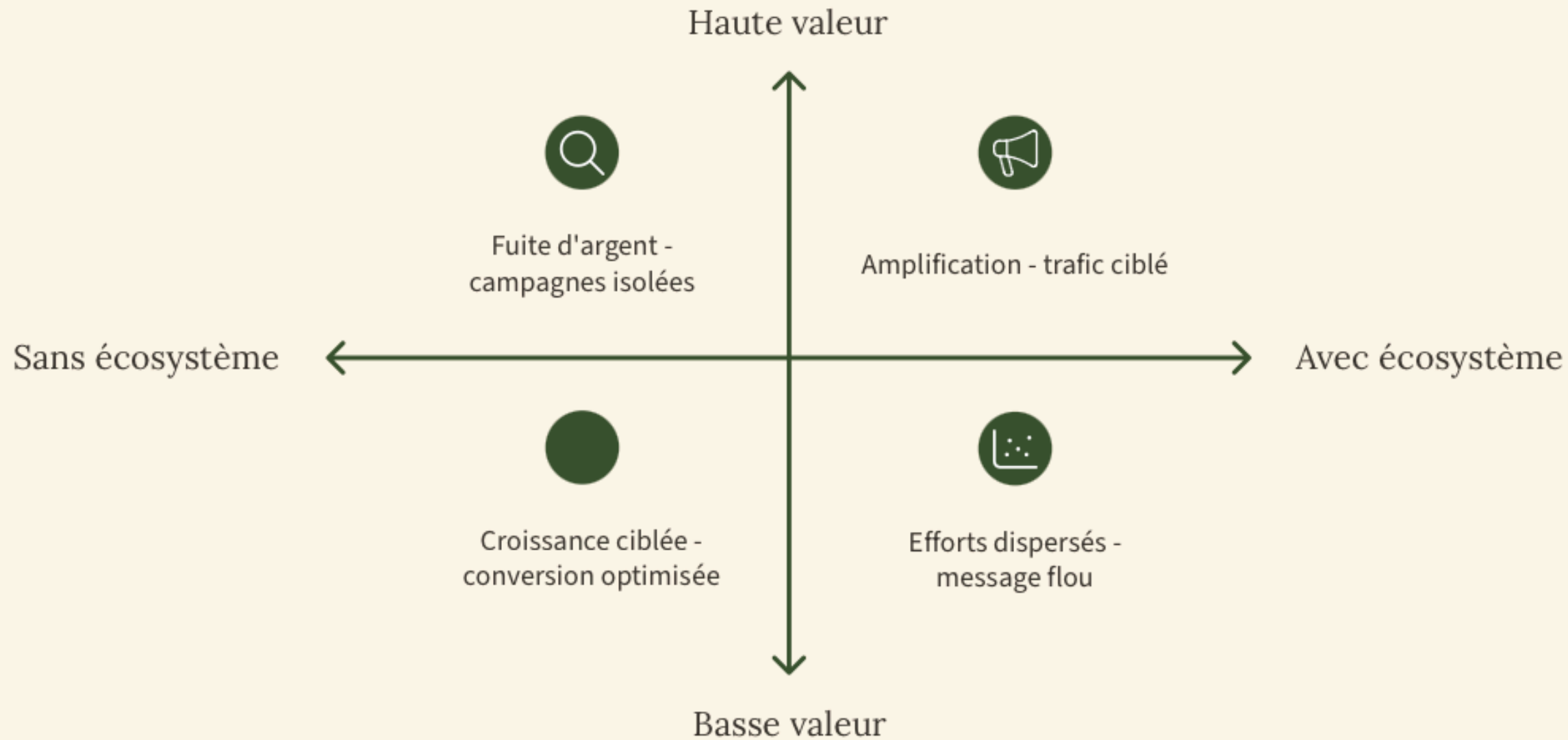
Objectif : Grosses ouvertures, offres structurées, équipes solides.

Pour qui : Business avancés, offres éprouvées, gérer volume.

Limites : Pression énorme, montagnes russes, dépendance aux pics.

 Ce n'est PAS une obligation de réussite.

La Publicité : Remettre la Vérité



Elle sert à :

- Envoyer plus de monde dans ton écosystème
- Accélérer ce qui convertit déjà

Elle ne sert PAS à :

- Compenser un message flou
- Vendre une offre mal positionnée
- Remplacer le contenu

La pub n'est pas un mode de vente. C'est un levier d'amplification.



Pourquoi Tu N'as Pas à Tout Faire



Ton Énergie

Respecte tes limites



Ton Niveau

Où tu en es vraiment



Ton Offre

Ce qui sert ton business



Ta Vie Réelle

Ce qui est tenable

☐ Un business souverain n'est pas spectaculaire. Il est tenable.

La Maturité Stratégique

Il n'y a pas :

- De stratégie magique
- De méthode universelle
- De "retard" à rattraper

Il y a :

- Un écosystème solide
- Des accélérateurs au bon moment
- Une posture claire

Tu ne cours pas après la vente

Tu construis un système qui la rend naturelle.

CHOISIR TON ECOSYSTEME SELON TON NIVEAU

M O D U L E 5 - V I D E O 1 1



PRINCIPE CLÉ

Tu N'as Pas Besoin du "Meilleur"

Évite les systèmes complexes

Partir de ton niveau

Avec ton énergie

Pour ton offre



3 Variables Qui Déterminent TON Écosystème

Niveau Actuel

Est-ce que je vends déjà régulièrement ?

- Débutante / irrégulière
- 3-5k/mois stable
- Vers 10k

Type d'Offre

Est-ce qu'on peut acheter sans me parler ?

- Low/mid ticket ($\leq 700\text{€}$)
- Mid/high ticket (700-2000€+)

Énergie Dominante

Est-ce que je préfère créer, parler, ou accompagner ?

- Créatrice
- Relationnelle
- Leader/Scène

📌 Un système qui ne te ressemble pas devient une prison.

"TRAC-TION" — Débutante



Contenu

Lead magnet

Mini séquence

Offre

Conversation

Objectif

Créer des premières ventes régulières sans usine à gaz.

Ce que tu peux ignorer :

- Pub
- Funnels complexes
- Webinar automatisé
- 12 lead magnets

TA PRIORITÉ : Créer un flux chaque semaine



Cas Concret : Sarah, Coach Nutrition

Réalité

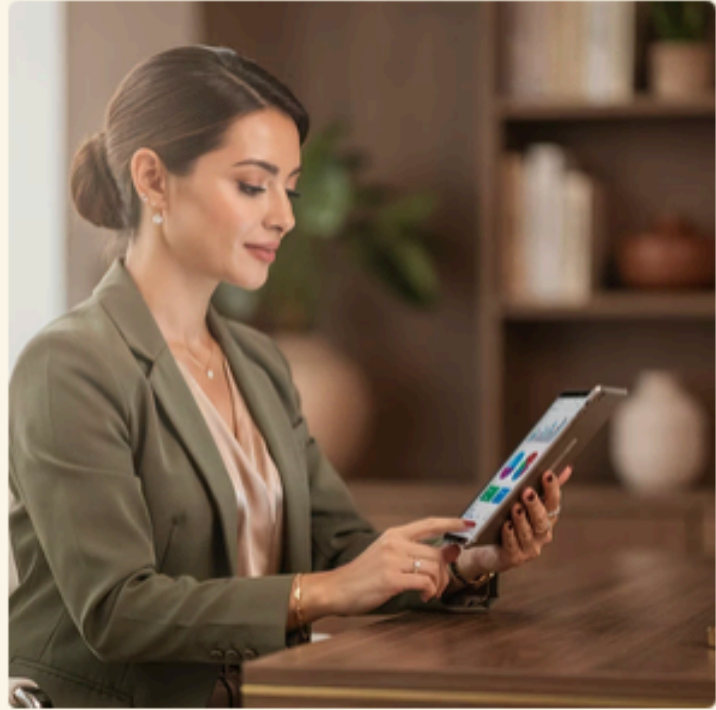
- 800 abonnés
- Pas d'email list
- Peur de vendre
- Bonne mais invisible

Solution Simple

1. Lead magnet : "Menu gourmand 7 jours anti-grignotage"
2. Séquence 4 emails
3. Stories quotidiennes
4. Conversion via DM/appelel → 900€

Le nerf de la guerre : confiance + constance, pas sophistication.

"STABILISATION" – 3-5k/mois



Objectif

Arrêter de vendre "au feeling" et créer un système stable.



Architecture Hybride

1-2 lead magnets + séquence 7-10 mails
+ 2 portes de vente.



Temps Forts

Live mensuel ou masterclass trimestrielle.

TA PRIORITÉ : Transformer ton business en machine stable, pas en sprint permanent.

Cas Concret : Inès, Graphiste Branding



Réalité : 4k/mois

Vend via Instagram + bouche-à-oreille. Dès qu'elle lève le pied : trou d'air.

Solution :

- Lead magnet : "Audit express Insta pro"
- Séquence 9 mails sur 14 jours
- CTA : "réponds AUDIT" ou lien appel
- Live mensuel "audit collectif"

Résultat : ventes calmes chaque semaine + pics via live

"STRUCTURATION VERS 10K"



Autorité

Contenu qui attire et qualifie



Volume

Lead magnets segmentés + nurturing long



Sélection

2 chemins de vente clairs



Conversion

Temps forts + amplification

Objectif : augmenter le volume sans augmenter ton temps au même rythme.

📌 TA PRIORITÉ : sécurise ton système, puis accélère.

"STRUCTURATION VERS 10K"

Objectif : Augmenter le volume de ventes sans augmenter ton temps de travail au même rythme.

La Logique

Autorité → Volume → Sélection → Conversion → Amplification

Architecture



TA PRIORITÉ : Sécurise ton système, puis accélère

Cas Concret : Maya, Formatrice Organisation

Réalité : 7k/mois

- Vend bien en lancement
- Veut arrêter de vivre "au pic"
- Offres : 997€ + 2500€

Solution Structurée

- 2 lead magnets segmentés (checklist → 997 / diagnostic → 2500)
- Newsletter hebdo
- Masterclass mensuelle
- Puis pub après validation

 Résultat : ventes toutes les semaines + pics via masterclass

Comment Choisir TON Modèle en 5 Minutes

01

Ton niveau

Débutante / 3-5k / vers 10k

02

Ton offre

Achat direct / appel / hybride

03

Ton énergie

Créatrice / relationnelle / scène

04

Ton objectif 90 jours

Premières ventes / stabilité / montée en puissance

05

Ton non-négociable

Ce que tu peux/ne veux pas faire

Le bon choix, c'est celui que tu peux tenir même quand tu es fatiguée.



Ton Écosystème Est Un Escalier, Pas Un Palace

Choisis

La version
adaptée à toi

Exécute

Simple et tenable

Itère

Améliore
progressivement

Ajoute

Une brique quand la précédente fonctionne