@CONFIANTE_MAGIQUE_LIBRE

LE CARROUSEL QUI TRANSFORME EN VENTES

Les 7 étapes
d'un carrousel
Insta
qui convertit
chaque fois !



Le marketing, c'est créer un aimant tellement puissant que les bonnes personnes sont attirées sans que tu aies à les convaincre

@confiante_magique_libre

En septembre, j'ai lancé 3 **mini-offres** – des offres à mini prix (22€) mais à **maxi valeur**, conçues pour répondre à un besoin spécifique de mon audience. 🎯
Et pour chacune de ces offres, j'ai écrit un post pour les lancer.
Les résultats ?
📊 Bluffants !

- 🌀 Le premier post a généré **1980€** de ventes 💸
- 📽️ Le deuxième post : **2706€** de ventes 💥
- 🌀 le troisième post : **1782€** à ce jour 💵



Pourquoi ces posts ont-ils autant converti ?

Dans cet e-book, je te dévoile les **7 étapes clés** pour créer un carousel qui attire, engage et surtout... qui vend ! 🔥



Visuel 1 - Titre accrocheur

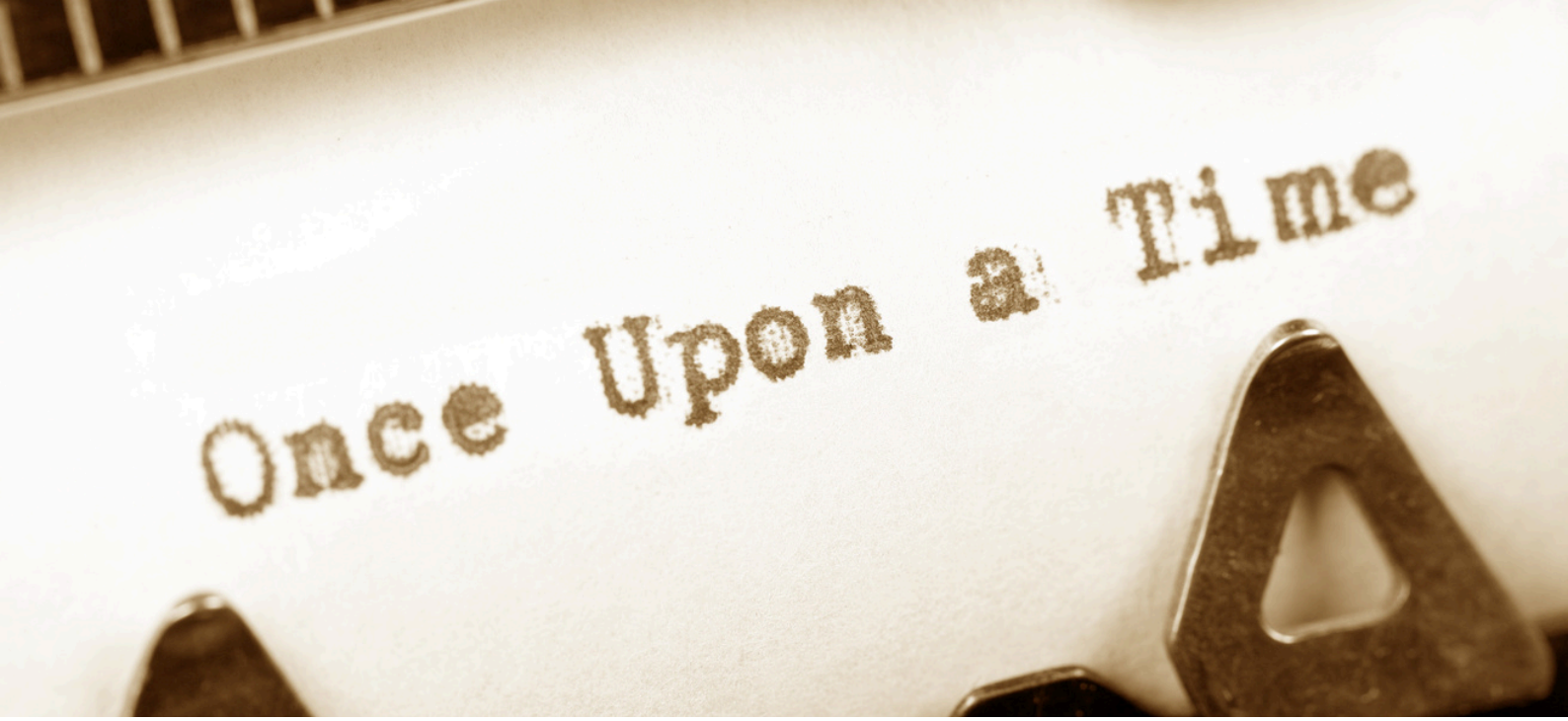
C’est la BASE !!!!

Un titre accrocheur retiens l’attention de ton audience qui est sollicitée par des centaines de posts chaque jour.

exemple :
🧠 Bloquée dans ton business ? Voici ce qui t’empêche de passer au niveau supérieur😳

Et voici un prompt chatGPT à utiliser pour trouver des titres accrocheurs dans ta niche :

« Crée-moi une liste de 10 titres accrocheurs pour des posts Instagram en 2024, en utilisant un style percutant, moderne et engageant. Le domaine d'activité est *[précise ici le domaine d'activité]*, et l'objectif est de capter l'attention, de donner envie d'en savoir plus et de susciter l'engagement de la communauté. Le ton doit être selon mon HD qui est le *[donne ton type, profil, tes portes principales]* »



Visuel 2 : Storytelling - Immersion

Continue à accrocher l'attention de ton audience en parlant d'une anecdote qui te concerne pour introduire la suite

exemple:

Mai 2022.
Mon offre était prête à cartonner, j'étais sûre qu'elle allait se vendre par dizaines ! 🔥💥

Tout était calé pour le lancement, je me sentais en feu, ultra motivée, pleine d'espoir. 🚀

Mais… rien.
Les ventes stagnaient, les clientes idéales n'arrivaient pas, et là… j'ai commencé à douter.

J'étais coincée dans un tourbillon de pensées limitantes :
"Et si je n'étais pas assez bonne pour réussir… ?" 💭

Ça te parle ?
T'inquiète, t'es loin d'être la seule.

Visuel 3 - Besoins de ta cible

Une comm claire se base sur un bon marketing, qui se base sur la connaissance de la vraie vie de tes potentiels clients !

Montre que tu connais leurs besoins, que tu les comprends et c'est pour cela que tu sais proposer la bonne solution.

exemple :

Si, comme moi en mai 2022, tu te dis à toi-même ...

- *« Je ne suis pas assez bonne pour attirer des clientes premium. »*
- *« Le marché est trop saturé, il n'y a pas de place pour moi. »*
- *« Personne n'achète ce que je propose, c'est peine perdue... »*

Whaaat ??? Tu veux PAS être programmée pour échouer !!!





Visuel 4 - Solution

C’est le moment de montrer que tu as la solution qui correspond EXACTEMENT à leurs besoins.

exemple :

💥 *Reprogrammer tout ça est possible. La preuve : je l’ai fait et mon offre s’est très bien vendue par la suite.*

Je te propose une séance ultra-puissante (la même que j’utilise pour moi et mes clientes 1:1) pour :
💫 *Arrêter de saboter ta réussite.*
💫 *Reprogrammer ton mindset pour attirer des clients alignés.*
💫 *Déclencher le flow de succès que tu mérites.*

Visuel 5 - Bénéfice/Transformation

C’est le moment de les connecter à ce qu’elles peuvent ressentir en achetant ton offre.

exemple :

Imagine-toi à la fin de la séance …

➡ *Plus légère, débarrassée de ces pensées qui te paralysent.*
➡ *Confiance boostée et prête à accueillir tes prochaines clientes avec sérénité.*
➡ *Enfin alignée avec le succès que tu cherches depuis longtemps.* 💎



Les mots de tes clientes valent plus que n'importe quelle promesse : elles ont vécu la transformation, elles l'incarnent. 💫

@confiante_magique_libre

Visuel 6 - Preuve sociale

Cette étape permet de renforcer la confiance de ton audience et la rassurer quant à ta capacité à leur apporter ce qu'ils recherchent.

Mets un témoignage reçu sur l'offre que tu lances ou si c'est une nouvelle offre, un témoignage d'une cliente ayant reçu un accompagnement similaire.

exemple :
Témoignage de Laura, cliente 1:1, entrepreneure dans le bien-être 🌿 *:*

"Après cette séance, c'était comme si un poids énorme s'était envolé. J'ai enfin osé me montrer pleinement, et dans la semaine qui a suivi, j'ai signé ma première cliente premium ! C'ets fou comme une seule séance peut déprogrammer profondément" ✨



Visuel 7 - Appel à l’action

C’est le moment de les inciter à s’inscrire.
Tu peux mettre un contexte d’urgence pour rendre le tout plus fun : comme un bonus disponible que pendant 48h, un réduction de prix également limitée dans le temps, un bonus offert aux 10 premières inscrites, etc.

exemple :

⚡ prix réduit valable jusqu’à dimanche minuit !
Si tu veux démarrer cette rentrée avec un mindset libéré, c’est maintenant que ça se passe. 🔥

📩 Commente « LIBÉRATION » où envoie un MP pour avoir le lien. ✨

Ca y est, tu as toute la séquence d’un carrousel qui convertit à coup sûr.

Il reste à ajouter une légende personnalisée et c’est fait !

Important : Pense à utiliser un style de comm qui correspond à qui tu es, aligné à ton *human design*.

C’est ce qui convertit le plus : ton unicité, ton authenticité !!





Tu veux plus de hacks, de conseils, et des échanges exclusifs avec moi et d'autres entrepreneures motivées ?

Rejoins-nous dans le GROUPE TELEGRAM OFFERT où je partage des stratégies et des astuces pour faire passer ton business au niveau supérieur !

JE VOUS REJOINS !!!