

Ton Guide

POUR ATTIRER TES

PREMIÈRES CLIENTES

GRÂCE AUX *Réseaux sociaux*



Transforme

ta passion

en



Business rentable



Be That girl

COUCOU, MOI C'EST SORAYA YMA

Je travaille dans la communication depuis plus de 5 ans et j'aide les femmes à se lancer sur les réseaux sociaux pour développer leurs activités.

Je sais à quel point il peut être difficile de ne pas savoir par où commencer, quoi poster et comment attirer les bonnes personnes.

Ce guide va te permettre de poser des bases solides pour ton business et de commencer à communiquer efficacement. L'objectif ? T'aider à te rendre visible, attirer tes premiers clients et structurer ta présence en ligne.

PRÊTE À PASSER À
L'ACTION ?
C'EST PARTI !

1 LES BASES

Avoir une vision claire, c'est comme tracer une carte pour atteindre ta destination. Sans elle, tu risques de te disperser, de perdre ton énergie, ou même de douter de toi-même.

Lorsque tu sais exactement pourquoi tu fais ce que tu fais et où tu veux aller, chaque action que tu entreprends devient significative.

DÉFINIE TON ACTIVITÉ

Ta passion ou ton coeur de compétence

QUELLE EST TA MISSION ?

J'aide les femmes à lancer leur business sur les réseaux sociaux.

QUELLES SONT TES OBJECTIFS ?

Mois

- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____

Année

- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____

2 IMAGE DE MARQUE

Une image de marque forte est essentielle pour te démarquer dans un marché concurrentiel, elle reflète qui tu es, ce que tu représentes, et ce que ton business peut offrir d'unique à ton audience.

VISUEL, COULEUR, LE TON DE TA COMMUNICATION

Ta passion ou ton coeur de compétence

SI TON BUSINESS ÉTAIT UNE PERSONNE, COMMENT LE DÉCRIRAIS-TU EN TROIS MOTS ?

Aligne ton branding avec une identité cohérente et authentique

QUELLES SONT TES VALEURS ? CHOISIS CELLES QUI PEUVENT AIDER TES CLIENTS

ex: compassion, curiosité, audace, humour, empathie, organisation, patience

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

3 BIOGRAPHIE

Ta biographie, c'est comme **une carte de visite**, c'est la première chose que ton audience voit de toi. Elle doit leur permettre de savoir qui tu es, ce que tu fais et comment te contacter en un clin d'œil.

1. Claire et engageante, elle donne envie de te suivre et d'en savoir plus sur tes services ou tes produits
2. Attirer ton audience cible
Une bio bien travaillée montre qui tu es, ce que tu fais.
Cela permet d'attirer les bonnes personnes, celles qui seront réellement intéressées par ton contenu ou tes services.
3. Elle doit inclure un appel à l'action (CTA), comme cliquer sur un lien, télécharger une ressource gratuite, ou te contacter. Cela aide à transformer les visiteurs en clients ou abonnés engagés.

Il n'existe pas de bio parfaite, alors pas de stress, tu peux toujours l'ajuster et la modifier au fil du temps.

*Qui suis-je ?
proposition de valeur*

Appel à l'action



4 PLATEFORMES

Choisir les bonnes plateformes est essentiel pour atteindre efficacement ton audience. Concentrez-vous sur **1 à 2 réseaux sociaux** où se trouvent vos clients idéaux, afin de maximiser votre impact et votre engagement.

1. QU'EST CE QUE TU VEUX PARTAGER ?

- Instagram : Visuel & Inspiration
- Facebook : Communauté & Partage
- TikTok : Créativité & Viralité
- LinkedIn : Professionnel & Réseautage
- Pinterest : Idées & Découverte
- YouTube : Vidéo & Éducation
- X : Instantanéité & Opinions
- Snapchat : Éphémère & Authenticité

2. CHOISIS 1 À 2 RÉSEAUX SOCIAUX

Où se trouve ton audience ? Pose-toi la question, sur quelles plateformes est-elle la plus active ?

Chaque plateforme a ses particularités et son audience spécifique. Pour maximiser ton impact, il est essentiel d'adapter ta stratégie et ton contenu à leurs codes et usages uniques.

3. DÉFINIE TON RHYTHME DE PUBLICATION

..... fois par semaine sur.....

..... fois par semaine sur.....

5

TON --- AVATAR

Un avatar client, c'est tout simplement **ton client idéal** : la personne à qui tu t'adresses et qui est la plus susceptible d'acheter **tes produits ou services**.

Si tu ne sais pas précisément qui tu veux toucher, tu risques de créer du contenu trop vague, qui ne parle à personne.

En définissant clairement ton avatar client, tu peux adapter ton message, répondre à ses besoins et capter son attention.

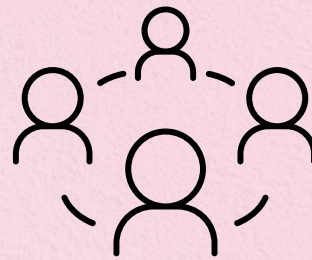
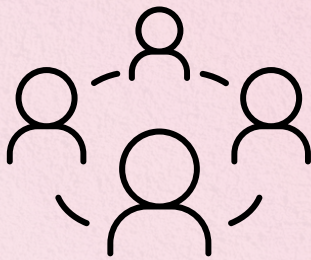
QUI EST TON AVATAR CLIENT ?

Il est essentiel de le connaître en détail : ce qu'il aime, ses ambitions, ses peurs, ses frustrations et ses habitudes.

6 CONTENU ENGAGEANT

Créer du contenu engageant, c'est établir **une connexion authentique avec ton audience.**

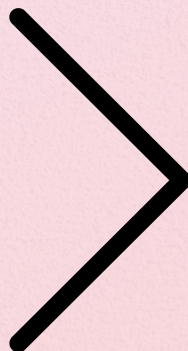
Ce type de contenu suscite des interactions et qui renforcent la visibilité de ta marque, fidélisent ta communauté, et incitent les utilisateurs à agir (acheter, s'abonner, te contacter).



TYPES DE CONTENU EXISTANTS

En mixant ces types de contenus et en les adaptant à ton audience, tu peux créer une stratégie variée et impactante.

- Éducatif
- Inspirant
- Divertissant
- Engageant
- Preuves Sociales



**CRÉER
SA
COMMUNAUTÉ**



7 TON HISTOIRE

Ton histoire, c'est ce qui te rend **unique**. C'est ce qui te différencie des autres et crée une connexion avec ton audience.

Aujourd'hui, les gens n'achètent pas seulement un produit ou un service, ils achètent **une histoire, une vision, une énergie**.

L'INTERET DE PARTAGER SON HISTOIRE

- Créer un lien authentique
- Inspirer et rassurer
- Donner du sens à ton business

COMMENT BIEN RACONTER TON HISTOIRE ?

- Le déclic : Qu'est-ce qui t'a poussé à te lancer ?
- Le parcours : Les défis que tu as rencontrés et comment tu les as surmontés.
- Ta mission aujourd'hui : Comment ton expérience t'a amené à aider les autres et pourquoi ton business existe

MON EXEMPLE

J'ai quitté mon job pour vivre à l'étranger, mais sans trouver de travail, mon rêve s'est écroulé.

Je ne voulais plus retourner dans le salariat, alors je me suis lancée en free-lance. Aujourd'hui, après 1 an et demi, je vis de mon activité et je développe de nouveaux projets

Prend le temps qu'il faut pour écrire ton histoire

8 LES ERREURS À ÉVITER

Se lancer sur les réseaux sociaux pour son business, c'est **une super opportunité**, mais beaucoup font des erreurs qui ralentissent leur progression.

JE PARTAGE AVEC TOI MA LISTE D'ERREUR À ÉVITER

- Ne pas montrer sa personnalité et sa différence
- Ne pas se former
- Publier sans stratégie ni régularité
- Manqué de patience
- Attendre la perfection avant de se lancer
- Changé d'idée de business trop souvent
- Gérer trop de projet en même temps
- Se comparer aux autres
- Ecouter l'avis de mauvaises personnes
- Ne jamais cesser de douter de soi

9

ATTIRE TES PREMIÈRES CLIENTES

Avoir une audience qui te suit, c'est bien. Avoir une audience qui achète, c'est ce qui fait vivre ton business. La différence entre les deux se joue dans la façon dont tu structures ton contenu et ton offre.

LES 4 LEVIERS POUR CONVERTIR

1/Identifie le blocage avant de vendre

Ton contenu doit d'abord nommer la douleur ou la frustration de ton audience, avant de proposer une solution. Les gens s'arrêtent sur ce qui les concerne, pas sur ce que tu vends.

2/Un CTA clair, partout, ta bio, tes posts, tes story doivent dire clairement quoi faire ensuite (télécharger, répondre, réserver un appel). Pas plusieurs options en même temps une seule action à la fois.

3/La preuve sociale comme accélérateur

Résultats clients, témoignages, avant/après.
Ça rassure ceux qui doutent encore de toi ou d'eux mêmes.

4/Active ton réseau proche, Avant même de compter sur l'algorithme, parle de ton offre ou produit à au moins 15 personnes autour de toi, amis, connaissances, abonnés.

N'ATTENDS PAS
D'ÊTRE PRÊTE,

COMMENCE
Maintenant

BY SORAYA YMA