

LE SEUL EBOOK A ACCROCHER SUR TON
FRIGO POUR NE JAMAIS L'OUBLIER.

ON POSE LES BASES.



@callme-beax

REPRENDS LES COMMANDES DE TON BUSINESS INSTA.

Feuille de route pour poser des bases (vraiment) solides, arrêter de poster dans le vent et vendre avec intention.

Tu as déjà tenté plein de choses sur Instagram, mais tu sens que t'as construit sur du sable. T'as jamais pris le temps de poser les vraies bases. Et sans direction claire, tu stagnes ou tu t'éparpilles.

Ce guide est là pour t'aider à y voir clair, à te réaligner, et à remettre ton business sur les rails... pour de vrai.

AVANT DE COMMENCER

Tu peux imprimer ce PDF ou juste t'en servir comme guide pour faire le point dans ton carnet.

Ce n'est pas un test. C'est une remise à zéro stratégique et alignée. T'as le droit de raturer, de douter, de revenir en arrière.

Mais promis, si tu fais ce travail à fond, ton contenu, ton offre et ton positionnement vont prendre une toute nouvelle clarté.



@callme-beax

ETAPE 1 - TON POURQUOI

1. Pourquoi tu as lancé ton activité ? (au delà de l'argent)
2. Qu'est-ce que tu veux vraiment changer dans la vie de tes clientes ?
3. Qu'est-ce que tu refuses dans ce milieu / ce marché ?
4. C'est quoi ta vision du succès pour toi (pas celle d'Instagram) ?

ETAPE 2 - TON IDENTITÉ DE MARQUE

1. Quels sont les 3 traits de ta personnalité que tu veux faire ressortir dans ta com' ?
2. Ton ton de voix : Douce / Cash / Inspirante / Ironique / Rebelle / Bienveillante / Provocante / Autre
3. Qu'est-ce qui te rend unique dans ta façon de faire ton métier ?
4. Quelle vibe tu veux transmettre quand on tombe sur ton compte ?

ETAPE 3 - TA CLIENTE IDÉALE (la vraie)

1. Elle galère avec quoi en ce moment ?
2. Qu'est-ce qu'elle pense dans sa tête mais qu'elle n'ose pas dire ?
3. Qu'est-ce qu'elle rêve secrètement d'avoir / de vivre grâce à toi ?
4. Pourquoi elle n'y arrive pas toute seule ?
5. Qu'est-ce qu'elle ressent quand elle tombe sur ton compte ?

ETAPE 4 - TON POSITIONNEMENT

1. En une phrase, tu fais quoi, pour qui, et pourquoi ? → "J'aide X à Y sans Z"
2. Quelle est ton expertise principale ?
3. Quel message tu veux porter sur Insta ?
4. 3 résultats concrets que tu peux apporter à ta cliente :
5. 3 raisons pour lesquelles elle devrait bosser avec TOI (et pas une autre)

ETAPE 5 - TON MESSAGE CLÉ SUR INSTA

1. Si t'avais qu'un seul message à répéter tous les jours, ce serait quoi ?
2. Quel déclic tu veux provoquer chez ta cliente quand elle lit ton contenu ?
3. Quelles sont les 3 thématiques qui doivent revenir souvent dans tes posts ?
4. Est-ce que ton compte reflète ça aujourd'hui ? Pourquoi ?

(BONUS) ETAPE 6 - TON OFFRE

1. Quelle est ton offre actuelle ?
2. Est-ce qu'elle répond à un vrai besoin que ta cliente ressent ?
3. Est-ce que c'est clair ce qu'on achète ? Est-ce que ça donne envie ?
4. Est-ce que ton offre est alignée avec ton message et ta cible ?

> TON PLAN D'ACTION

- Ce que je vais retravailler en priorité :
- Ce que je vais ajuster sur mon compte Instagram :
- Ma prochaine étape pour aller plus loin :

(Ex : créer des contenus qui répondent aux douleurs de ma cible, retravailler ma bio, revoir mes visuels, etc.)

Tu viens de faire un des trucs les plus puissants que 90 % des entrepreneures zappent : poser des fondations claires. C'est ce qui fait la différence entre un compte qui patine et un business qui vend.

Garde ce document précieusement. Reviens-y chaque fois que tu sens que tu perds le fil. Et si t'as besoin d'un coup de pouce pour aller encore plus loin, tu sais où me trouver.

