

L'AUTO-DIAGNOSTIC DE TA COMM'

*Ebook offert
pour connaître ton
prochain step sur les
réseaux*

BONJOUR À TOI ET BIENVENUE SUR CET E-BOOK

Je suis heureuse de te retrouver ici et bravo à toi d'avoir fait le choix de regarder ta comm' droit dans les yeux.

Beaucoup ne le font pas et préfèrent se mettre des œillères.



Cela va te permettre de savoir exactement **où tu en es** et les **prochains** steps à faire pour passer au niveau supérieur dans ta comm'.

Il te permettra également de comprendre pourquoi ça ne fonctionne pas pour toi. En répondant aux questions, tu vas obtenir une image claire de ce qui se passe dans ta comm'.

Je t'invite à être le plus honnête possible. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses.

Ce qui va se passer là, est entre toi et toi, personne ne te jugera.





AVANT DE COMMENCER, QUI SUIS-JE ?

Je suis **Delphine Meyer**, consultante, mentore et formatrice en **communication digitale**.

J'accompagne les **entrepreneures reconverties à tendance introvertie à créer une indépendance financière** et à **rayonner** sur le web et **les réseaux sociaux** avec humanité et éthique.

Tu souhaites augmenter ta visibilité sur les réseaux et ton chiffre d'affaires grâce à des actions concrètes ?

Tu es au bon endroit car c'est mon job !



JE N'AI PAS TOUJOURS FAIT ÇA.

Pendant 15 ans j'ai été infirmière, et ouvert mon premier blog en 2007.

Je me mise à mon compte en 2016, oeuvré dans la comm' en 2017 et **créé Comm' pour toi en 2020.**



✓ **D'infirmière introvertie à consultante et formatrice en communication digitale épanouie**, j'ai transformé ma vie pour passer d'un salaire de 1800 € par mois à un chiffre d'affaires de **50 000 € en 2024, en étant maman solo pendant 7 ans.**

✓ J'ai eu l'honneur d'accompagner **plus de 100 entrepreneurs**, dont **Arnaud Riou**, d'élaborer des stratégies digitales **performantes**, et de former à l'utilisation d'outils indispensables. J'ai également collaboré avec des entreprises internationales et piloté des projets ambitieux.

Mais j'ai surtout affiné et affirmé ma posture et ma vision pour créer une comm' qui me ressemble vraiment et qui attire mes clients de coeur !

Réussir sa reconversion, c'est possible ! Même en étant introvertie.



MA VISION

Je crois que **chaque femme mérite de rayonner** pleinement qui elle est et que c'est ce rayonnement qui fera la différence.



Je pense que tu es tout à fait capable de bien communiquer sur tes offres, et de créer **TA LIBERTÉ ET TON INDÉPENDANCE FINANCIÈRE**, ce sont des autorisations à ouvrir.

Je crois SURTOUT que la communication de ton business doit être **un plaisir et pas une charge** !

Quand c'est lourd, c'est que tu ne pars pas du bon endroit.



CE QUE NOUS ALLONS VOIR

Cet auto-diagnostic se compose de plusieurs séries de questions. Il se compose en **4 parties** : ton branding, ton avatar client, ta visibilité, ta stratégie.

Tu auras **à la fin la catégorie** dans laquelle tu te trouves avec tes prochains pas d'évolution.

Tu auras également des **astuces comm'** après chaque quiz.

C'EST PARTI!



1-TON BRANDING

Ta singularité :

A. Tu ne t'es jamais posé la question : qu'est-ce qui me différencie, quelle est ma singularité et tu n'en vois pas l'intérêt.

B. Tu as déjà avancé mais l'assumer est encore compliqué, tu ne te sens pas légitime.

C. Partager ta vision ne te pose aucun problème, d'ailleurs tu le fais souvent sur les réseaux via des posts ou des lives.

Quand tu dois présenter ton business ?

A. Heuuu qui me parle ? (Au secourrrrsssss).

B. Te présenter est encore compliqué, que ce soit à l'écrit et/ou à l'oral, ce que tu proposes n'est pas très clair, les gens ne comprennent pas tout de suite.

C. Ça roule ! Tu sais te présenter facilement de manière spécifique, que ce soit à l'écrit ou à l'oral, on voit tout de suite ce que tu fais.



Ton identité visuelle :

A. Tu n'as encore rien créé.

B. Tu vivotes entre plusieurs couleurs, plusieurs visuels et rien n'est vraiment défini.

C. Tu as une identité visuelle bien définie, que l'on retrouve partout sur tes réseaux, on te reconnaît.

Ta communauté :

A. Tu as la sensation d'être perdue dans la masse, de ne pas sortir du lot.

B. Tu commences à te créer une communauté sur les réseaux mais tu as encore de la difficulté à créer du lien.

C. Tu as déjà une communauté et tu crées du lien facilement en leur proposant des contenus de valeur..



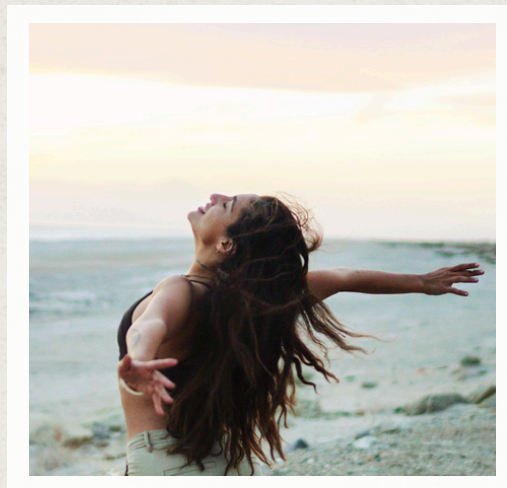
L'ASTUCE COMM'

On rêve tous d'attirer ce client idéal.

Mais pour qu'il vienne à toi, il doit aussi y avoir un bon feeling avec toi, se reconnaître dans ce que tu lui proposes, se dire waouh, j'adore ce qu'il(elle) fait !

C'est là que ton branding est important, notamment dans ta communication. Donc éclairci ton pourquoi, tes valeurs, ta vision et partage-les sur les réseaux.

Trouve ton style, n'essaie pas de recopier quelqu'un d'autre car cela marche pour lui, fait du toi ! Sois toi-même.



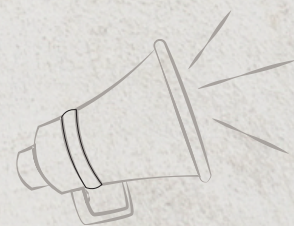
2-TON AVATAR CLIENT

Acquisition de client :

- A. Tu n'as jamais eu de client.
- B. Tu as quelqu'un mais cela te prend beaucoup d'énergie.
- C. Tu as souvent des clients, mais tu aimerais qu'ils arrivent plus facilement à toi et en plus grand nombre.

Ton avatar client :

- A. Un avatar quoi ? Je ne connais pas ce mot.
- B. Tu préfères rester vaste pour ne pas perdre des clients et toucher plus de monde.
- C. Tu sais exactement à qui tu parles, quelles sont ces problématiques précises et ces besoins, tu es capable de me dire exactement ce qu'il se passe pour lui.



Comment lui parles-tu ?

A. Tu ne lui parles pas spécialement, tu parles de choses que tu aimes toi.

B. Tu essaies de créer des contenus pour lui donner des astuces et répondre à son besoin mais c'est encore compliqué.

C. Tu as déjà fait des études pour définir ton avatar client (questionnaire ciblé, entretien) et donc tu sais lui parler naturellement.

Les interactions :

A. Je ne sais pas comment le voir.

B. Je n'en ai pas ou peu, the winter is déjà coming.

C. Quand tu publies, tes abonnés te disent : "tu parles de moi là" ou tu reçois des messages pour te remercier suite à un post.



3-TA VISIBILITÉ

Ta présence sur les réseaux :

- A. Tu n'as pas encore commencé.
- B. Tu as déjà créé une page Facebook/un compte Instagram, un site internet mais tu galères
- C. Tu es déjà sur plusieurs réseaux sociaux, un site internet et même une newsletter.

Ta présence sur les réseaux :

- A. Si tu arrives à une fois par mois c'est Youhou !
- B. Tu publies 4 à 6 fois par mois, mais c'est laborieux et te prends beaucoup de temps
- C. Tu publies plusieurs fois par semaine et c'est facile pour toi.



Tes idées de contenus :

A. C'est la panne blanche, trouver des idées de contenus est une vraie galère (mais comment font les autres !).

B. Tes publications, c'est un peu comme les épisodes des feux de l'amour, tu as la sensation d'être répétitive.

C. Pas de problème pour trouver des idées de contenus, tu en as même trop.

Toi et la visibilité :

A. Tu ne veux pas qu'on te voit ! Rester caché tu préfères.

B. Tu as une photo de toi mais de là à faire du Facecam, heuuu compliqué.

C. Tu fais des vidéos, des lives, des conférences en ligne et te montrer ne te pose aucun problème.



L'ASTUCE COMM'

Tes contenus doivent partir de ton coeur certes mais sont destinés à ton client idéal.

Ils doivent te représenter mais permettre à ton abonné de savoir qui tu es et que tu es LA personne pour l'aider.

Pose-toi ces questions :

=> est-ce que je lirais en entier ce que je viens d'écrire ?

=> Est-ce que j'aurais envie moi-même de regarder une vidéo comme celle-là ?

Relis à voix haute et regarde si cela est clair et correspond à ton énergie.



4-TA STRATÉGIE

Ta stratégie de communication globale :

A. Une quoi ?

B. Tu as mis en place des actions car les autres le faisaient aussi.

C. Tu as une vision claire, et un plan d'action bien défini qui te correspond.

Ta stratégie de contenus :

A. Tu n'en as aucune, tu crées comme ça te vient, au feeling.

B. Tu essaies d'en mettre une en place mais c'est encore complexe.

C. Tu as un calendrier de publications bien défini.

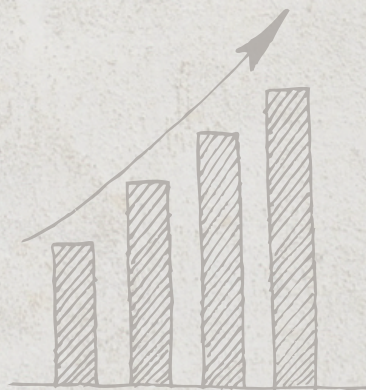


Ta stratégie de vente :

- A. Mince ça existe ?
- B. Tu parles de tes offres en faisant des publications, what else ?
- C. Tu sais quoi créer comme contenus pour vendre, tu as même déjà fait des lancements.

Ta stratégie trafic :

- A. Là Delphine, tu m'as définitivement perdu(e).
- B. J'ai un site mais je ne sais pas comment amener du monde dessus.
- C. Mes statistiques de visites sont au taquet !!!



L'ASTUCE COMM'

Il est important que tu mettes en place les bonnes stratégies dès le départ.

Et il n'y a pas de bonnes ou mauvaises stratégies, il y a celles qui te correspondent.

*Cela te fera **gagner du temps** et de **l'énergie** (en plus des clients que tu trouveras).*

Peu importe où tu en es, et quelle stratégie tu utilises, rappelle-toi que créer du contenu de valeur va te permettre de créer du lien et de faire autorité.

*La comm', comme le marketing, c'est beaucoup beaucoup de tests, alors, peu importe ce que tu mets en place, **persévère.***

Faisons le point
ensemble ICI





TES RÉSULTATS

*Note si tu as une majorité
de A-B-C puis regarde la
catégorie qui te
correspond*



TU AS UNE MAJORITÉ DE RÉPONSE A

L'AVENTURIÈRE

Tu es en mode aventurière.

En terme de visibilité tu débutes, même si tu as mis des actions en place.

Tu arrives dans un nouvel univers, tu as tout à découvrir, à apprendre et c'est normal, on a toutes commencé de zéro !

Tu hésites peut-être encore à créer des contenus.

- Soit tu as pleins d'idées et tu te dis : nooon je ne vais pas publier ça.
- Soit c'est le contraire, la page blanche.

Dans les deux cas, c'est un problème de légitimité.

Tu as besoin de prendre confiance en toi et de croire en TON message. Mais surtout d'avoir la bonne carte et le bon GPS.

Sinon tu vas prendre de nombreux chemins pour rien et t'épuiser.

Ce qui va être important c'est de poser les bonnes bases pour pérenniser ton entreprise et sa visibilité, sinon tu risques vraiment de t'épuiser. ant, et ce qui va te donner confiance,



L'AVENTURIÈRE

Ton prochain step est de te former sur les bases de la comm'

1- Connaître ta singularité pour faire autorité.

2- Apprends à bien connaître ton client : ses problèmes, ses pensées, ses besoins, ses envies. Plus tu sauras ce qu'il se passe pour lui **CONCRÈTEMENT** et plus tu pourras lui parler facilement.

3- Connaître l'utilisation des réseaux est primordiale. Chaque réseau est unique et ne fonctionne pas de la même façon.

Le but, c'est d'y aller, de passer à l'action
Mais pas n'importe comment.

En travaillant ta singularité, ton énergie, tu te sentiras plus légitime. En parlant à ton client, il se reconnaîtra plus facilement.

Et c'est là que le match opère : du moment qu'il adore ton énergie, qu'il se reconnaît et qu'il sait que tu peux lui apporter de la transformation.

Les accompagnements faits pour toi

VENDRE SUR LES RÉSEAUX

NEWSLETTERS FACTORY

**PUBLICATIONS
IMPACTANTES**



LA BÂTISSEUSE

Tu es en mode bâtisseuse..
Pas encore Queen mais cela va venir !

Tu as besoin de grandir. Tu as des clients, mais pas aussi régulièrement que tu le voudrais.

Communiquer reste encore un peu compliqué car tu ne kiffes pas forcément.

Et c'est là que tu as besoin de faire un switch !

Ta comm' c'est comme ta compta, cela fait partie de ton job ! Tu ne négocies pas avec les impôts en leur disant :
"naaaaaan j'aime pas, vous comprenez !"

Donc revoir tes bases vont être certes important (c'est toujours bien de creuser un peu plus).
Mais là, c'est d'organisation, de marketing et d'augmenter ta visibilité dont on parle.



LA BÂTISSEUSE

Il est temps de te connecter avec l'entrepreneur(e) en toi, la chef(fe) d'entreprise, la Queen ! Et d'arrêter de bidouiller !

1- Revois ton message, ton énergie, tes offres et vérifie si le bénéfice de tes accompagnements est bien visible.

2- Organise-toi, crée des espaces NON négociables avec mercure en rétrograde. Ta comm' fait partie de ton job. Teste-en plusieurs au besoin.

3- Si tu ne l'as pas encore fait, mets en place une stratégie d'acquisition, c'est-à-dire une newsletter avec une ressource offerte pour présenter ton travail (et non pas avoir des abonnés).

4- Déploie ton énergie : fais des interviews en invitant des personnes inspirantes sur ton réseau (et en général elles partagent l'interview sur le leur), des webinaires, voir de la pub Facebook. Commence à investir d'autres réseaux.

Les accompagnements faits pour toi

NEWSLETTERS FACTORY

RAYONNE

**RÉSERVE TA SÉANCE STRATÉGIQUE DE OFFERTE
POUR PASSER AU STEP SUIVANT**



LA QUEEN



Tu es une vraie Queen de la comm' !

Tu as su dépasser tes limitations, poser ton énergie et comprendre que oui le marketing est important.

Bravo pour ça !

Et il est temps de l'incarner beaucoup plus... Et de poser pleinement ton expertise et ta vision.

Let's GO !

Professionaliser encore plus ta comm', pose ton identité visuelle, ton identité de marque et déploie ton message.



QUEEN DE LA COMM'

Maintenant tu as besoin d'expanser.

Expanser ta visibilité, ton message et ta communauté.

1- Fait un état des lieux global (prend rendez-vous avec moi, on le fait ensemble, c'est offert) .

2 - Vérifie où en sont tes réseaux, ta portée, ta stratégie d'acquisition, ton positionnement.

3- Choisis un nouveau réseau en fonction de ce qui vibre en toi ou
Fais de la pub sur Facebook/Instagram.

4- Délègue, tu ne peux pas être partout.

Souvent tu crois que tu délègueras quand tu seras passé(e) au prochain step, et non, c'est le contraire !

C'est le fait de déléguer qui te fera passer au prochain STEP. Pour que tu puisses te concentrer sur ta zone de génie et tes accompagnements.

**RÉSERVE TA SÉANCE STRATÉGIQUE DE OFFERTE
POUR RAYONNER PLEINEMENT LA QUEEN QUE TU ES**



QUE TU SOIS...

Que tu sois Aventurière, Bâtitseuse, ou Queen ?

Savais-tu que si tu as des clients.es, que tu cotises à l'Urssaf, tu as la possibilité de te faire prendre en charge tes formations ?

Si tu as des clients et que tu cotises, alors tu as accès à un fond de formation. Et attention, si tu ne l'utilises pas, c'est perdu (et cadeau à l'état).

(Tu peux générer une attestation de formation pour connaître ton organisme financeur.)

Maintenant tu souhaites te former sur les thèmes :

- Réseaux sociaux : Instagram, Facebook, Youtube
- Newsletter et tunnel de vente
- Publicité Facebook/Instagram
- Blog Business
- Marketing digital



[PRENDS RENDEZ-VOUS AVEC MOI GRATUITEMENT](#)



ELLES M'ONT FAIT CONFIANCE



Stéphanie Adam



J'ai débuté mon accompagnement en étant **complètement novice en communication** sur les réseaux. Aujourd'hui, j'ai pu mettre en place dès le démarrage **les bonnes pratiques, poster régulièrement** en utilisant différents formats, consulter mes statistiques pour améliorer ma création de contenus... **En seulement 3 mois, je me sens à l'aise** et suffisamment armée pour développer ma communication sur mon entreprise. Le tout en se faisant plaisir ! Merci pour ton énergie et ta bienveillance, toujours appréciable !



Charlotte Sarrat



J'ai suivi les formations Publications Impactantes, Formation indispensable pour **apprendre les rouages et les bases d'une communication impactante. Très pédagogique et vivante** Delphine m'a embarquée dans son univers et fait changer de regard sur les réseaux sociaux. Je sais maintenant comment je peux prendre du plaisir à communiquer et augmenter ma visibilité et mon impact. Merci



Muriel Jarousseau



L'accompagnement de Delphine m'a apporté des réponses pratiques sur comment mieux gérer mes pages Facebook et Youtube et un accompagnement plus intérieur, que je n'aurais pas imaginé aussi fort! Celui-ci a permis de lever les réticences intérieures à plus de visibilité.





Sandra de Gorgé de Couleur



Wouah, c'est le mot que j'ai envie d'utiliser pour définir l'accompagnement de Delphine. Ce fut 3 mois de pétages de bretelles, d'échanges avec d'autres rayonnantes extraordinaires et de sortir de zones de confort ! J'ai kiffé la façon de Delphine de nous accompagner avec douceur mais avec détermination et surtout sans jugement de sa part et ça c'est tellement précieux. Je repars avec de nouvelles cordes à mon arc que je ne vais pas oublier et que je continuerai à utiliser précieusement. Merci !



Lélie de Lancey



Si comme moi, vous vous dites « la communication c'est un métier, ce n'est pas pour moi »... Je vous conseille et recommande à 200% de contacter Delphine Meyer pour bénéficier de son accompagnement. Elle partage son expertise avec beaucoup de bienveillance, de générosité, d'énergie positive et de professionnalisme. Elle nous offre des outils pertinents pour avancer et construire notre communication à notre image, et c'est ce qui est magique ! Elle nous apprend à parler de nous et de ce que nous faisons, dans la convivialité de son sourire et sa lumière.



Gislène Lombila



Avant de rejoindre l'accompagnement je me sentais frustrée. J'avais envie de faire des choses mais je n'osais pas.

C'est un des plus beaux cadeaux que l'on puisse se faire. Ma plus belle victoire c'est d'oser faire des lives. J'ai gagné des clientes en osant incarner ma singularité.



Authenticité, honnêteté, éthique, humanité sont des valeurs fortes de mon entreprise.

*Mais aussi le **courage**, le courage d'y aller, le courage de croire en soi, en ses rêves, en cette aspiration profonde qui nous porte et qui nous pousse à vivre cette merveilleuse aventure de l'entrepreneuriat.*

*Ta **visibilité** va au-delà d'écrire des posts sur les réseaux, c'est **ta lumière que tu montres**.*

*Créer ton **indépendance financière** est une pierre que tu **poses chaque jour**.*

*Alors aujourd'hui, où que tu en sois, **célèbre le chemin** que tu as parcouru.*

Et si tu souhaites aller plus loin, je serais heureuse de t'accompagner pour créer une comm' qui te ressemble et créer ton indépendance financière.



contact@commpourtoi.fr

www.commpourtoi.fr

Delphine Meyer

