



La Methode 8

**VALIDE TON FUTUR BUSINESS
DE PERSONNALISATION
EN 8 ÉTAPES STRATÉGIQUES.**

Le *guide* pour savoir exactement
QUOI vendre et à QUI,
avant même d'acheter
ta première machine.



AVERTISSEMENT LÉGAL ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Ce document est strictement personnel et confidentiel.

Toute reproduction, représentation, diffusion ou vente, même partielle, de ce guide est formellement interdite sans l'accord écrit préalable de Leslie Soraya / LBS Academy.

En téléchargeant ce contenu, vous vous engagez à respecter les conditions suivantes :

- Usage Privé : Ce PDF est réservé à votre usage personnel et exclusif. Il ne peut être partagé sur des groupes (WhatsApp, Telegram, Facebook, etc.), envoyé par email ou stocké sur un serveur public.
- Protection Numérique : Ce document contient des marqueurs numériques (Watermarking) permettant d'identifier l'acheteur original en cas de fuite sur Internet.
- Droit d'Auteur : Le contenu (textes, méthodes, structure) est protégé par les dispositions du Code de la Propriété Intellectuelle (Art. L. 122-4). Le non-respect de ces règles constitue un délit de contrefaçon, passible de sanctions pénales et de poursuites judiciaires civiles avec demande de dommages et intérêts.

Le partage gratuit nuit gravement au travail des entrepreneures indépendantes. Merci de respecter l'expertise et les années d'expérience qui ont permis la création de ce guide.

© LBS ACADEMY – REPRODUCTION INTERDITE

Mon histoire,

Pour me présenter à toi, je suis Leslie Soraya, maman de 3 enfants. Depuis 10 ans j'exerce dans le domaine de la personnalisation.

D'abord j'ai confectionné, puis depuis 2021 je forme des femmes inspirantes à ce métier enrichissant autant personnellement que professionnellement.

En 2015, j'avais 360€ en poche. C'était tout ce qu'il me restait pour changer de vie après avoir quitté le salariat. Je ne pouvais pas me permettre de 'tester pour voir'. Je devais réussir. Avant d'acheter ma première machine, j'ai analysé le marché. J'ai cherché où était l'émotion. Ce guide est le fruit de cette réflexion : poser des fondations en béton pour que tes premières créations ne finissent pas dans un placard, mais dans les mains de clientes ravies.



TON PLAN

EN 8 ÉTAPES :

- 1* L'ANALYSE DU TERRAIN : POURQUOI L'ÉTUDE DE MARCHÉ EST TON ASSURANCE VIE.
- 2* TON QUIZ D'ORIENTATION : 3 UNIVERS QUI NE CONNAISSENT PAS LA CRISE.
- 3* L'ANALYSE ICONIQUE : ANALYSER LA CONCURRENCE POUR TE DIFFERENCIER
- 4* LE PORTRAIT ROBOT : QUI EST TA CLIENTE IDÉALE ?
- 5* LE TEST DE DÉSIRABILITÉ : COMMENT SAVOIR SI ON VA T'ACHETER TES PRODUITS.
- 6* BUDGET POUR DEMARRER SANS ATTENDRE
- 7* LE CALCUL DE VIABILITÉ : TES FUTURS BÉNÉFICES RÉELS.
- 8* LE VERDICT : ES-TU PRÊTE POUR LE PROCHAIN STEP ?

*"Ne sois pas celle
qui vend des
coffrets, sois celle
qui crée des
émotions."*

01

ÉTAPE 1

L'ANALYSE DU TERRAIN

Beaucoup de femmes font l'erreur d'acheter une machine avant même de savoir ce qu'elles vont en faire.

Elles se retrouvent avec un outil coûteux et aucune cliente.

Le business iconique fait l'inverse.

L'étude de marché n'est pas un concept ennuyeux de bureau ; c'est simplement l'art d'observer où les gens dépensent déjà leur argent.

La personnalisation ne vend pas des objets (un mug, un t-shirt), elle vend des **marqueurs de vie**.

Note tous les événements qui ont eu lieu dans ton entourage ces 6 derniers mois (naissances, mariages, aïd, diplômes). C'est là que se cache ton futur chiffre d'affaires.

02

ÉTAPE 2

LE QUIZ D'ORIENTATION

Beaucoup d'entrepreneures débutantes s'épuisent car elles essaient de tout personnaliser : des gourdes pour le sport le lundi, des faire-part le mardi, et des t-shirts d'EVJF le mercredi.

Résultat : un stock qui déborde, un marketing flou et une fatigue mentale immense.

Pour devenir iconique, tu dois choisir une niche qui remplit deux conditions :

- 1. Le Marché : Il doit y avoir des clients prêts à dépenser (le besoin).***
- 2. L'Âme : Elle doit vibrer avec tes valeurs (ton mot-clé fort).***

C'est cette combinaison qui te permettra de ne plus vendre un produit, mais une signature.

LE QUIZ D'ORIENTATION

Les 3 niches les plus rentables en personnalisation :

Bébé & Enfance

- **Le Marché** : C'est le marché le plus résilient. Les parents (et l'entourage) ne comptent pas quand il s'agit d'un nouveau-né. C'est l'achat émotionnel par excellence.
- **Les Produits** : Sorties de bain, protège-carnets de santé, sacs à dos de crèche, coffrets naissance.
- **Tes Mots-Clés** : Douceur, Protection, Souvenir, Bienveillance.

Mariage & Célébrations

- **Le Marché** : Un marché de volume et de panier moyen élevé. Pour un mariage, on ne commande pas un objet, on commande pour 50 ou 100 invités. On cherche ici l'esthétique parfaite.
- **Les Produits** : Cintres personnalisés, verres gravés, papeterie de table, cadeaux d'invités, Bride Box.
- **Tes Mots-Clés** : Élégance, Luxe, Raffinement, Exceptionnel.

Professionnels & Associations

- **Le Marché** : C'est le secteur du volume et de l'efficacité. . Quand un professionnel fait appel à toi, c'est l'assurance d'un panier moyen élevé et d'une rentabilité immédiate sur une seule session de travail.
- **Les Produits** : Tabliers logotés, uniformes, signalétique bois/plexiglas, cadeaux clients (goodies)
- **Tes Mots-Clés** : Professionnalisme, Rigueur, Crédibilité, Efficacité.

Quelle créatrice sommeille en toi ?

Réponds spontanément à ces 4 questions en notant la lettre (A, B ou C) :

1. **Qu'est-ce qui te procure le plus de satisfaction visuelle ?**

- A. Des tons pastels, des matières douces et des broderies fines.
- B. Des dorures, du plexiglas transparent et des polices d'écriture calligraphiées.
- C. Un logo net, bien aligné sur un support sobre et qualitatif.

1. **Quelle est ta priorité quand tu crées un objet ?**

- A. Que la personne qui le reçoit ressente un immense réconfort.
- B. Que l'objet soit la pièce maîtresse de la décoration d'un événement.
- C. Que l'objet valorise l'image de marque et le sérieux d'un client.

1. **Ton environnement de travail idéal ressemble à...**

- A. Un cocon chaleureux, rempli de tissus et de rubans.
- B. Un studio créatif chic, avec des échantillons de matières nobles.
- C. Un atelier organisé, structuré, où chaque outil a sa place précise.

1. **Si tu devais choisir un seul mot pour définir ton futur business :**

- A. Émotion.
- B. Prestige.
- C. Autorité.

Réponses en
page suivante



Le Verdict:

- **Majorité de A** : L'Artisane de la Douceur. Ton univers est celui de la Naissance. Tu es faite pour accompagner les plus beaux moments du foyer.
- **Majorité de B** : L'Ambassadrice du Prestige. Tu as l'œil pour le luxe. Ton univers est celui de l'exceptionnel et des grands moments de vie.
- **Majorité de C** : La Partenaire Stratégique. Tu aimes le carré et l'efficace. Ton univers est celui des professionnels qui veulent monter en gamme.

Maintenant que tu as ta direction, sais-tu techniquement comment transformer cette vision en produit réel ?

Dans la LBS Academy, je t'enseigne les techniques spécifiques à chaque univers pour que ton rendu soit à la hauteur de tes ambitions.

03

ÉTAPE 3

L'ANALYSE CONCURRENTIEL : SE DIFFERENCIER POUR NE PAS ÊTRE COMPARÉE

Ne réinvente pas la roue, mais change de trajectoire.

Va là où tes clientes sont déjà : **Etsy, Instagram, Tiktok, Pinterest.**
Cherche les boutiques qui occupent ton futur terrain. Mais

attention : ne les regarde pas pour copier ce qui marche, regarde-les pour identifier ce qu'elles ne font pas.

L'espionnage bienveillant, c'est trouver le 'vide' que les autres laissent.

Pour être “la référence”, tu ne dois pas être 'mieux' qu'une autre, tu dois être différente.

03

ÉTAPE 3

L'ANALYSE CONCURRENTIEL : SE DIFFERENCIER POUR NE PAS ÊTRE COMPARÉE

Comment trouver ta faille de différenciation ?

Lis les avis, observe les flux, et cherche ta propre signature :

Le Style Visuel des produits , Image de marque de l'entreprise.

Si tout le monde fait du 'rose poudré et doré ', deviens celle qui propose du 'minimalisme et luxe'.
Ta différence visuelle est ton premier aimant.

Si les autres vendent un objet brut, vends une expérience. Si elles reçoivent un colis froid, fais en sorte qu'elles reçoivent une émotion (parfum, mot manuscrit, packaging haute couture).

L'Expérience Client

Le Message

Si tout le monde vend 'un cadeau pour bébé', vends 'le premier héritage d'une vie'. Change l'angle d'approche.

Si les autres font tout pour tout le monde, spécialise-toi.
(ex: présente uniquement 3 coffrets haut de gamme pour les naissances)

La Spécialisation

03

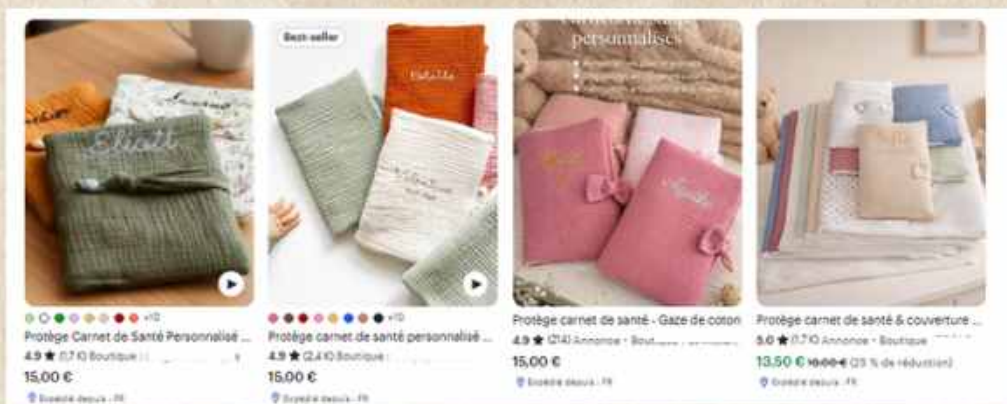
ÉTAPE 3

L'ANALYSE CONCURRENTIELLE : SE DIFFÉRENCIER POUR NE PAS ÊTRE COMPARÉE

Etudes de cas:

La Niche Bébé (Maternité)

- **Ce que font les autres** (généralité): Elles vendent des protège-carnets de santé en tissu avec le prénom de l'enfant. C'est mignon, ça se vend, mais il y en a des milliers sur Etsy.



- **Ta différenciation** (*L'approche Iconique*): Tu remarques que beaucoup de mamans aiment le style "minimaliste / bohème".
 - **Ton action**: Au lieu de faire des motifs enfantins (petites voitures, nounours), tu proposes une gamme "Héritage". Des matières brutes comme le lin, des couleurs neutres (sable, terracotta), et une police d'écriture très fine.
 - **L'argument de vente**: "Je ne vends pas un carnet de santé, je crée l'objet que votre enfant gardera toute sa vie, même une fois adulte."
 - **Résultat**: Tu ne boxes plus dans la même catégorie que les carnets colorés à 15€. Tu es sur du haut de gamme.

Tu peux faire cet étude de cas pour chaque secteur.

04

ÉTAPE 4 TA CLIENTE IDÉALE

Maintenant que tu as choisis ton secteur (niche) d'activité, soit le secteur de la naissance, du mariage ou du domaine professionnel.

On va étudier ta cliente idéale

(D'ailleurs dans la LBS ACADEMY (module 5) je t'apprends à l'étudier, à communiquer avec elle et surtout à lui vendre tes produits via ton contenu)

Tu dois créer pour UNE personne.

Appelons-la Sarah. Elle a 30 ans, elle est maman, elle aime les choses épurées et déteste le 'gadget'. Elle veut du sens.

Quand tu créeras ton premier produit, demande-toi :

'Est-ce que Sarah achèterait ça ?

Maintenant, imagine ta cliente idéale à toi, et décris la. Qui elle est? quel est son budget? Recherche t-elle du haut de gamme ou plutôt un bon rapport qualité/prix ? sur quels réseaux sociaux scrolle-elle ? etc...

05

ÉTAPE 5

**LE TEST DE DESIRABILITÉ À
0€**

***Tu as peur d'échouer ? De perdre de l'argent ?
Alors test ton idée !***

Crée un 'Moodboard' (tableau d'inspiration) avec des photos d'inspiration, Sur pinterest etc.

Poste-le en Story sur ton compte perso ou montre-le à 10 personnes de ton entourage.

Pose la question : . Est-ce que c'est un cadeau que tu aimerais offrir pour environ 45€ ?'.

S'ils s'intéressent ou demandent
'C'est quand que je peux commander ?'
c'est gagné.

ÉTAPE 6

QUEL BUDGET POUR DEMARRER?

Tu as validé ton idée ? Maintenant, on équipe l'atelier. Pour tes premières ventes, pas besoin de la machine à 3000€.

Ensemble on a validé:

- ✓ Le secteur dans lequel tu veux créer,
- ✓ l'étude concurrentiel pour te rendre iconique,
- ✓ ta cliente idéale,
- ✓ la validité de ton idée par tes proches/prospects.

L'étape crucial maintenant ; **LE BUDGET !**

Je vais être très franche avec toi, le budget va dépendre de la technique de personnalisation que tu vas utiliser pour confectionner tes commandes.

- **La papeterie personnalisée, c'est ce qui coûte le moins cher : entre 20 et 200€ si tu t'équipe d'une machine de découpe, mais dans la plupart des cas tu n'en a pas besoin.**
- **Flocage : Machine de découpe, presse à chaud et consommable : 350€ - 500€**
- **Broderie / Brodeuse : 800-1500€**
- **Sublimation : Imprimante, encre + consommable : 500€**
- **Découpe/laser/impression : 1900€**

Ne paie pas le prix fort. Dans la [LBS Academy](#), je te donne la liste des meilleures machines à moindre coût et mes fournisseurs fiables !



ÉTAPE 7

CALCUL DE VIABILITE

Un business qui ne rapporte pas d'argent est un hobby.
Pour que ton projet devienne une source de liberté, tu dois maîtriser tes chiffres.

Beaucoup de créatrices oublient que le prix payé par la cliente n'est pas ce qui finit dans leur poche.

Pour ne jamais te tromper, nous allons utiliser **la règle des 3 tiers**.

1. Le Premier Tiers : Tes Coûts (La base)

C'est ce que tu débourses pour fabriquer le produit.

- Le support : (ex: un sweat, un mug, un coffret)
- La matière : (le vinyle, l'encre, le fil à broder)
- Le packaging : (la boîte, le papier de soie, le pochon)
- Les frais annexes : (électricité, abonnements logiciels, usure machine)
- Exemple : 15€

2. Le Deuxième Tiers : La Part de l'État (L'oubli fatal)

En tant qu'auto-entrepreneure, tu dois reverser un pourcentage de ton Chiffre d'Affaires (tes ventes totales) à l'URSSAF.

- Généralement, compte environ 11% à 13% selon ton activité.
- Attention : L'État prend sa part sur le prix de vente total, pas sur ton bénéfice !
- Exemple : Sur une vente à 45€, l'État prend environ 5€ à 6€.

3. Le Troisième Tiers : Ton Bénéfice & Ton Salaire (Ta liberté)

C'est ce qu'il te reste une fois que tu as payé tes fournitures et tes taxes. C'est ce tiers qui te permet de te payer, de réinvestir et de faire grandir ton empire.

- Objectif : Il doit être au minimum égal ou supérieur à tes coûts.

"Imaginons que tu vendes un Coffret Naissance Prestige."

- Coût total (Produit + Matière + Pack) : **15€**
- Cotisations État (12,3% environ) : **5,50€**
- Ton Bénéfice Net (Ton salaire) : **24,50€**
- PRIX DE VENTE FINAL : **45,00€**



ÉTAPE 7

CALCUL DE VIABILITE

Si tu te dis :

"Mais Leslie/Soraya, c'est trop cher, mes clientes ne paieront jamais ça !"

Si ton prix dépasse ce que tes clientes semblent prêtes à payer, tu as deux solutions :

- Baisser tes coûts (en trouvant de meilleurs fournisseurs grâce à mes listes dans l'Academy).
- Augmenter la valeur perçue : C'est ton Branding.

Si ton produit ressemble à celui du supermarché, 45€ c'est cher.

S'il ressemble à une pièce confectionné avec qualité dans un packaging choisi avec soin, 45€ c'est une affaire.

Dans la LBS Academy, en fin de formation, tu as 1h d'appel offert grâce à ce e-book, je t'aiderai à te lancer, à corriger tes erreurs et structurer ton lancement, pour que tu puisses démarrer cette aventure sereinement.

08

ÉTAPE 8

VERDICT & PROCHAIN STEP

Félicitations.

Si tu as suivi ces 8 étapes, tu as maintenant une vision claire. Tu sais ce que tu veux vendre, à qui, et comment calculer ta rentabilité pour ne pas travailler à perte.

Mais je sais ce que tu ressens en ce moment.

Même avec le meilleur plan du monde, une question tourne en boucle : « *Et si je me trompe de direction ? Et si mes choix ne sont pas les bons ?* »

Le doute est l'ennemi de ton succès. C'est pour cette raison que j'ai décidé de ne pas te laisser seule face à tes décisions.

Rejoins la LBS ACADEMY



LBS ACADEMY – Formation complète à la personnalisation pour femmes débutantes

Apprends un vrai métier depuis chez toi avec LBS Academy. Formation 100% débutante-friendly pour maîtriser le flocage, la papeterie, la broderie et la sublimation, tout en apprenant à vendre et gérer ton activité. Alignée à ta foi, à ton...

 lily-body.fr

08

ÉTAPE 8

VERDICT & PROCHAIN STEP

La LBS Academy n'est pas qu'une simple formation vidéo.
C'est un accompagnement pour transformer ton étude de marché en un business iconique.

LE BONUS EXCLUSIF : TON AUDIT DE DÉPART, tu ne te lances pas à l'aveugle. Je t'offre un Audit de Lancement personnalisé.

- On analyse ensemble tes premiers choix (niche, univers, mots-clés).
- Je valide ta stratégie pour être certaine que tu pars sur des bases rentables.
- Je te guide pour ajuster ton positionnement avant que tu n'investisses tes premières économies.

Ce que tu vas maîtriser :

- La Technique (Modules 1-4) : Flocage, Papeterie, Sublimation, Broderie, Laser.
- Le Marketing (Module 5) : Attirer les bonnes clientes et automatiser tes ventes.
- La Structure (Module 6) : Légalisation et gestion d'entreprise

Ta transformation commence ici. Ne sois pas celle qui rêve, sois celle qui bâtit.

**Je consulte le
programme complet**