

LE PLANIFICATEUR 30 JOURS

**TON RACCOURCI POUR
COMMUNIQUER EFFICACEMENT
SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX**

www.mpoweredwomen.pro

INTRODUCTION

Hello beauty !

Bienvenue dans ton Planificateur 30 jours.

Tu es douée dans ton métier ce guide n'est pas là pour te dire comment mieux travailler, mais pour t'aider à le faire savoir, sans y passer tes journées.

À l'intérieur, tu trouveras tout ce qu'il te faut pour ne plus jamais être face à une page blanche : un calendrier de contenu sur 30 jours avec une formule simple à remplir chaque jour, une banque de plus de 40 accroches adaptables à ta spécialité, des scripts de messages prêts à l'emploi pour répondre à tes prospects, et une trame pour fixer tes prix sans culpabiliser.

Que tu sois esthéticienne, coach sportive, prof de pilates, prothésiste onguilaire ou toute autre professionnelle indépendante de la beauté et du bien-être, chaque outil ici s'adapte à ton univers.

Tu n'as pas besoin de tout réinventer : tu ouvres, tu remplis avec ta réalité, tu publies.

L'objectif : que tes futures clientes et clients aient enfin une vraie raison, chaque jour, de te suivre et de réserver.

Maryne x



CALENDRIER DE CONTENU - 30 JOURS

Chaque jour te propose une formule simple, adaptable à ta spécialité, avec un exemple pour t'inspirer. Il ne te reste plus qu'à la remplir avec ton propre univers !

JOUR 1

Type : Offre

Formule : Présente une offre ou un service phare, avec un appel à l'action clair.

Exemple : *Mon soin signature du mois : nettoyage profond + massage relaxant. Il reste 3 créneaux, lien en bio.*

JOUR 2

Type : Éducatif - Mythe

Formule : Corrige un mythe courant de ton domaine.

Exemple : *Non, transpirer beaucoup ne veut pas dire brûler plus de calories.*

JOUR 3

Type : Éducatif — Astuce

Formule : Partage une astuce simple applicable par ta cliente/client elle-même.

Exemple : *Le bon ordre pour appliquer tes produits de soin.*

JOUR 4

Type : Storytelling

Formule : Raconte pourquoi tu as choisi ce métier.

Exemple : *J'ai commencé après avoir moi-même repris goût au sport après une blessure qui m'a clouée un an.*

JOUR 5

Type : Preuve sociale

Formule : Partage un retour client reçu récemment (avec accord).

Exemple : *"Je n'avais jamais eu une peau aussi apaisée, merci !" — reçu cette semaine*

JOUR 6

Type : Coulisses

Formule : Montre une journée type dans ton activité.

Exemple : *6h première séance en extérieur, préparation des programmes entre deux clients.*

JOUR 7

Type : Engagement

Formule : Sondage sur un besoin ou une préférence de ton audience.

Exemple : *Plutôt soin du visage ou soin du corps en ce moment ?*

JOUR 8

Type : Éducatif - Astuce

Formule : Donne 3 signes qu'il est temps d'agir sur un point précis.

Exemple : *3 signes que tu as besoin d'une semaine de récupération.*

JOUR 9

Type : Éducatif - Erreur

Formule : Partage l'erreur n°1 que tu observes le plus souvent.

Exemple : *L'erreur qui abîme ta barrière cutanée sans que tu le saches.*

JOUR 10

Type : Storytelling

Formule : Partage un moment où un imprévu t'a appris quelque chose.

Exemple : *Le jour où la blessure d'un client m'a appris à toujours prévoir un plan B.*

JOUR 11

Type : Preuve sociale

Formule : Montre un avant/après ou un résultat visible (avec accord).

Exemple : *Avant/après 6 semaines de soins réguliers contre les rougeurs*

JOUR 12

Type : Coulisses

Formule : Présente ton espace de travail ou ton matériel.

Exemple : *Voici le matériel que j'emporte pour mes séances en extérieur.*

JOUR 13

Type : Engagement

Formule : Vrai ou faux sur une croyance répandue de ton domaine.

Exemple : *Plus un produit coûte cher, plus il est efficace ?*

JOUR 14

Type : Offre

Formule : Tease une nouveauté ou un service à venir.

Exemple : *Un nouveau format de séance arrive... indice, c'est en petit groupe 🧐.*

JOUR 15

Type : Éducatif

Formule : Réponds à la question qu'on te pose le plus souvent en consultation.

Exemple : *"Dans quel ordre appliquer mes produits ?" Voici ma réponse.*

JOUR 16

Type : Éducatif

Formule : Explique la différence entre deux options que tes clientes confondent souvent.

Exemple : *Deux types d'exercices ou de programmes.*

JOUR 17

Type : Storytelling

Formule : Raconte l'évolution de ta pratique depuis tes débuts.

Exemple : *Mes débuts avec une seule table pliante à domicile, jusqu'à mon propre institut aujourd'hui.*

JOUR 18

Type : Preuve sociale

Formule : Partage un résultat ou une statistique marquante de ta pratique.

Exemple : *+20 clients ayant atteint leur objectif sportif ce trimestre.*

JOUR 19

Type : Coulisses

Formule : Montre comment tu prépares une prestation ou une séance.

Exemple : *Voici comment je prépare mes produits avant chaque maquillage, étape par étape.*

JOUR 20

Type : Engagement

Formule : Question ouverte sur un objectif ou une expérience de ton audience.

Exemple : *Quel est ton objectif sportif numéro 1 en ce moment ?*

JOUR 21

Type : Offre

Formule : Annonce une offre limitée dans le temps (places ou durée).

Exemple : *Offre découverte jusqu'à dimanche, -20% sur ton premier soin.*

JOUR 22

Type : Éducatif

Formule : Démystifie un terme technique de ton métier en langage simple.

Exemple : *C'est quoi exactement le "gainage" ? Je t'explique simplement.*

JOUR 23

Type : Éducatif

Formule : Partage un rituel ou une routine simple à adopter au quotidien.

Exemple : *Le geste de 30 secondes à ajouter à ta routine du matin.*

JOUR 24

Type : Storytelling

Formule : Partage ce qui te motive un jour difficile.

Exemple : *Les jours fatigants, je repense à ce client qui a couru son premier 10km grâce à nos séances.*

JOUR 25

Type : Preuve sociale

Formule : Partage un témoignage ou un message reçu récemment (avec accord).

Exemple : *“Je recommande les yeux fermés” - reçu cette semaine.*

JOUR 26

Type : Coulisses

Formule : Partage un moment de coulisses assumé, sans filtre.

Exemple : *Aujourd'hui j'ai adapté une séance en dernière minute à cause de la météo.*

JOUR 27

Type : Engagement

Formule : Débat léger sur un sujet qui divise dans ton métier.

Exemple : *Faut-il éviter le soleil à tout prix, ou juste bien se protéger ?*

JOUR 28

Type : Offre

Formule : Relance une offre déjà annoncée, avec preuve sociale ou rappel de date limite.

Exemple : *Dernier jour pour l'offre découverte - déjà 8 personnes ont réservé.*

JOUR 29

Type : Preuve sociale

Formule : Résume ce qui revient le plus souvent dans les retours reçus ce mois-ci.

Exemple : *Le mot qui revient le plus dans vos retours ce mois-ci : "apaisée"*

JOUR 30

Type : Offre

Formule : Fais un bilan du mois et rappelle ta prochaine offre ou disponibilité.

Exemple : *Merci pour ce mois riche en séances et en progrès - de nouvelles disponibilités s'ouvrent, lien en bio.*

BANQUE DE FORMULES DE HOOKS (ADAPTABLES)

40 formules réutilisables que tu peux adapter à n'importe quelle spécialité.

DOULEUR

Tu as l'impression que [problème récurrent] ne s'arrange jamais, peu importe ce que tu essaies ?



Ça fait [durée] que tu [action répétée] sans vraiment voir de changement.



Tu investis dans [solution] mais le résultat ne suit jamais.



Tu as l'impression d'être la seule à qui [problème] arrive.



Tu évites [situation] par peur du jugement.

MYTHE

Non, [croyance répandue] n'est pas vrai.



Tu n'as pas besoin de [action extrême] pour
obtenir [résultat souhaité].



[Produit/méthode populaire] n'est pas la solution
miracle qu'on te vend.



Ce n'est pas parce que [action] que [conséquence
supposée].



Non, [comparaison avec une autre personne] ne
veut rien dire sur toi.

ASTUCE

3 signes que [situation nécessite une action].



L'erreur n°1 qui [conséquence négative] dans
[domaine].

Le bon ordre pour [routine/pratique].



Ce qu'il faut vérifier avant de [action/achat].



Un geste simple à ajouter à ta routine dès
aujourd'hui.



La question à te poser avant de [décision
courante].

STORYTELLING

Le jour où j'ai compris que [déclic professionnel].



Ce que mes années d'expérience m'ont appris sur
[sujet].



Personne ne m'avait dit que [réalité du métier].



Pourquoi j'ai choisi de me spécialiser en
[domaine].



Ce que je dis à chaque nouvelle cliente/client
avant de commencer.

PREUVE SOCIALE

Elle/il avait [situation de départ]. Voici ce qui a changé.



Ce que mes clientes/clients disent après [prestation/séance].



Un avant/après qui parle de lui-même.



Le message que j'ai reçu cette semaine qui m'a fait sourire.



Ce qui revient le plus souvent dans les retours que je reçois.

URGENCE / OFFRE

Les [nombre] premières places sont à [avantage].



Cette offre ne sera plus disponible dans [délai].

[Nom de l'offre] est disponible. Voici ce qu'il y a dedans.



Dernier rappel avant la fin de [offre].



Ce que tu perds à attendre encore un mois pour [action].

ENGAGEMENT

Vrai ou faux : [croyance de ton domaine] ?



Dis-moi en commentaire [ta question/ton objectif].



Débat léger : [sujet qui divise dans ton métier].



Ta plus grande victoire de [période] — je veux tout savoir.



Si tu ne devais garder qu'une seule [pratique/produit], ce serait laquelle ?

CURIOSITÉ

Ce que je regarde en premier quand [situation professionnelle].



La vraie raison pour laquelle [problème courant] n'a rien à voir avec [fausse cause supposée].



Ce qu'il ne faut jamais faire juste avant [situation].



Le détail que 9 [profession] sur 10 oublient.



SCRIPTS DM

À envoyer sans modération et à adapter selon tes offres et ton contenu !

1. Quelqu'un like plusieurs posts sans jamais écrire



“Coucou [prénom] 😊 Je vois que tu suis mon contenu, merci ! Je suis curieuse : c'est quoi ton plus gros [objectif/préoccupation] en ce moment avec [ta peau / ton corps / ta pratique] ?”

2. Quelqu'un demande le prix



“Avec plaisir ! Pour te donner le tarif le plus adapté, dis-m'en un peu plus sur ce que tu recherches — c'est pour toi, ou tu explores encore les options ?”

3. Silence après une question de prix (ghost)



“Je te laisse le temps d'y réfléchir 😊 N'hésite pas si tu as des questions, je suis là pour t'aider à voir si ça correspond à ce que tu cherches.”

4. “C'est trop cher”



“Je comprends. Est-ce que c'est plutôt le prix en tant que tel, ou le fait de ne pas encore être sûre que ça va répondre à ton besoin ?”

5. Négociation / demande de réduction

“Je comprends l'envie d'un bon prix 😊 Ce tarif reflète [le temps, les produits, l'expertise] que j'y mets. Je peux par contre te proposer [alternative : format plus court, prochaine offre].”

6. Silence après un premier échange

“Coucou [prénom], je voulais juste m'assurer que mon message précédent t'est bien arrivé, parfois ça part dans les indésirables 😊 Dis-moi si tu as des questions.”

7. Planning complet, demande urgente

“Merci de ton intérêt ! Mon planning est complet cette semaine, mais je peux te proposer [prochaine dispo] ou t'ajouter en liste d'attente. Qu'est-ce qui te correspondrait le mieux ?”



TRAME POUR FIXER SES PRIX

Un mini-exercice en 4 questions, à remplir avant de fixer ou revoir un prix.

1. Le temps réel

- Préparation : _____ minutes
- Prestation : _____ minutes
- Suivi (messages, rappels, entretien) : _____ minutes

2. Le coût horaire minimum visé

Revenu mensuel souhaité ÷ nombre d'heures facturables réalistes par mois = coût horaire minimum.

3. Les coûts directs

- Produits / matériel utilisés
- Déplacement, s'il y a lieu

4. La valeur perçue

Qu'est-ce que ce service change concrètement pour la cliente (gain de temps, confiance, résultat visible) ? Où se situe ce prix comparé à une dépense qu'elle fait déjà sans hésiter (coiffeur, abonnement salle) ?

Exemple de calcul (à titre illustratif)

- Temps réel total : 1h30
 - Coût horaire visé : 40 €
 - Coûts directs : 10 €
- Prix de base : 70 €.

Ajusté selon la valeur perçue (résultat, confort, expertise) : 80 à 90 €.

CONCLUSION

Et maintenant ?

Tu as entre les mains tout ce qu'il te faut pour ne plus jamais te retrouver face à une page blanche : un calendrier sur 30 jours, une banque de formules adaptables, des scripts pour répondre à tes prospects, et une trame pour fixer tes prix sans culpabiliser.

Mais un outil ne change rien tant qu'il reste fermé sur ton ordinateur. La vraie différence se fait dans la **constance** : une formule par jour, adaptée à ta réalité, publiée - même imparfaite, même sans être sûre que ce soit le bon jour.

Ta prochaine étape, **maintenant**, pas demain :

Ouvre le Jour 1. Prends 10 minutes pour l'adapter à ton activité. Publie-le aujourd'hui.

Tague @mpowered.studio quand tu commences à l'utiliser - j'adore voir comment chacune se l'approprié, et ça m'aide à créer encore plus d'outils qui vous ressemblent.

Et si tu veux aller plus loin une fois ce calendrier bien en main, le Kit Visuels et le Système complet arrivent bientôt pour continuer à construire ton planning, mois après mois.

À toi de jouer 💙

Chat soon! xx