

A top-down view of a wooden desk. In the upper center, a laptop is open, displaying the 'Kpowered STUDIO' logo. To the left of the laptop, a small spiral-bound notebook with a pen resting on it is visible. Below the laptop, a pen lies horizontally. In the lower center, a glass of water is partially filled. The background is a light-colored wooden surface.

*Kpowered*  
STUDIO

DIGITAL MARKETING

# 30 IDÉES DE CONTENU

pour attirer et convertir tes  
abonnées en clientes

**LE GUIDE EXPRESS POUR LES PROS DE LA BEAUTÉ & DU  
FITNESS QUI NE SAVENT PLUS QUOI POSTER**

Ma belle,

Tu ne manques pas d'idées. Tu manques d'une stratégie.

Tu ouvres Instagram.

Tu regardes ton feed.

Et tu te demandes :

“Mais qu'est-ce que je peux bien poster aujourd'hui ?”

Alors tu finis par publier une photo de ton travail, une story de dernière minute ou... rien du tout.

Le problème n'est pas que tu n'as rien à dire.

Tu as probablement des dizaines de choses à montrer, expliquer et partager.

Tu dois simplement savoir quoi transformer en contenu.

C'est exactement ce que tu vas trouver dans ce guide.

À l'intérieur :

- ✨ 30 idées de contenus prêtes à adapter
- ✨ Des idées pour attirer de nouvelles personnes
- ✨ Des idées pour créer de la confiance
- ✨ Des idées pour donner envie de réserver
- ✨ Des idées pour vendre sans avoir l'impression de vendre

Choisis une idée, adapte-la à ton activité et poste-la.

Dans un premier temps, beaucoup font souvent l'une de ces 5 erreurs - toutes invisibles de l'intérieur, et toutes faciles à corriger une fois qu'on les voit. Voici ce que je corrige en premier avec chaque cliente que j'accompagne.

## ERREUR 1 : PUBLIER SANS SAVOIR POURQUOI

Tu postes parce qu'il "faut" poster, sans que chaque publication ait un objectif clair. Résultat : du contenu joli, mais qui ne mène nulle part. Personne ne sait ce qu'il doit faire après t'avoir lue.

**Le réflexe à prendre :** avant de publier, termine cette phrase : "Après avoir vu ce post, la personne doit avoir envie de..."  
Si tu ne peux pas la compléter, retravaille le post.

## ERREUR 2 : NE JAMAIS RELANCER

Quelqu'un aime tes posts, pose une question en DM, puis... silence. Tu attends qu'elle revienne d'elle-même.

La plupart du temps, elle ne reviendra pas - pas parce qu'elle n'est pas intéressée, mais parce que la vie l'a distraite.

**Le réflexe à prendre :** note chaque prospect intéressée dans un carnet ou une note simple, et relance-la 3 à 5 jours après sans vendre - juste pour prendre des nouvelles. C'est souvent là que se fait la vente.

## ERREUR 3 : SE SOUS- VENDRE PAR PEUR

Tu fixes tes prix en pensant à ce que tu oserais payer toi-même, ou par peur de "faire fuir" une cliente. Le problème : un prix trop bas attire souvent les clientes les plus difficiles, pas les plus fidèles.

**Le réflexe à prendre :** calcule ton prix à partir de ton temps réel (préparation + prestation + suivi) et du résultat que tu apportes, jamais à partir de ta peur du refus.

## ERREUR 4 : PARLER DE TOI PLUS QUE D'ELLE

"Je propose", "j'utilise", "ma méthode"... Ton contenu parle beaucoup de ton offre, mais peu de ce que vit réellement la personne en face - sa frustration, son quotidien, ce qu'elle a déjà essayé sans succès.

**Le réflexe à prendre :** commence 1 post sur 2 par une phrase que ta cliente idéale pourrait dire elle-même à voix haute, pas par une phrase qui parle de toi.

## ERREUR 5 : NE PAS AVOIR DE CHEMIN CLAIR VERS LE RENDEZ-VOUS

Ton profil est joli, ton contenu est bon, mais une personne motivée doit chercher pendant deux minutes

comment réserver ou t'écrire. Chaque seconde d'hésitation te fait perdre des clientes.

**Le réflexe à prendre :** un seul lien clair en bio, une seule action possible ("écris-moi" ou "réserve ici") - jamais trois options qui obligent à choisir.

# PARTIE 1 : CONTENU POUR ATTIRER DE NOUVELLES PERSONNES

Ces contenus sont conçus pour être facilement partagés, enregistrés ou découverts par des personnes qui ne te suivent pas encore.

## 01 — “3 erreurs que [ta cliente idéale] fait sans s’en rendre compte”

Exemple beauté :

*3 erreurs qui abîment tes cheveux sans que tu le réalises*

Exemple fitness :

*3 erreurs qui ralentissent tes résultats à la salle*

CTA :

👉 Enregistre ce post pour ne plus les refaire.

## 02 — Le “personne ne te dit que...”

Commence par une vérité que ton audience a besoin d’entendre.

Personne ne te dit que ton problème n’est peut-être pas ton manque de motivation...

Puis explique pourquoi.

CTA :

👉 Envoie ce post à quelqu’un qui en a besoin.

### 03 — “Si je recommençais aujourd’hui...”

Partage ce que tu ferais différemment si tu devais recommencer ton parcours.

Exemples :

- *Si je recommençais ma routine skincare...*
- *Si je recommençais ma transformation physique...*
- *Si je devais reconstruire mon business beauté de zéro...*
- 

CTA :

👉 Enregistre-le pour plus tard.

### 04 — Le mythe que tu veux déconstruire

Commence par :

“NON, tu n’as pas besoin de \_\_\_\_\_ pour \_\_\_\_\_.”

Puis explique ce qu’il faut réellement faire.

Ce format fonctionne particulièrement bien pour l’éducation.

### 05 — “Arrête de faire X, fais plutôt Y”

Exemple :

❌ *Arrête de poster uniquement tes résultats.*

✅ *Montre aussi le processus qui permet de les obtenir.*

Ou :

❌ *Arrête de changer de routine chaque semaine.*

✅ *Donne à ta routine le temps de fonctionner.*

CTA :

👉 Enregistre cette idée.

## 06 — La checklist

Transforme ton expertise en liste simple.

Exemples :

*“La checklist avant ton prochain rendez-vous beauté”*

*“La checklist de ton sac de sport”*

*“La checklist avant de publier ton prochain Reel”*

Les checklists sont naturellement faciles à enregistrer.

## 07 — “5 choses que j’aurais aimé savoir avant...”

Partage des leçons tirées de ton expérience.

Exemples :

*5 choses que j’aurais aimé savoir avant de commencer le fitness*

ou

*5 choses que j’aurais aimé savoir avant de me lancer comme esthéticienne indépendante*

CTA :

👉 Laquelle t’aurais-tu aimé connaître plus tôt ?

## 08 — Le “vrai ou faux”

Présente 3 à 5 affirmations.

“Le cardio fait perdre du muscle.”

VRAI ou FAUX ?

Puis révèle la réponse et explique pourquoi.

Bonus : utilise ce format en Reel avec du texte à l’écran.

## 09 — Une comparaison

Les comparaisons créent naturellement de la curiosité.

Exemples :

*Routine à 20€ VS routine à 100€*

*Exercice A VS exercice B*

*Faire soi-même VS faire avec un professionnel*

*Ce que tu penses qu'il faut faire VS ce qu'il faut réellement faire*

## 10 — Réponds à une question que tes clientes te posent constamment

Tu réponds probablement déjà aux mêmes questions tous les jours.

Transforme-les en contenu.

“Combien de temps avant de voir des résultats ?”

“À quelle fréquence dois-je faire \_\_\_\_\_ ?”

“Est-ce que \_\_\_\_\_ est vraiment nécessaire ?”

Une question client = une idée de contenu.

## PARTIE 2 : CONTENU POUR CRÉER DE LA CONFIANCE

Les personnes ne deviennent pas clientes simplement parce qu'elles voient ton travail. Elles deviennent clientes lorsqu'elles te font confiance.

### 11 — Montre les coulisses

Montre ce que les clientes ne voient normalement pas.

Exemples :

- *préparation d'un rendez-vous*
- *préparation de ton espace*
- *création d'un programme*
- *sélection des produits*
- *organisation de ta journée*
- *avant l'arrivée d'une cliente*

CTA :

👉 Tu veux voir plus de coulisses ? Dis-le-moi en commentaire.

### 12 — Ton histoire

Partage :

Avant → Déclic → Aujourd'hui

Explique ce qui t'a amenée là où tu es aujourd'hui.

Pas besoin de raconter toute ta vie.

Une histoire simple et honnête peut suffire.

## 13 — Ton “pourquoi”

Pourquoi fais-tu ce métier ?

Pourquoi as-tu choisi cette spécialité ?

Pourquoi est-ce important pour toi ?

Les gens achètent rarement uniquement une prestation.

Ils achètent aussi la personne derrière la prestation.

## 14 — Montre ton processus

Ne montre pas seulement le résultat.

Montre comment tu y arrives.

Exemple beauté :

*Consultation → préparation → prestation → résultat*

Exemple fitness :

*Évaluation → programme → entraînement → progression*

Cela permet à ton audience de comprendre ta valeur.

## 15 — Une erreur que tu as toi-même faite

Partage une erreur réelle et ce qu'elle t'a appris.

“J’ai fait cette erreur pendant des années. Voici ce que je ferais maintenant.”

Ce type de contenu humanise ton expertise.

## **16 — Ton opinion professionnelle**

Prends position.

“Mon opinion impopulaire en tant que \_\_\_\_\_ : ...”

Puis explique ton raisonnement.

Tu n'as pas besoin de créer une polémique.

Tu dois simplement montrer ton expertise.

## **17 — Avant / après + explication**

Ne poste pas uniquement :

AVANT → APRÈS

Ajoute :

Voici ce qui a changé.

Voici pourquoi.

Voici ce que nous avons fait.

Le résultat attire l'attention.

L'explication crée la confiance.

## **18 — Une journée dans ta vie**

Montre une journée réelle.

Cela peut être :

- un Reel “day in my life”
- une série de stories
- un carousel

N'essaie pas de rendre ta journée parfaite.

L'authenticité est le contenu.

## 19 — “Ce que je recommande à mes clientes”

Crée une liste de recommandations.

Exemples :

*5 habitudes que je recommande à toutes mes clientes*

*Mes 5 produits préférés pour...*

*Les 3 exercices que je recommande le plus souvent*

Cela positionne naturellement ton expertise.

## 20 — Partage un témoignage

Utilise un vrai retour client.

Puis ajoute du contexte :

Le problème → ce que tu as fait → le résultat

Ne te contente pas de montrer :

“Super prestation, merci ! ❤️”

Explique pourquoi cette cliente était satisfaite.

## PARTIE 3 : CONTENU QUI DONNE ENVIE D'ACHETER

Tu n'as pas besoin de vendre dans chaque publication.

Mais si tu ne vends jamais, ton audience ne saura jamais comment travailler avec toi.

### **21 — “Voici ce qui se passe lorsque tu réserves avec moi”**

Montre exactement l'expérience client.

Exemple :

1. *Tu réserves*
2. *Tu reçois les informations*
3. *On fait le point ensemble*
4. *Je personnalise ta prestation*
5. *Tu repars avec...*

Plus le processus est clair, plus il est facile d'acheter.

### **22 — Présente ton offre sans simplement dire “disponible”**

Au lieu de :

“Il me reste 2 places cette semaine.”

Explique :

Cette prestation est faite pour toi si...

Puis liste 3 à 5 situations.

Termine par :

Si tu te reconnais, envoie-moi “INFO” en DM.

## 23 — “Pourquoi ce service coûte ce prix”

Explique ce qui se trouve derrière ton tarif.  
Parle de :

- ton expertise
- ton temps
- ta formation
- les produits utilisés
- la personnalisation
- l'expérience client
- le résultat recherché

Tu ne te justifies pas. Tu éduques.

## 24 — Les objections

Transforme les objections en contenu.

Exemples :

*“C’est trop cher.”*

*“Je n’ai pas le temps.”*

*“J’ai peur que ça ne fonctionne pas.”*

*“Je ne sais pas si c’est pour moi.”*

Puis réponds honnêtement.

## 25 — “Pour qui / pas pour qui”

Exemple :

*Cette prestation est pour toi si...*

✓ Tu veux \_\_\_\_\_

✓ Tu recherches \_\_\_\_\_

✓ Tu es prête à \_\_\_\_\_

*Elle n’est probablement pas pour toi si...*

✗ Tu recherches \_\_\_\_\_

✗ Tu veux \_\_\_\_\_ immédiatement

✗ Tu ne souhaites pas \_\_\_\_\_

Cela attire des clientes mieux qualifiées.

## 26 — Fais visiter ton offre

Montre concrètement ce que la cliente reçoit.

Exemple :

*“Voici exactement ce que tu reçois pour 97€”*

Montre chaque élément.

Plus ton offre est tangible, plus elle paraît précieuse.

## 27 — Le “résultat que personne ne voit”

Ton service ne donne probablement pas qu'un résultat physique.

Il donne aussi une sensation.

Confiance.

Temps gagné.

Sérénité.

Confort.

Motivation.

Facilité.

Montre cette transformation.

## 28 — FAQ express

Réponds aux 5 questions qui reviennent le plus souvent avant une réservation.

Exemple :

*“Faut-il venir avec quelque chose ?”*

*“Combien de temps dure la séance ?”*

*“Combien de séances faut-il ?”*

*“Est-ce adapté aux débutantes ?”*

*“Comment réserver ?”*

Termine par :

👉 Tu as une autre question ? Envoie-moi un DM.

## 29 — Montre une place disponible

Mais donne-lui du contexte.

Au lieu de :

“DISPO VENDREDI 14H ! ”

Essaie :

“Si tu attends le bon moment pour commencer \_\_\_\_\_, j’ai une place disponible vendredi à 14h.”

Puis explique pour qui cette place est idéale.

## 30 — Ton invitation à travailler avec toi

Termine le mois avec un contenu simple :

“Si tu veux \_\_\_\_\_, voici comment je peux t’aider.”

Présente ton offre.

Explique pour qui elle est.

Explique le résultat recherché.

Et donne une seule action :

👉 Réserve via le lien en bio.

👉 Envoie-moi “INFO” en DM.

👉 Écris-moi “GO” en commentaire.

Ne laisse jamais ton audience deviner quoi faire ensuite.

# BONUS : LA FORMULE POUR NE PLUS JAMAIS MANQUER D'IDÉES

Tu peux créer une infinité de contenus avec cette formule :

**PROBLÈME → CONSEIL → PREUVE → CTA**

## 1. PROBLÈME

Quel problème ta cliente rencontre-t-elle ?

↓

## 2. CONSEIL

Quelle solution peux-tu lui apporter ?

↓

## 3. PREUVE

Pourquoi devrait-elle te croire ?

Montre :

- ton expérience
- un résultat
- un témoignage
- une démonstration
- ton processus

↓

## 4. CTA

Que veux-tu qu'elle fasse maintenant ?

Enregistrer ? Commenter ? Partager ? DM ?

Réserver ?

# TON MINI PLAN DE CONTENU

Tu peux maintenant répartir les 30 idées sur ton mois :

| SEMAINE 1               | SEMAINE 2   | SEMAINE 3   | SEMAINE 4    |
|-------------------------|-------------|-------------|--------------|
| 👁️ Attirer              | 👁️ Attirer  | 💖 Histoire  | 👁️ Attirer   |
| 💖 Éduquer               | 💖 Éduquer   | 👁️ Éduquer  | 💖 Confiance  |
| 👁️ Attirer              | 💖 Coulisses | 💰 Objection | 💰 Offre      |
| 💖 Créer de la confiance | 👁️ Attirer  | 💖 Preuve    | 💖 Témoignage |
| 💰 Vendre                | 💰 Vendre    | 👁️ Attirer  | 💰 CTA        |

Tu n'as pas besoin de poster 30 fois pour utiliser ce guide.

Une seule idée peut devenir :  
1 Reel + 3 stories + 1 carrousel.

# LA RÈGLE MPOWERED

Avant de publier, demande-toi :

*“Est-ce que ce contenu fait au moins UNE de ces choses ?”*

## **ATTIRER**

→ Une nouvelle personne découvre mon compte.

## **ÉDUQUER**

→ Mon audience apprend quelque chose.

## **CONNECTER**

→ Mon audience apprend à me connaître.

## **CONVAINCRE**

→ Mon audience comprend pourquoi elle peut me faire confiance.

## **VENDRE**

→ Mon audience comprend comment travailler avec moi.

Si la réponse est non à toutes, demande-toi :

*“Pourquoi est-ce que je poste ça ?”*

Ton contenu n’a pas besoin d’être **parfait**.

Il doit simplement avoir un **objectif**.



# ENVIE D'ALLER PLUS LOIN ?

Ce guide t'a donné les idées.  
Mais une bonne idée ne suffit pas à créer une  
stratégie de contenu.  
Tu dois encore savoir :  
quoi publier, quand le publier, quoi écrire, quel hook  
utiliser et quel CTA ajouter.  
C'est exactement ce que tu peux construire avec les  
outils Mpowered Studio.  
Crée du contenu avec intention.  
Attire les bonnes clientes.  
Transforme ton Instagram en véritable outil de  
croissance.



@mpoweredstudio