



SÉANCE 3

PARTIE 1 : T'ADAPTER AUX BESOINS DE TON AUDIENCE
SANS TRAHIR CELLE QUE TU ES

Oum Adam - Namir Agency



L'audience idéale : De quoi parle-t-on ici ?

Avatar / persona / client idéal, ce n'est pas une part de marché :

- aspect statistiques / sociologique
- aspect psychologique / intrapersonnel

Essentiel pour les multipotentiels plus que pour qui que ce soit car :

- risque d'ennui / lassitude
 - risque de perdre son audience au milieu de ses 1000 projets
- 

Le filtre à appliquer pour trouver ton audience idéale



1

**VALEURS
PARTAGEES**

Ex : Indépendance,
spiritualité

Le filtre à appliquer pour trouver ton audience idéale

1

**VALEURS
PARTAGEES**

Ex : Indépendance,
spiritualité

2

**COMPORTEMENTI
INSUPPORTABLE**

Ex : Résultats
sans efforts

Le filtre à appliquer pour trouver ton audience idéale

1

**VALEURS
PARTAGEES**

Ex : Indépendance,
spiritualité

2

**COMPORTEMENTI
INSUPPORTABLE**

Ex : Résultats
sans efforts

3

**NIVEAU
D'ENGAGEMENT**

Débutant / Inter
/ Avancé



SÉANCE 3

PARTIE 2 : DÉFINIR UN POSITIONNEMENT UNIQUE
SANS T'ENFERMER DANS UNE CASE

Oum Adam - Namir Agency

Pourquoi le positionnement d'une entrepreneure multipotentielle n'est pas "classique" ?

Les défis du positionnement pour une multi :

- S'ennuyer dans une seule case
- Avoir l'impression de "sacrifier" un bout de soi
- Ressentir le besoin de recommencer encore et encore

La solution :

- Utiliser le fil rouge pour un positionnement évolutif



Exercice de positionnement pour les entrepreneures multipotentielles

Reprendre ton fil rouge et l'utiliser pour :

- Ressortir ce qui t'anime profondément
- Distinguer les thématiques qui te tiennent à coeur

Compléter une phrase de type :

"J'aide [TON AUDIENCE] à [TRANSFORMATION QUE TU APPORTES] en utilisant [TES COMPÉTENCES UNIQUES]."





SÉANCE 3

PARTIE 3 : SÉLECTIONNER LE BON FORMAT POUR TOI
ET POUR TON AUDIENCE

Oum Adam - Namir Agency

LES 4 PILIERS FONDAMENTAUX D'UNE OFFRE QUI CARTONNE

1

Promesse

Quelle est la
transformation ?

LES 4 PILIERS FONDAMENTAUX D'UNE OFFRE QUI CARTONNE

1

Promesse

Quelle est la
transformation ?

2

Format

Quel type
d'offre ?

LES 4 PILIERS FONDAMENTAUX D'UNE OFFRE QUI CARTONNE

1

Promesse

Quelle est la transformation ?

2

Format

Quel type d'offre ?

3

Prix

Cohérent avec ton expertise

LES 4 PILIERS FONDAMENTAUX D'UNE OFFRE QUI CARTONNE

1

Promesse

Quelle est la transformation ?

2

Format

Quel type d'offre ?

3

Prix

Cohérent avec ton expertise

4

Différenciation

Pourquoi toi et pas une autre ?

EXERCICE POUR LE CHOIX D'OFFRE

Réponds à ces questions :

- ✓ Ai-je envie d'échanger en direct avec mes clientes ?
- ✓ Est-ce que je préfère du numérique, du physique ?
- ✓ Quel niveau de suivi je veux proposer ?
- ✓ Est-ce que je veux un business structuré ou plutôt un business évolutif ?

💡 Astuce : Pour les multipotentielles, les formats hybrides marchent souvent bien





SÉANCE 3

PARTIE 4 : LA BOUSSOLE DE L'ALIGNEMENT

Oum Adam - Namir Agency

L'exercice "Boussole d'alignement"

Adaptation libre de plusieurs méthodes dont l'ikigai japonais, le product-market fit et différentes stratégies entrepreneuriales

Ce que tu aimes
faire et tes
compétences
naturelles

ÉTAPE 1



L'exercice "Boussole d'alignement"

Adaptation libre de plusieurs méthodes dont l'ikigai japonais, le product-market fit et différentes stratégies entrepreneuriales

Ce que tu aimes
faire et tes
compétences
naturelles

ÉTAPE 1

Les problèmes
que ton audience
rencontre, ses
désirs et rêves

ÉTAPE 2



L'exercice "Boussole d'alignement"

Adaptation libre de plusieurs méthodes dont l'ikigai japonais, le product-market fit et différentes stratégies entrepreneuriales

Ce que tu aimes faire et tes compétences naturelles

ÉTAPE 1

Les problèmes que ton audience rencontre, ses désirs et rêves

ÉTAPE 2

Ce qui se vend et qui a de la valeur sur le marché (rentabilité ?)

ÉTAPE 3



L'exercice "Boussole d'alignement"

Adaptation libre de plusieurs méthodes dont l'ikigai japonais, le product-market fit et différentes stratégies entrepreneuriales

Ce que
j'aime
faire

Ce que
veut ma
cible

Ce qui
a de la
valeur





*C'EST L'HEURE DE ME POSER
TOUTES TES QUESTIONS*

MERCI DE TON ATTENTION

Exercice pour demain :

- Effectue chacun des exercices demandés
- Passe minimum 30 minutes sur ta boussole
- Viens partager ton offre / business sur le groupe

Rappel de mes coordonnées :

- contact@namir.fr
- 0033769343309

