



# SÉANCE 4

*Oum Adam - Namir Agency*

# *LES BASES D'UN BUSINESS SOLIDE*

- Qui tu es vraiment ?
- Avec qui veux-tu travailler ? Et ne surtout pas travailler ?
- Penser au-delà d'une offre unique et penser à un éco système d'offres

# *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]."



# *Les bases pour un branding cohérent et mémorable*

Choisir un nom plutôt générique qui ne t'enferme pas dans une seule case

**NAMING**

Couleurs, typographies, éléments visuels qui te différencient

**ID VISUELLE**

On doit reconnaître ta "voix" de marque sur tes différents supports

**BRAND VOICE**





# *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

2

**COMPORTEMENTI  
INSUPPORTABLE**

Ex : Résultats  
sans efforts

3

**NIVEAU  
D'ENGAGEMENT**

Débutant / Inter  
/ Avancé

# *Remplir ton document d'avatar et de positionnement*



- ✓ De manière objective
- ✓ Utiliser les ITW
- ✓ Te documenter
- ✓ Parfois contre-intuitif
  
- ✗ Attention aux idées pré-conçues
- ✗ Trop parler pendant les ITW
- ✗ Trop peu d'ITW
- ✗ Se contenter du socio-démographique

# Créer un éco-système d'offres

Petit produit ou  
leadmagnet  
(mini formation,  
ebook,  
challenge,...)

**OFFRE D'APPEL**

accompagnement  
complet,  
programme  
signature,  
coaching collectif

**OFFRE DE COEUR**

1:1, mastermind,  
immersion,  
consulting haut  
de gamme

**OFFRE PREMIUM**



# *QUESTIONS À TE POSER*

- Est-ce que tu veux accompagner à plusieurs niveaux ?
- Qu'est-ce que tu peux proposer à quelqu'un qui a besoin de toi mais pas encore prête pour ton offre phare ?
- Et pour celles qui ont déjà eu des résultats avec toi, que peux-tu leur offrir ensuite ?

# *EXERCICES À RÉALISER*

## **Pour la séance prochaine**

- Valider le nom
- Exercice d'avatar
- Lister 3 idées d'offres
- Réaliser des ITW + Se documenter

