

Feuille de route personnalisée — Anna, Campus des Multi

AN

Ma feuille de route — Anna

Campus des Multi · Bilan de parcours & plan d'action final · Formation pâtisserie

CE QUE J'AI CONSTRUIT CETTE ANNÉE

Pilier 1

Mindset

- ✓ Exploré sans me perdre
- ✓ Testé ce qui était viable
- ✓ Réaligné émotionnellement

Pilier 2

Avatar

- ✓ Interviews avatar lancées
- ✓ Cible formation pâtisserie
- ✓ Besoins réels identifiés

Pilier 3

Positionnement

- ✓ Direction clarifiée
- ✓ Pâtisserie locale + transmission
- ✓ Univers de marque posé

Pilier 4

Communication

- ✓ Contenu qualitatif produit
- ✓ Cohérence visuelle forte
- ✓ Visibilité installée

MES FORCES IDENTIFIÉES

EXPERTISE TECHNIQUE RARE

Tu es la plus compétente techniquement du Campus. Ta maîtrise est largement au-dessus de ce que tu laisses croire.

SENSIBILITÉ ARTISTIQUE

Ton univers, ton image de marque, ta façon de présenter les choses — tout ça dégage une esthétique rare et identifiable.

CONTENU QUI INSPIRE CONFIANCE

Tu as déjà une vraie visibilité. Ton audience te voit comme une professionnelle. C'est une base solide à monétiser.

CAPACITÉ À TRANSMETTRE

Technicité + expérience + envie de partager — tu as tous les ingrédients pour faire de la formation un axe central et rentable.

Mon axe prioritaire ce dernier mois

- Arrêter d'explorer — il est temps de consolider et structurer
- Analyser les retours des interviews avatar et en tirer une offre claire
- Transformer ma visibilité existante en système de conversion
- Construire un parcours simple et stratégique pour mon audience

MON PLAN D'ACTION — LES 5 DERNIÈRES SÉANCES

OFFRE

Structurer ma formation

- Analyser les retours d'interviews
- Définir le format et le prix
- Rédiger ma page de présentation

CONVERSION

Activer ma visibilité

- Créer un parcours clair pour l'audience
- Ajouter un appel à l'action fort
- Tester une première vente

TERRAIN

Écouter & simplifier

- Finaliser les interviews avatar
- Choisir 1 direction et s'y tenir
- Construire autour de ce qui marche

MES 5 VICTOIRES DE FIN DE PARCOURS

J'ai analysé mes interviews et j'en ai tiré une offre concrète

Mon offre de formation pâtisserie est formulée, tarifée et prête à présenter

J'ai mis en place un appel à l'action clair sur au moins 1 canal

J'ai fait au moins 1 appel découverte ou proposition commerciale

J'ai posé mes 3 priorités pour les 90 premiers jours post-formation

Ma zone — à compléter à la main

Ma plus grande victoire depuis le début du Campus

Mon offre de formation en 1 phrase

Mon objectif n°1 pour les 30 prochains jours

La piste que je m'engage à ne plus explorer (pour l'instant)

Ma vision — dans 6 mois

Ma formation pâtisserie tourne, elle attire les bonnes personnes, elle génère des revenus. Voilà ce que j'aurai construit :

Tu ne pars jamais de zéro. Tes épreuves sont du capital.