GUIDE GRATUIT

TU AS UNE PASSION. ET MAINTENANT ?

LE PLAN POUR COMMENCER À EN VIVRE, SANS TOUT PLAQUER DEMAIN

BIEN-ÊTRE
CRÉATION
ACCOMPAGNEMENT…

PAR MARINE

AVANT DE COMMENCER

TU AS UNE PASSION. ET POURTANT…

Tu y penses le soir, tu en parles à tes copines, tu as peut-être même déjà fait une formation ou quelques séances pour tes proches. Et pourtant, une petite voix te dit :

« ÇA NE RAPPORTERA JAMAIS ASSEZ. »
« JE NE SUIS PAS LÉGITIME. »
« JE N'AI PAS LE TEMPS AVEC MON BOULOT. »

Si tu te reconnais, rassure-toi : c'est le passage obligé de presque toutes les meufs qui se lancent. **Le problème n'est pas ta passion, c'est le manque de plan.**

QUI SUIS-JE ?

Je suis Marine, prof de yoga depuis 5 ans. J'ai transformé ma passion en activité, et j'accompagne des studios bien-être à se développer : ouverture de lieux, communautés, remplissage de cours. Aujourd'hui, j'aide aussi les femmes qui veulent passer de l'idée à un vrai projet.

COMMENT UTILISER CE GUIDE

Prends 30 minutes, un café, et remplis chaque bloc sans chercher la perfection. L'objectif n'est pas d'avoir tout bon, c'est de repartir avec **une action concrète à faire dans les 48 h.**

C'EST PARTI.

TON PROJET

01 MON PROJET EN UNE PHRASE

J'aide [qui] à [ressentir / obtenir quoi] grâce à [ma passion].

_____

_____

MON CONSEIL
Plus c'est précis, plus c'est facile à vendre. « Le bien-être pour toutes » ne parle à personne ; « des massages pour les jeunes mamans qui n'ont jamais une heure pour elles » parle à quelqu'un.

02 MA FUTURE CLIENTE

Qui est-elle ? _____

De quoi a-t-elle besoin ? _____

Où la trouver ? _____

MON CONSEIL
Pense à une vraie personne que tu connais. Si tu peux l'imaginer, tu sauras lui parler.

03 CE QUE JE PROPOSE

Sous quelle forme as-tu envie de partager ta passion ?

- ☐ Cours / ateliers
- ☐ Soins / séances
- ☐ Accompagnement
- ☐ Créations / produits
- ☐ Événements / retraites
- ☐ Autre : _____

3 sujets dont je pourrais parler pendant des heures :

1. _____ **2.** _____ **3.** _____

MON CONSEIL
Ta passion, c'est ce qui te rend crédible. Choisis ce qui t'anime vraiment, pas ce qui te semble le plus vendeur.

04 À CÔTÉ OU À FOND ?

À CÔTÉ DE MON JOB

→ Tu gardes un revenu fixe.

→ Tu testes sans la pression du loyer.

→ Moins de temps : il faut s'organiser.

À FOND

→ Tout ton temps pour développer.

→ Il faut des économies ou un revenu d'appoint.

→ Plus de pression sur les premiers mois.

Je commence : ☐ À côté ☐ À fond ☐ À côté, puis à fond

MES REPÈRES

Le temps que je peux y consacrer par semaine _____ **h**

Ce que je veux gagner par mois d'ici 1 an _____ **€**

Le signal qui me dira de passer à fond _____

Pourquoi ce choix ?

_____

_____

MON CONSEIL

Pour démarrer, garde un revenu à côté : tu testes ton offre sans la peur de ne pas payer tes factures. Tu passeras à fond quand les chiffres te le diront, pas sur un coup de tête.

05 MON OFFRE TEST

Une offre simple, que tu sais déjà faire, à proposer tout de suite :

Son nom _____

Format _____

Durée _____

Prix _____

CE QU'ELLE APPORTE

Ma cliente arrive avec…

_____

_____

Et elle repart avec…

_____

_____

Ce qui la rassure pour dire oui (avis, photos, essai…)

_____

_____

MON CONSEIL

Commence par ce que tu maîtrises les yeux fermés. L'offre parfaite viendra après les retours de tes premières clientes, pas avant.

06 MES PREMIÈRES CLIENTES

5 personnes à qui je propose mon offre test cette semaine :

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

MON CONSEIL
Ton premier cercle (copines, collègues, voisines) est ta meilleure porte d'entrée. Ce n'est pas quémander : c'est leur donner l'occasion de te recommander.

07 VALIDER AVANT DE TOUT CONSTRUIRE

Je saurai que ça marche quand… _____

Ma date pour faire le point _____

MON CONSEIL
Pas besoin de site ni de logo pour commencer. Un message à 5 personnes vaut mieux qu'un mois à peaufiner ton Instagram.

08 MON PROCHAIN PAS DANS LES 48 H

MON CONSEIL
Une seule action, petite et faisable. Envoyer un message compte.

5 ERREURS À ÉVITER QUAND TU TE LANCES

1 ATTENDRE D'ÊTRE « PRÊTE »

Tu ne te sentiras jamais 100 % prête. La confiance vient en faisant, pas avant.

2 FAIRE DES PRIX DE COPINE À TOUT LE MONDE

Ça rassure au début, mais une fois que tu t'es bradée, c'est compliqué de remonter tes prix. Ton offre test est une exception, pas une habitude.

3 VOULOIR ÊTRE PARTOUT

Instagram, TikTok, site, newsletter… Choisis un seul canal et fais-le bien.

4 PARLER À TOUT LE MONDE

Sans cible claire, ton offre ressemble à celle des autres. C'est ta spécificité qui fait venir tes clientes.

5 TOUT PLAQUER SUR UN COUP DE TÊTE

Démissionner avant ta première cliente, c'est mettre une pression énorme sur ton projet. Construis d'abord, saute ensuite.

MON CONSEIL

Ne reste pas seule. Les autres meufs qui se lancent ne sont pas des concurrentes : elles te recommandent, te soutiennent et t'ouvrent des portes.

ET APRÈS ?

Tu as ton projet, ton offre test et ton premier pas. **Bravo, c'est déjà plus que beaucoup.** Mais seule, il est facile de perdre l'élan, de douter ou de ne pas savoir quoi faire après tes premières clientes.

C'EST POUR ÇA QUE JE PRÉPARE « SE LANCER EN MOINS DE 6 MOIS »

L'ebook complet pour transformer ta passion en activité, étape par étape :

→ **Un plan mois par mois, du premier test à tes premières clientes régulières**

→ **Fixer tes prix sans culpabiliser**

→ **Te faire connaître sans y passer tes soirées**

→ **L'admin du lancement : statut, facturation, assurance**

BIENTÔT DISPONIBLE

Tu seras la première prévenue par email.

MON CONSEIL

Fais-toi confiance et arrête de te comparer sur les réseaux : la meuf parfaite qui a tout réussi en 3 mois n'existe pas. Prends le temps qu'il te faut.