

Com'vous êtes



Comment attirer tes clients de coeur ?

*Sans t'éparpiller, ni t'épuiser
de façon bienveillante, authentique
et magnétique*



*Aurélie Buguet, Consultante marketing et communication
spécialisée "bien-être"*

Introduction

Ton défi... vivre de ta passion



Le marché du bien-être est en plein essor.

Depuis la pandémie, les Français ressentent un besoin profond de donner plus de sens à leur vie, en cherchant à prendre soin d'eux-mêmes.

Cela a entraîné une explosion du nombre de professionnels dans ce secteur : coachs, thérapeutes, professeurs de yoga, sophrologues et autres praticiens bien-être sont de plus en plus nombreux à vouloir répondre à cette demande croissante.

Mais cette augmentation a aussi un revers : **une concurrence accrue et des difficultés à se différencier, se rendre visible, et attirer des clients.**



Introduction

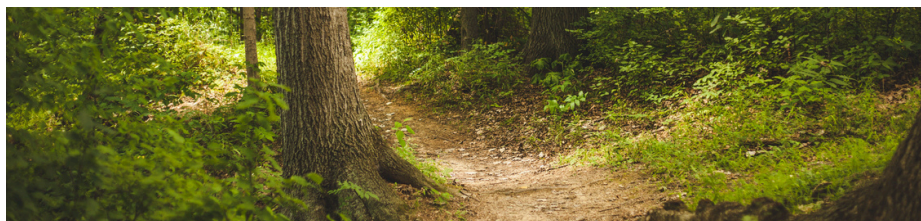
Ton défi... vivre de ta passion

En tant qu'acteur du bien-être, **tu te sens probablement souvent dépassé par tout ce que tu "devrais" faire pour atteindre tes objectifs et vivre de ta passion.**

Tu te lances dans plein d'actions, mais sans stratégie claire.

Résultat : tu t'éparpilles, et tu n'atteins pas tes objectifs.

Ajoutons à cela le fait que **tu as horreur de la vente et que tu perçois le marketing et/ ou la communication comme des techniques agressives et manipulatoires.**



*Et si on trouvait un chemin plus authentique
pour faire les choses ?*

*Et si tu mettais en place des actions avec lesquelles tu
te sens pleinement alignée pour attirer les clients
qui te ressemblent de façon magnétique ?*

Etape 1

03

Clarifier tes objectifs

Avant de te lancer tête baissée dans mille actions, prends un moment pour te poser cette question fondamentale :

quels sont mes objectifs ?

Veux-tu être plus visible dans ta région ?

Sur le plan national ?

Quel chiffre d'affaires veux tu réaliser ? Combien de clients dois-je avoir par mois ?

Veux-tu attirer plus de clients, ou simplement améliorer ton image ou la relation avec ceux que tu as déjà ?

Chaque objectif nécessite une stratégie spécifique.

Tu ne peux pas tout faire en même temps.

Lorsque tu définis un objectif clair, tu peux ensuite choisir les actions qui te permettront de l'atteindre.

Exemples d'objectifs :

- Visibilité locale : Si ton objectif est d'être connu dans ta région, ta stratégie devra se **concentrer sur des actions locales**.
- Visibilité nationale : Si tu vises une audience plus large, tu devras **adapter ton approche** (réseaux sociaux, tunnel de vente, etc.).

Une fois ton objectif défini, tu pourras poser les bases d'un plan d'action précis et efficace, sans t'épuiser, ni t'éparpiller ;-)

Etape 2

04

Ton client idéal... ta plus grosse erreur

Tu penses que ta pratique s'adresse à tout le monde ?

C'est une erreur courante.

En voulant toucher tout le monde, tu t'adresses en réalité à personne.

Ton client idéal est spécifique. Il a des besoins, des frustrations et des désirs précis.

Plus tu connais ton client idéal, plus tu pourras créer un message percutant et personnalisé.

Pose-toi ces questions :

- *Que ressent ton client idéal ?*
- *Quelles sont ses 3 plus grandes frustrations ?*
- *Où fait-il ses courses ?*
- *Quels sont ses objectifs et les problèmes qu'il veut résoudre immédiatement ?*
- *Que va t'il se passer s'il ne résout pas son problème ?*

Exemple : Si tu es sophrologue, ton client idéal pourrait être une personne souffrant d'anxiété chronique, qui cherche des solutions naturelles pour mieux gérer son stress au quotidien.

En définissant clairement qui est ton client idéal, tu pourras adapter ton offre, ton message et ta communication à ses besoins spécifiques. Ton client idéal doit se sentir compris dès le premier contact.

Tu l'as compris, ton client idéal est spécifique



Ton client idéal a des besoins, des frustrations et des désirs précis.

Plus tu le connais, plus tu pourras créer un message percutant et personnalisé ;-)

Je sais que tu as peur de te nicher, mais c'est en visant les 10% du marché que tu atteindras tes objectifs de chiffre d'affaires.

Prends cet exemple : est-ce qu'une personne qui souffre d'un problème de vue va consulter un généraliste ? Non, elle va directement chez un ophtalmologue. Pour toi, c'est pareil : en te spécialisant, tu attires les personnes qui ont précisément besoin de ton expertise.



Ose te spécialiser !

car c'est en t'adressant à un groupe très spécifique que tu pourras te démarquer et offrir une solution adaptée à des problématiques précises.

Se spécialiser ne signifie pas que tu perds les autres clients, bien au contraire : en te nichant, tu deviens l'expert reconnu dans ton domaine, et c'est cette expertise qui attirera à la fois ta cible précise et d'autres clients qui reconnaissent ta valeur.

Tu ne sais pas comment trouver ton client idéal ?



Alors, je t'invite à **réaliser cet exercice simple mais puissant** :

*pose sur le papier ton histoire,
ta raison d'être.*

C'est dans ton expérience de vie que ton client idéal se trouve.

Mon exemple personnel : Depuis 17 ans, je vis avec des douleurs chroniques. J'ai traversé une longue période d'errance médicale, jusqu'à découvrir l'étiopathie, qui a changé ma vie. Cette rencontre avec la médecine naturelle, incluant la sophrologie, la réflexologie, la naturopathie et la nutrition etc, a transformé mon quotidien.

Ces métiers ont tellement amélioré ma qualité de vie que j'ai ressenti **une mission claire en lien avec mes compétences** : faire rayonner ces métiers qui prennent soin, pour qu'ils soient connus du plus grand nombre et puissent aider les gens massivement, comme ils m'ont aidé.

En te connectant à ton histoire, tu comprendras à qui tu t'adresses réellement. Ce sont ces expériences qui t'ont amené là où tu es aujourd'hui, et elles font partie de ton identité professionnelle.

Etape 3

07

Ton authentique différenciation

Dans un secteur aussi concurrentiel que le bien-être, te différencier est essentiel.

Mais comment faire ?

En misant sur ton authenticité.

Ta personnalité, ta manière unique d'accompagner, ton approche spécifique...
Tout cela fait partie de ce qui te rend spécial.

Ton authenticité est ton plus bel atout.

Il ne s'agit pas de plaire à tout le monde, **mais d'attirer les personnes qui résonnent avec ta manière de faire.**

Raconte-moi ton histoire, ta raison d'être, ton "pourquoi fort". Fais-moi ressentir !

Questions à explorer :

- *Qu'est-ce qui te passionne dans ton métier ?*
- *Comment tes clients décrivent-ils ton accompagnement ?*
- *Quelle transformation spécifique, quels bénéfices apportent-tu dans leur vie ?*

En mettant en avant ces aspects dans ta communication, **tu te différencieras naturellement des autres acteurs du marché.**

Ton client idéal pourra s'identifier à toi et avoir confiance.

Etape 4

08

Arrête de te vendre à la séance !

Beaucoup d'acteurs du bien-être vendent leurs services à la séance.

C'est une erreur stratégique majeure !

Pourquoi ?

- *Parce que pour résoudre le problème de ton client idéal, une seule séance ne suffira pas.*
- *Parce qu'il est aussi plus difficile pour toi de trouver des dizaines de clients par mois pour atteindre ton objectif de chiffres que de vendre un programme à plusieurs milliers d'euros à un seul client.*

Ton client idéal a besoin d'un accompagnement global et durable pour atteindre un mieux-être.

Plutôt que de vendre des séances uniques, propose des accompagnements complets qui permettent de traiter le problème de manière plus profonde.

Non seulement cela aidera ton client à mieux progresser, mais cela te permettra aussi de stabiliser tes revenus.

Exemple chiffré : Imagine que tu factures 80€ la séance et que tu as besoin de 50 clients par mois pour atteindre tes objectifs. Si, à la place, tu crées un accompagnement sur trois mois à 800€, il ne te faudra que 5 clients pour atteindre 4 000€ de revenus mensuels.

Avec un accompagnement global, tu travailles moins, tu te concentres sur un nombre limité de clients, et tu leur offres un service de qualité supérieure. Magique non ?

Étape 5

09

Booster ta visibilité sans t'épuiser et sans vendre

Selon ton objectif (local ou national), ta stratégie de visibilité variera.

Voici quelques pistes pour toi :

Si ton objectif est local :

- *Optimise ton site internet et ton référencement local.*
- *Crée un tunnel de vente pour récupérer des adresses mails*
- *Mets en place une stratégie Google My Business.*
- *Complète avec des actions sur les réseaux sociaux ciblées sur ta région.*
- *Réseaute à fond*
- *Crée de la synergie avec des partenaires*
- ...

Si ton objectif est national :

- *Utilise les réseaux sociaux de manière stratégique.*
- *Crée un tunnel de vente en offrant un cadeau de valeur (e-book, guide vidéo gratuit).*
- *Envoie régulièrement une newsletter avec des conseils de valeur à ta communauté.*
- *Investis dans la publicité*
- ...

Dans les deux cas, il est important de garder une constance dans tes actions pour que ton audience apprenne à te connaître et à te faire confiance.



Important

10



Sois FOCUS sur

Un seul client idéal

Une seule offre

Un chemin d'acquisition

Sinon, tu perds en énergie, en efficacité,
tu t'éparpilles et tu n'obtiens aucun résultat !!!

Donc FOCUS ;-)

Etape 6

11

Vendre avec bienveillance

Vendre sans vendre, c'est possible.

Imagine que tu parles à un ami.

Le secret de la vente bienveillante est **de ne pas chercher à vendre à tout prix**, mais à **offrir une solution authentique à un problème réel**.

Ne t'excuse pas pour tes tarifs.

Le service que tu offres a de la valeur, et il mérite d'être rémunéré à sa juste mesure.

Prends le temps d'expliquer comment tu peux aider, et **la vente viendra naturellement**.

**Mais surtout... intègre une chose essentielle...
Tu ne vends pas... tu contribues !**

Conseil lecture : Je te recommande deux lectures qui changent la manière de voir la vente :

- *"Comment se faire des amis" de Dale Carnegie*
- *"Réfléchissez et devenez riche" de Napoleon Hill.*

Deux classiques qui t'aideront à aborder la vente de manière bienveillante et authentique.

Etape 7

12

L'Hygiène de Vie : Ton Équilibre, Ton Meilleur Allié

Pour réussir en tant qu'entrepreneur, coach ou thérapeute, il ne suffit pas d'avoir une stratégie.

Ton hygiène de vie est tout aussi essentielle pour obtenir des résultats durables.

Les éléments clés à intégrer dans ton quotidien (même si cela paraît évident ;-)) :

- **Alimentation** : Ce que tu consommes influence ton énergie et ta clarté mentale. Un corps bien nourri est plus résilient face aux défis.
- **Sommeil** : Le sommeil est la base de tout. Il te permet de régénérer ton corps et ton esprit, afin de mieux gérer le stress.
- **Temps pour soi et pour penser** : Prendre des moments de pause est crucial pour éviter la charge mentale. Tu ne peux pas toujours donner sans te ressourcer.
- **Sport** : L'activité physique aide à garder une énergie positive, être créatif(ve) et renforce la concentration.

En intégrant ces éléments dans ta routine, tu seras mieux équipé(e) pour affronter les défis quotidiens et te montrer plus résilient(e) dans ta quête de réussite.

Etape 8

13

Ton mindset

Même en tant que coach ou thérapeute, les croyances limitantes et les peurs peuvent t'empêcher de passer à l'action.

Par exemple :

- *Se nicher : Cela peut faire peur. Beaucoup pensent que se spécialiser signifie perdre des clients potentiels, alors qu'en réalité, cela te permet de te connecter profondément à ton audience idéale.*
- *Proposer des packs plus chers : Fixer un tarif plus élevé pour un accompagnement global peut provoquer une certaine anxiété. La question "Vais-je réussir à vendre ?" est omniprésente.*

Ces croyances peuvent te freiner, même si tu penses ne pas en avoir.

Te faire accompagner pour lever ces blocages peut être un véritable atout.

Moi-même, je me fais coacher pour atteindre mes objectifs sans me limiter.

Le mindset



Je sais que tu le sais...

Mais... un bon mindset c'est 80% de ta réussite !

Un état d'esprit constructif, ouvert et orienté vers la croissance repose sur plusieurs piliers :

- **Growth mindset (esprit de croissance)** : croire que les compétences et l'intelligence peuvent être développées avec l'effort, l'apprentissage et la persévérance. Cela permet d'aborder les défis comme des opportunités de progrès plutôt que comme des obstacles.
- **Résilience** : savoir rebondir face aux échecs ou aux difficultés. Au lieu de se laisser abattre, une personne avec un bon mindset verra les erreurs comme des expériences enrichissantes.
- **Optimisme réaliste** : rester positif sans être dans l'illusion. C'est avoir confiance en soi et en sa capacité à surmonter les difficultés tout en ayant une vision claire des situations.
- **Ouverture à l'apprentissage** : être curieux, humble et toujours prêt à acquérir de nouvelles connaissances ou compétences, même dans des domaines inconnus

Le pouvoir de la loi de l'attraction et de la gratitude



Nos pensées et émotions influencent ce que nous attirons dans notre vie. En d'autres termes, si l'on pense positivement et qu'on visualise ce qu'on souhaite atteindre, on attire des circonstances et des opportunités en harmonie avec ces pensées.

Les principes clés :

- **Penser positif** : les pensées positives génèrent des vibrations qui attirent des expériences similaires.
- **Visualisation** : imaginer avec précision ses objectifs aide à créer un état mental propice à leur réalisation.
- **Croyance et action** : il ne suffit pas de penser, il faut aussi croire que l'objectif est réalisable et agir en conséquence.

Enfin, **cultiver un état de gratitude** favorise un bon mindset car elle :

- **Augmente le bien-être** : en se concentrant sur ce qui va bien, la gratitude réduit le stress et augmente les émotions positives.
- **Change la perspective** : au lieu de se focaliser sur ce qui manque ou ce qui ne fonctionne pas, la gratitude recentre l'attention sur ce qui est déjà présent et satisfaisant.
- **Renforce les relations** : exprimer de la gratitude envers les autres renforce les liens et les interactions positives.

En résumé, il est crucial de bosser en permanence son mindset ! Combiné à la loi de l'attraction et la gratitude, tu vas pouvoir te focaliser sur les opportunités, attirer des expériences positives et développer une attitude de bien-être et de croissance.



Merci de m'avoir lu

J'espère que ce guide t'a apporté des clés concrètes pour avancer vers tes objectifs et aligner ta communication avec ton authenticité.

La route vers une activité florissante demande du temps, de l'engagement et surtout des actions qui te ressemblent.

Si tu te sens prêt(e) à franchir un cap et que tu souhaites aller plus loin, **je t'offre un audit de visibilité personnalisé, conçu spécialement pour les acteurs du bien-être comme toi.**

Cet audit te permettra de faire **un point précis sur ta situation et de découvrir comment ajuster ta stratégie pour rayonner et attirer plus de clients Com'tu es.**

Tu n'es plus seul(e) dans cette aventure : ensemble, nous mettrons en lumière ton potentiel et créerons un plan d'action sur mesure pour t'aider à atteindre tes objectifs.

Pour bénéficier de cet échange, il te suffit de cliquer sur ce lien :
[Ton audit de visibilité 100% offert](#)

Je suis impatiente de t'accompagner dans cette nouvelle étape !



*Aurélie Buguet, Consultante marketing et communication
spécialisée "bien-être"*