ARCHITECTE DE CLARTÉ RENTABLE™

Trouver 10 à 15 Clients pour ton Coaching

— Le Plan 30 Jours™ —

Le système étape par étape pour remplir ton agenda de clients payants en 30 jours — sans te perdre dans 10 stratégies, sans budget pub, sans attendre le bouche-à-oreille.

Pour : Coachs · Formateurs · Consultants

Prix : 147 DHS · Inclus : Diagnostic Robinets Excel™ + Template ICP

À PROPOS DE L'AUTEUR

Saifeddine El Gharbaoui

Architecte de Clarté Rentable™ · Coach d'Affaires · Formateur · Conférencier

Il y a une chose que tu dois savoir avant de lire ce guide.

Je ne suis pas quelqu'un qui t'enseigne la théorie. Je suis quelqu'un qui l'a vécue — et qui a passé près de deux décennies à tester, échouer, ajuster, et finalement construire des systèmes qui fonctionnent.

J'ai commencé comme toi.

Diplômé en Finance et Contrôle de Gestion, j'aurais pu prendre la voie classique — un poste dans un grand groupe, une carrière tracée, un salaire confortable. J'ai choisi autre chose.

J'ai choisi la liberté. La création. L'impact.

Pas parce que c'était facile. Mais parce que quelque chose en moi savait que j'étais fait pour aider les autres à se dépasser — et pour construire quelque chose qui dure.

> *« Ce n'est pas parce que j'ai réussi que je t'aide. C'est parce que j'ai compris exactement ce qui bloque — en toi, dans ton business, dans ta tête. Et je sais comment l'éliminer. »*

Le chemin parcouru — en chiffres.

19 ans	+20 000h	+50 000	4
d'expertise terrain	*de formation délivrées*	*participants transformés*	*entreprises sauvées*

Ce que j'ai construit — et pourquoi ça compte pour toi.

Fondateur du Cabinet ACP Training & Consulting, j'ai accompagné des centaines de coachs, formateurs, consultants et dirigeants PME à traverser leurs moments de blocage — pas avec des discours, mais avec des systèmes concrets.

J'ai créé des concepts que d'autres ont copiés, des méthodes déposées que mes clients appliquent depuis des années, et une communauté — le Club des Gagnants™ — qui a inspiré des milliers d'entrepreneurs au Maroc et dans le Monde Arabe.

Et j'ai écrit. Quatre livres sur les leviers du succès entrepreneurial — pas des compilations de citations, mais du vécu transposable.

Preuves d'autorité.

✓ Auteur de 4 livres publiés	✓ Reconnu à la télévision marocaine	✓ Radio Aswat · Radio Plus · Le Matin
✓ Danone · BNP Paribas · AXA · Shell	✓ CDG · Al Amana · Chaabi · Lesieur	✓ Maître Praticien PNL — Canada
✓ Certifié Loi d'Attraction — Canada	✓ Fondateur Club des Gagnants™	✓ Créateur OPM™ · TBN™ · TBC™

Pourquoi ce guide existe.

J'ai vu trop de coachs et de consultants brillants disparaître.

Pas parce qu'ils manquaient de compétences. Pas parce que le marché n'en voulait pas. Mais parce que personne ne leur avait donné le système pour attirer des clients régulièrement — sans dépendre uniquement du bouche-à-oreille, sans courir en permanence, sans se vendre en sacrifiant leur dignité.

Ce guide est la synthèse de tout ce que j'aurais voulu avoir quand j'ai commencé.

19 ans d'expérience. Des centaines de clients accompagnés. Des dizaines de systèmes testés. Distillés en 7 chapitres — pour toi.

Mon engagement envers toi :

Ce guide ne contient pas de théorie creuse ni de promesses impossibles.

Chaque page est un outil que tu peux appliquer aujourd'hui.

Si tu l'appliques — vraiment — tu auras des résultats.

SOMMAIRE

01	Introduction — Pourquoi tu n'as pas encore tes clients	p.3
02	Les Modèles Mentaux Tueurs™ — Les 3 croyances qui sabotent ton acquisition	p.5
03	Ton Client Idéal — La théorie qui attire les acheteurs + Template ICP	p.8
04	Le Système des Robinets™ — Les 5 sources de leads sans pub	p.14
05	Le Plan 30 Jours — Les 10 actions clés dans l'ordre	p.19

▫ **BONUS INCLUS :**

✓ Diagnostic Robinets de Leads™ — fichier Excel interactif

✓ Template Profil Client Idéal (ICP) — fiche remplissable

✓ Scripts de premier contact — WhatsApp, LinkedIn, email

01

Rappelle-toi pourquoi tu as commencé.

Il y a eu un moment.

Un moment où tu as tout quitté — ou tu as osé commencer. Pas par hasard. Pas par défaut.

Tu avais une vision. Quelque chose de plus grand qui brûlait en toi.

Révéler ton potentiel. Aider les autres à changer leur vie. Construire quelque chose qui t'appartient vraiment.

Et en dessous de tout ça — soyons honnêtes — il y avait aussi cette envie profonde, légitime, belle :

Gagner ta liberté financière. Sans stress. Sans patron. Sans compter chaque dirham en fin de mois.

Être là pour ta famille. Gâter les tiens. Offrir à tes enfants ce que tu n'as peut-être pas eu. Rentrer le soir avec la paix dans le cœur — pas l'anxiété.

> *« Tu ne voulais pas juste avoir des clients. Tu voulais construire une machine à cash qui te libère — tout en faisant quelque chose qui a du sens. »*

Ce rêve est réel.

Il est possible. Il est accessible. Pas demain. Maintenant.

Mais entre ce rêve et ta réalité d'aujourd'hui, il y a un écart.

Un écart qui a un nom précis.

> *Tu postes sur les réseaux. Tu attends. Tu peaufines encore ton offre.*
> *Tu te demandes si ton marché est prêt. Tu regardes ce que font les autres.*
> **Tu repousses. Et le mois suivant, tu recommences exactement pareil.**

Ce n'est pas la faute du marché.
Ce n'est pas la faute de ton offre.
Ce n'est pas la faute de ta compétence.

C'est l'absence d'un système.

Un système qui génère des clients régulièrement. Qui tourne même quand tu es fatigué. Qui attire les bons — ceux qui paient, qui s'engagent, qui te recommandent.

On t'a appris à délivrer une prestation.

Personne ne t'a appris à construire une machine à clients.

Ce guide est là pour ça.

Pas de théorie. Pas de promesses vides. Un plan concret, testé, adapté à ton profil exact — coach, formateur ou consultant — pour remplir ton agenda dans les 30 prochains jours.

★ POINT CLÉ™ — Ce que ce guide va construire avec toi

Les 3 croyances qui sabotent ton acquisition — identifiées, coût calculé, remplacées.
Ton Profil Client Idéal — le seul qui attire les acheteurs engagés, pas les curieux.
Tes Robinets de Leads™ prioritaires — ceux qui correspondent à ton profil exact.
Ton Plan 30 Jours — pas une liste de vœux, un GPS opérationnel action par action.

Mais avant de construire ce système, il y a quelque chose d'urgent.
Quelque chose que tu portes sans le voir. Qui te coûte chaque mois.

Les Modèles Mentaux Tueurs™.

Ce ne sont pas des discours de développement personnel abstraits. Ce sont des coûts réels. Des clients qui partent ailleurs. Des deals qui ne se font jamais — parce qu'une croyance invisible t'arrête avant même de commencer.

Tu n'as pas commencé pour survivre.

Tu as commencé pour vivre. Pour construire. Pour rayonner.
Le système que tu vas construire ici va te rapprocher de ce pourquoi — à chaque client signé.

02

Les Modèles Mentaux Tueurs™.

Il y a une chose que je vois systématiquement chez les coachs et consultants qui n'arrivent pas à remplir leur agenda.

Ce n'est pas l'absence de méthode.

C'est la présence d'une croyance qui sabote tout — silencieusement, chaque semaine, chaque mois — avant même qu'ils aient eu la chance d'appliquer quoi que ce soit.

Ces croyances ont un nom.

Les Modèles Mentaux Tueurs™.

Et elles ont un coût. Un coût réel, calculable, en dirhams. Pas en "potentiel non réalisé" — en deals perdus, en appels jamais passés, en clients qui sont allés voir ailleurs.

Lis chacun des trois modèles qui suivent.

Et pose-toi honnêtement la question : lequel est le tien ?

▫ MODÈLE MENTAL TUEUR #1 — "Je dois être visible avant d'avoir des clients"

Croyance	Coût Réel	Signe que c'est TOI	Modèle de Remplacement
"Je dois d'abord avoir une audience, un profil LinkedIn parfait, du contenu qui performe — avant de prospecter."	Zéro client pendant les 3 à 6 mois que tu passes à "construire ta visibilité".	Tu postes mais tu n'approches pas. Tu attends que les clients viennent. Personne ne vient.	La visibilité amplifie. Elle ne crée pas. Tu peux avoir 10 clients avec 200 abonnés. Tu peux en avoir zéro avec 10 000.

La visibilité est un accélérateur. Pas un prérequis.

Les meilleurs coachs que j'accompagne en Sprint 30J avaient moins de 500 abonnés quand ils ont signé leurs 10 premiers clients. Ils ont juste eu les bonnes conversations avec les bonnes personnes.

▫ MODÈLE MENTAL TUEUR #2 — "Mon marché n'a pas les moyens de payer"

Croyance	Coût Réel	Signe que c'est TOI	Modèle de Remplacement
"Les dirigeants marocains ne paient pas pour du coaching. Le marché n'est pas prêt. C'est trop cher pour eux."	Tu travailles le double pour la moitié. Tu sers des clients qui ne valorisent pas ton travail.	Tu baisses tes prix avant même qu'on t'ait objecté. Tu attires des gens qui négocient tout.	Le marché ne paye pas pour du coaching. Il paye pour des résultats. Reformule ton offre en termes de résultats — le budget suit.

Ce n'est pas le marché qui a un problème de budget.

C'est le message qui a un problème de valeur perçue.

Quand un prospect comprend que ton accompagnement va transformer sa situation — qu'il va gagner plus, travailler mieux, retrouver de la sérénité — le prix n'est plus une question. La valeur perçue est la seule chose qui compte.

▫ MODÈLE MENTAL TUEUR #3 — "Je ne suis pas fait pour vendre"

Croyance	Coût Réel	Signe que c'est TOI	Modèle de Remplacement
"La vente c'est pour les commerciaux. Moi je suis coach, pas vendeur. Je veux juste aider les gens."	2 à 3 deals perdus par mois. Pas parce qu'ils n'étaient pas intéressés — parce que personne ne leur a demandé de décider.	Tu ne demandes jamais la décision. Tu termines tes appels sans closing. Tu espères qu'ils te rappellent.	Vendre c'est servir. Si tu crois vraiment pouvoir aider quelqu'un et que tu ne lui demandes pas de s'engager, tu lui rends un mauvais service.

Vendre sans forcer, ça s'apprend.

Ce n'est pas un talent inné. C'est un système. Et ce système est dans ce guide.

TEST RAPIDE : Lequel de ces 3 modèles te coûte le plus cher en ce moment ?

Prends 2 minutes. Sois honnête avec toi-même. Pas ce que tu veux croire — ce que tu fais réellement chaque semaine.

Écris-le ici : _____

Diagnostic Éclair ISD™

Tu viens d'identifier un modèle mental coûteux. Mais ce modèle mental n'est souvent que le symptôme d'un stoppeur dominant plus profond — Leads, Conversion, Fréquence ou Marge. Le Diagnostic Éclair ISD™ l'identifie en 5 minutes.

→ Fais le Diagnostic Éclair ISD™ maintenant : **Clique ici**

Maintenant que tu as identifié ce qui te freine, construisons ce qui va t'accélérer.

À commencer par la fondation de tout système d'acquisition qui fonctionne.

Ton Client Idéal.

03

Ton Client Idéal.

Voici ce que font la majorité des coachs et consultants qui démarrent.

Ils créent leur offre. Ils définissent leur méthode. Ils construisent leur page LinkedIn.

Et quand on leur demande : "Pour qui exactement ?"

Ils répondent : "Pour tout le monde. Je peux aider n'importe qui."

Non.

"Tout le monde" n'achète rien. "Tout le monde" ne comprend pas ton message. "Tout le monde" ne se reconnaît pas dans ce que tu dis.

Quand tu parles à tout le monde, tu ne parles à personne.

> *« Ton Client Idéal, c'est la personne qui lit ton message et pense : "C'est exactement de moi qu'il parle." Ce moment-là — c'est le déclencheur de l'achat. »*

La théorie derrière l'ICP.

Un ICP bien défini fait deux choses simultanément.

▫ ATTIRER	▫ FILTRER
Ton message parle directement à sa douleur, son désir, sa réalité. Il se reconnaît. Il se sent compris. Il a l'impression que tu lis dans ses pensées. **Résultat : il te contacte de lui-même. Sans que tu aies à courir.**	Ceux qui ne correspondent pas à ton ICP se reconnaissent aussi — et ne te contactent pas. Tu élimines les curieux, les négociateurs, les mauvais clients — avant même le premier appel. **Résultat : chaque RDV est qualifié. Ton temps vaut quelque chose.**

Un ICP bien construit, c'est un filtre actif.

Il travaille pendant que tu dors. Il qualifie pendant que tu fais autre chose. Il attire les acheteurs et repousse les curieux — automatiquement.

★ POINT CLÉ™ — Les 3 ingrédients d'un ICP qui attire des acheteurs

La douleur précise — pas générique, mais la phrase exacte qu'il dit à voix haute.
Le résultat désiré — ce qu'il veut vraiment, en termes de vie, pas de service.
Le déclencheur d'achat — l'événement ou l'émotion qui le pousse à agir maintenant.

Comment remplir ton Template ICP.

Le Template ICP est inclus dans tes bonus. Ouvre-le maintenant.

Voici comment remplir chaque section — avec la logique derrière chaque question.

1 **QUI EST-IL / ELLE ? — Donne-lui un vrai prénom.**

Pas "ma cible". Pas "mon ICP type". Un prénom. Un âge. Un secteur. Un revenu estimé.

Pourquoi ? Parce que tu ne peux pas écrire pour une cible abstraite. Tu peux écrire pour Karim, 42 ans, consultant en logistique, qui tourne en rond depuis 6 mois.

2 **SON PROBLÈME DÉCLARÉ — Ce qu'il dit avoir.**

Note la phrase exacte qu'il utilise. Pas ton interprétation — ses mots à lui.

Pourquoi ? Parce que si tu reprends ses mots dans ton message, il aura l'impression que tu lis dans ses pensées. C'est ça le déclencheur.

3 **SON VRAI PROBLÈME — Ce qu'il ne dit pas mais ressent.**

Il y a toujours un écart entre ce qu'il dit et ce qu'il vit vraiment. Sa vraie douleur est souvent plus profonde, plus intime.

Pourquoi ? C'est ce vrai problème qui déclenche l'achat. Pas la surface. Le fond. Rejoins-le là où ça fait vraiment mal.

4 **SON RÉSULTAT DÉSIRÉ — Le Point B de sa vie.**

Ce n'est pas un résultat de prestation. C'est une transformation de vie. Comment il se sent. Ce qu'il peut dire à sa famille. Ce qu'il peut faire qu'il ne pouvait pas avant.

Pourquoi ? Les gens n'achètent pas un service. Ils achètent une version future d'eux-mêmes. Vends cette version.

5 **SON DÉCLENCHEUR D'ACHAT — Ce qui le fait passer à l'action.**

Un événement. Une émotion. Une limite atteinte. Un chiffre vu. Un concurrent qui passe devant. Une conversation avec sa femme.

Pourquoi ? Si tu sais quand il est prêt à acheter, tu peux être là exactement à ce moment-là. Pas avant. Pas après.

⏱MINUTE MARKETING™ #1 *— Ce que je fais avec mes clients Sprint*

Quand je commence un Sprint 30J avec un client coach, la première chose qu'on fait ensemble — avant tout plan d'action — c'est construire son ICP. Pas en 10 minutes. En 90 minutes de travail profond. On cherche les vrais mots. Les vraies douleurs. Le déclencheur exact.

Résultat : En moyenne, mes clients revoient leur message et obtiennent leurs 3 premiers RDV qualifiés dans les 7 jours qui suivent. Pas parce que le marché a changé. Parce que le message a changé.

Ce que tu peux transposer : Prends 45 minutes aujourd'hui pour remplir ton template ICP. Pas vite. Profondément. C'est le travail le plus rentable que tu puisses faire cette semaine.

3 exemples pour t'aider à remplir ton ICP.

Lis l'exemple qui ressemble le plus à ton profil. Puis construis le tien.

Exemple — Profil Coach de Vie / Business — Samira, 35 ans

Qui : Samira, coach certifiée, 35 ans, 2 ans d'expérience, 3 clients actifs. Veut passer à 10. Problème déclaré : "Je n'ai pas assez de clients. Les gens trouvent ça intéressant mais ne signent pas." Vrai problème : Elle parle à tout le monde. Son message est flou. Résultat — personne ne se reconnaît vraiment. ICP défini : Femme 30-45 ans, entrepreneur ou cadre, qui se sent coincée entre vie pro et vie perso, qui veut retrouver de la clarté et de l'énergie pour avancer sans culpabilité. Déclencheur : Elle vient de rater une promotion ou de traverser un burn-out léger. Elle cherche quelqu'un qui comprend vraiment. Message retravaillé : "Pour les femmes qui réussissent en apparence mais qui se sentent épuisées en dedans — voici comment retrouver de la clarté et reprendre les commandes." Résultat : En 2 semaines avec ce message, Samira a obtenu 5 demandes de RDV sans changer son offre.

Exemple — Profil Formateur — Youssef, 40 ans

Qui : Youssef, formateur en management et leadership, 40 ans. Beaucoup d'expérience, peu de visibilité. Problème déclaré : "Je forme en entreprise mais je veux développer mes formations en ligne pour avoir plus de liberté." Vrai problème : Il parle à "les managers" — cible trop large. Son contenu est bon mais invisible. ICP défini : Manager intermédiaire 35-50 ans dans une PME marocaine, qui sent que son équipe ne le suit pas vraiment, qui veut être respecté et efficace sans être autoritaire. Déclencheur : Il vient de gérer un conflit d'équipe épuisant ou il a raté sa revue annuelle. Message retravaillé : "Pour les managers qui veulent être suivis — pas obéis — et construire une équipe qui avance sans qu'ils aient à tout porter." Résultat : Youssef a lancé sa première formation en ligne à 1 500 DHS. 11 inscrits en 3 semaines depuis LinkedIn uniquement.

Exemple — Profil Consultant PME — Khalid, 45 ans

Qui : Khalid, consultant opérationnel, 45 ans. Clients PME, CA 15-30K DHS/mois. Veut scaler sans travailler plus. Problème déclaré : "Je suis saturé. J'ai des clients mais je ne peux pas en prendre plus. Je veux déléguer mais je ne fais pas confiance." Vrai problème : Il est lui-même le goulot. Il n'a pas de système. Il vend du temps, pas des résultats. ICP défini : Dirigeant PME 40-55 ans, secteur services B2B, CA 3-10M DHS, qui veut scaler mais qui n'a jamais réussi à déléguer sans que la qualité baisse. Déclencheur : Il vient de perdre un client clé ou son associé vient de partir. Il réalise qu'il ne peut pas continuer seul.

Message retravaillé : "Pour les dirigeants PME qui veulent scaler sans devenir esclaves de leur propre business — le système qui tourne sans vous." Résultat : Khalid a repositionné son offre consulting. Ses 3 prochains clients ont signé à 20% de plus que ses anciens tarifs.

☑TEST DE VALIDATION — Ton ICP est prêt si :

1. Tu peux nommer une personne réelle dans ton entourage qui correspond exactement.
2. Si tu montres ton message à quelqu'un de ton ICP, il dit : "C'est exactement moi ça."
3. Tu peux expliquer sa douleur mieux qu'il ne pourrait l'expliquer lui-même.

Si tu n'es pas sûr, **retourne au template et creuse encore.** Un ICP vague attire des prospects vagues.

Diagnostic Éclair ISD™

Tu viens de construire ton ICP. Maintenant la vraie question : est-ce que le stoppeur qui bloque tes clients c'est ton message — ou ton système d'acquisition ? Le Diagnostic Éclair ISD™ l'identifie en 5 minutes et te dit exactement quel robinet ouvrir en premier.

→ Fais le Diagnostic Éclair ISD™ maintenant : **Clique ici**

Ton ICP est construit.

Tu sais à qui tu parles. Tu sais ce qui le fait souffrir. Tu sais ce qu'il désire vraiment.

Maintenant, il faut aller le trouver.

C'est le rôle des Robinets de Leads™.

04

Le Système des Robinets™.

Imagine une cuisine.

Il y a 5 robinets devant toi. Chacun apporte de l'eau — mais chacun a un débit différent, une pression différente, un délai d'arrivée différent.

Ton erreur habituelle : tu essaies d'ouvrir les 5 en même temps. Tu obtiens un filet d'eau sur chacun. Résultat — rien ne remplit vraiment.

La bonne stratégie : ouvrir le bon robinet en premier.

Celui qui correspond à ton profil exact. Celui qui donne des résultats dans ton délai. Celui que tu peux tenir sur 30 jours sans t'épuiser.

> *« Il n'y a pas de mauvais robinet. Il y a le mauvais robinet pour ton profil, à ce moment précis de ton activité. »*

Les 5 Robinets de Leads™.

R1
48h

Liste Dormante™ — *Le réseau que tu as oublié d'activer*

Anciens clients, anciens collègues, contacts LinkedIn jamais relancés, relations de réseau endormies.

Pour qui : Coach ou consultant avec un réseau existant de 50+ personnes. Tu as besoin de résultats vite.

Comment : Message de reconnexion authentique. Pas de pitch. Pas de vente. Juste : "Où en es-tu aujourd'hui ?"

R2
7 j.

Prescripteurs Stratégiques™ — *L'audience d'un autre sans pub*

Comptables, avocats, coachs complémentaires, formateurs, conseillers bancaires. Ils parlent chaque semaine à ton ICP exact.

Pour qui : Consultant ou coach avec une offre B2B ou PME. Tu as du temps pour construire mais tu veux du volume.

Comment : Propose-leur de la valeur pour leurs clients. Pas une commission — une complémentarité. "Tu m'envoies quelqu'un, je l'aide, tu renforces ta relation avec lui."

R3
14 j.

Présence LinkedIn Ciblée™ — *Visible sans poster tous les jours*

Contenu ciblé sur la douleur ICP + DM directs qualifiés. Pas de volume — de précision.

Pour qui : Coach ou consultant avec une présence LinkedIn existante (200+ connexions). Tu veux construire une machine durable.

Comment : 3 posts par semaine sur la douleur de ton ICP. 5 DM personnalisés par jour. Pas de pitch — ouvre une conversation.

R4
21 j.

Partenariats Host-Beneficiary™ — *Accéder à une audience sans la construire*

Une association, un club d'affaires, un CDD, une communauté — qui a déjà ton ICP comme membres. Tu proposes de la valeur à leur audience. Ils te présentent.

Pour qui : Consultant expérimenté qui veut du volume sans pub. Tu as une offre B2B ou PME prouvée.

Comment : Propose un atelier ou une conférence gratuite pour leurs membres. Un diagnostic offert. Un contenu exclusif. Tu apportes de la valeur — ils t'apportent de la visibilité.

R5
30 j.

Referrals Activés™ — *Tes clients travaillent pour toi*

90% des clients satisfaits peuvent te recommander. Moins de 10% le font spontanément. La différence : on ne leur a jamais demandé.

Pour qui : Coach ou consultant avec 3+ clients satisfaits actuellement. C'est ton robinet le plus sous-exploité.

Comment : Demande directement. Pas un email automatique — une vraie conversation. "Tu connais quelqu'un qui vit la même situation que toi il y a 3 mois ?"

R6
Continu

Digital Snack Strategy™ — *Le robinet qui tourne pendant que tu dors*

Un produit numérique à petit prix qui résout un problème précis de ton ICP en moins d'une heure — et qui crée naturellement le désir de travailler avec toi en profondeur.

Pour qui : Coach, formateur ou consultant avec une expertise prouvée. Tu veux un système d'acquisition qui tourne sans toi — jour et nuit.

Comment : Tu crées un guide, un template ou un diagnostic autour d'une douleur précise de ton ICP. Tu le vends à petit prix. À la fin, le lecteur comprend qu'il a besoin de toi pour aller plus loin.

Quel robinet ouvrir en premier ?

Réponds aux 3 questions suivantes. La réponse apparaît d'elle-même.

Ta situation	Ton urgence	Ton robinet #1
0 à 3 clients, réseau existant	Résultats cette semaine	**R1 — Liste Dormante**
3 à 8 clients, offre B2B prouvée	Résultats en 7-14 jours	**R2 — Prescripteurs**
Présence LinkedIn active	Croissance durable	**R3 — LinkedIn Ciblé**
Offre PME, expérience terrain	Volume sans pub	**R4 — Partenariats**
3+ clients satisfaits actifs	Levier immédiat gratuit	**R5 — Referrals Activés**

Le fichier Excel Diagnostic Robinets™ est inclus dans tes bonus.

Réponds aux 9 questions — il identifie automatiquement ton profil de fondateur et ressort tes 3 robinets prioritaires dans l'ordre. Utilise-le avant de lancer ta semaine 1.

⏱MINUTE MARKETING™ #2 *— Ce que je fais avec mes clients Sprint*

Avec un client consultant en Sprint 30J — Khalid, 45 ans, offre B2B — on a ouvert R1 en semaine 1. Il avait 47 contacts dormants depuis plus de 6 mois. Message envoyé un lundi soir : "Karim, ça fait un moment. Comment tu gères ton développement commercial en ce moment ?" Simple. Humain. Sans pitch.

Résultat : 11 réponses en 48h. 4 RDV qualifiés obtenus. 1 contrat signé en semaine 2. Zéro dirham de pub.

Ce que tu peux transposer : Ouvre ton téléphone ce soir. Identifie 10 contacts que tu n'as pas relancés depuis 3 mois minimum. Envoie le message ce soir. Ne pitch pas. Pose une question. Le reste vient naturellement.

Diagnostic Éclair ISD™

Tu sais maintenant quels robinets existent. Mais ton profil exact — coach démarrant, consultant en plateau, formateur en croissance — détermine lequel activer en PREMIER. Le Diagnostic Éclair ISD™ analyse ta situation et te donne une recommandation personnalisée en 5 minutes.

→ Fais le Diagnostic Éclair ISD™ maintenant : **Clique ici**

Tu as maintenant la théorie. Tu as les robinets. Tu sais lequel ouvrir.

Il reste une chose.

Le plan exact. Jour par jour. Action par action.

05

Le Plan 30 Jours.

Voilà ce que la plupart des guides ne font pas.

Ils te donnent des stratégies. Des méthodes. Des frameworks.

Mais le lendemain matin, tu ouvres les yeux et tu te demandes encore : par quoi je commence ?

Ce plan répond à cette question.

10 actions. Dans l'ordre de priorité. Avec ce que tu fais exactement à chaque étape.

S1 — Fondations	S2 — Premiers clients	S3 — Accélération	S4 — Closing & Système

01	**Construis ton ICP en profondeur — 45 minutes minimum** Prends le Template ICP inclus. Réponds à chaque question sans te précipiter. Teste avec 2-3 personnes de confiance. Si elles disent "c'est exactement moi", tu es prêt.
02	**Fais ton Diagnostic Robinets™ — ouvre le fichier Excel inclus** Réponds aux 9 questions. Identifie tes 3 robinets prioritaires. Note le robinet #1 sur un post-it visible. Tout le reste est subordonné à ce robinet pendant 30 jours.
03	**Cartographie 20 contacts qualifiés dans ton réseau** Ouvre ton téléphone et LinkedIn. Identifie 20 personnes qui correspondent à ton ICP ou qui peuvent y accéder (prescripteurs). Classe-les : chaud / tiède / froid.
04	**Lance la Méthode des Clients Fondateurs™ — J1 à J3** Contacte tes 5 contacts les plus chauds. Pas de pitch. Une question ouverte sur leur situation actuelle. Objectif : obtenir 2 RDV de découverte cette semaine.
05	**Applique la Valeur Gratuite d'Abord™ — avant chaque approche** Pour chaque contact, commence par donner quelque chose : une observation utile, un article pertinent, une information précieuse. Puis ouvre la conversation.
06	**Tiens ta cadence : 5 contacts qualifiés par jour minimum** Pas 5 messages copiés-collés. 5 vraies conversations démarrées. Utilise les scripts inclus comme base — puis adapte avec tes mots.
07	**Active ton Robinet Prescripteur — identifie 3 partenaires potentiels** Qui dans ton réseau parle chaque semaine à ton ICP sans être en concurrence avec toi ? Comptable, avocat, coach complémentaire. Contacte-en un cette semaine.
08	**Lance ta Présence LinkedIn Ciblée™ — 3 posts semaine sur la douleur ICP** Pas du contenu généraliste. Parle directement à la douleur de ton ICP. Utilise la formule : miroir → vérité → prescription. Et envoie 5 DM personnalisés par jour.

09	**Qualifie chaque appel avec le Filtre 5 Questions™** Avant chaque RDV, envoie les 5 questions de qualification. Seuls ceux qui répondent sérieusement méritent ton temps. Qualifie d'abord. Accompagne ensuite.
10	**Close, mesure, demande un referral — et construis le mois 2** Applique le Script de Décision™. Mesure : contacts envoyés / RDV obtenus / clients signés. Et dis à chaque client satisfait : "Tu connais quelqu'un dans ta situation il y a 3 mois ?"

⏱MINUTE MARKETING™ #3 *— Ce que je fais avec mes clients Sprint*

En Sprint 30J, semaine 4, je fais systématiquement un bilan avec mon client. On regarde les chiffres : combien de contacts envoyés, combien de RDV obtenus, combien signés. Et on ajuste le robinet pour le mois 2 en fonction de ce qui a le mieux marché.

Résultat : La majorité de mes clients Sprint 30J obtiennent leurs 3 à 5 premiers clients qualifiés avant la fin de la semaine 3 — simplement parce qu'ils ont tenu la cadence des 5 contacts par jour sur les 3 premières semaines.

Ce que tu peux transposer : Le secret n'est pas dans la stratégie. Il est dans la régularité. 5 contacts par jour pendant 21 jours = 105 conversations. Dans 105 conversations qualifiées, tu trouves toujours 10 à 15 clients. Toujours.

Tu as maintenant tout ce qu'il te faut.

Le système. Le profil. Les robinets. Le plan.

La vraie question n'est plus "par où commencer ?"

Elle est : vas-tu décider de commencer ce soir ?

Ta famille t'attend. Ta liberté t'attend. Tes futurs clients t'attendent.

Le seul écart qui reste entre ton rêve et ta réalité,
c'est la décision que tu vas prendre dans les 30 prochaines secondes.

▫ Tu veux aller plus vite ?

L'Audit de Clarté Rentable™ identifie ton stoppeur dominant exact et te donne le plan personnalisé pour l'éliminer — en 1h de travail ensemble.

→ Réserve ton Audit de Clarté Rentable™ : Clique ici

Crédit de 790 DHS applicable sur le Sprint 30J ou 90J.

06

Questions Qualifiantes & Scripts.

Un prospect qui répond à tes messages, c'est bien.

Un prospect qualifié qui répond, c'est la seule chose qui compte.

La différence entre les deux : quelques questions posées au bon moment.

Voici les deux outils que tu utiliseras à chaque étape : le Filtre 5 Questions™ pour qualifier avant le RDV — et les scripts par canal pour ouvrir les conversations.

Le Filtre 5 Questions™.

À envoyer avant chaque RDV de découverte. Pas pour tester le prospect — pour lui permettre de se préparer, et pour toi de t'assurer que le RDV vaut ton temps.

#	La question	Pourquoi elle est là
Q1	Décris ta situation actuelle en 2-3 phrases. Qu'est-ce qui te bloque le plus en ce moment ?	*Révèle la douleur réelle. Si la réponse est vague ou superficielle — le prospect n'est pas prêt.*
Q2	Qu'est-ce que tu as déjà essayé pour résoudre ce problème — et pourquoi ça n'a pas marché ?	*Élimine les faux acheteurs. Quelqu'un qui n'a rien essayé ne valorisera pas ton accompagnement.*
Q3	Si tu règles ce problème dans les 30 prochains jours, qu'est-ce que ça change concrètement pour toi ?	*Fait apparaître le résultat désiré. S'il ne peut pas répondre — le désir n'est pas assez fort.*
Q4	Sur une échelle de 1 à 10, à quel point ce problème est urgent pour toi aujourd'hui ?	*Note en dessous de 7 = pas prêt à investir. Pas la peine de vendre — juste nurture.*
Q5	Si on trouve ensemble la solution, tu es prêt à agir dans les 7 prochains jours ?	*La question de l'engagement. Un "oui" ici = prospect chaud. Un "ça dépend" = encore des objections à lever.*

★ POINT CLÉ™ — La règle du filtre

Si Q1 est vague → repose la question. Ne continue pas sans une vraie douleur exprimée.

Si Q4 < 7 → ne pitche pas. Envoie une ressource gratuite. Reviens dans 30 jours.

Si Q5 est un 'peut-être' → identifie l'objection exacte avant le RDV. Ne découvre pas l'objection sur l'appel.

Scripts par Robinet et par Canal.

Copie. Adapte avec tes mots. Envoie. Ne pitch pas — ouvre une conversation.

▫ Scripts — R1 — Liste Dormante™ · *Contact que tu n'as pas relancé depuis 3 mois+*

WA

Salut [Prénom], ça fait un moment ! Comment tu gères [domaine de douleur ICP] en ce moment ?

LI

Salut [Prénom],

Ça fait un moment qu'on ne s'est pas parlé.

Je pensais à toi — j'accompagne des [profil ICP] sur [résultat principal] et ton profil m'a traversé l'esprit.

Où en es-tu sur [point de douleur] actuellement ?

✉

Objet : Une pensée pour toi, [Prénom]

Salut [Prénom],

Je t'écris depuis un moment que je voulais reprendre contact.

Je travaille avec des [profil ICP] pour les aider à [résultat principal] — et honnêtement, ton nom est revenu plusieurs fois dans mes pensées.

Tu m'avais mentionné [défi ou contexte] la dernière fois. Est-ce que c'est encore quelque chose que tu vis ?

Pas de pitch de ma part — juste une vraie question.

Bonne journée,
[Ton prénom]

▫ Scripts — R2 — Prescripteurs Stratégiques™ · *Professionnel complémentaire avec ton ICP comme client*

WA

Salut [Prénom], je cherche à créer des synergies avec des [métier]. Tu as 15 min cette semaine ?

LI

Salut [Prénom],

Je travaille avec des [profil ICP] — comme certains de tes clients sans doute.

J'accompagne sur [résultat] — ce qui vient souvent compléter ce que tu fais.

Tu serais ouvert à un échange de 15 min pour voir si on peut se renvoyer de la valeur mutuellement ?

✉ **Objet : Collaboration possible — [Ton prénom] x [Prénom]**

Bonjour [Prénom],

Je suis [ton positionnement] et j'accompagne des [profil ICP] sur [résultat principal].

En regardant ton profil, je pense qu'on touche la même clientèle mais sur des angles très complémentaires — sans aucune concurrence.

Ma proposition : un échange de 20 minutes pour voir comment on peut mutuellement apporter de la valeur à nos clients respectifs.

Ce n'est pas une demande de commission — juste une collaboration de bon sens.

Dispo cette semaine ?

[Ton prénom]

▫ Scripts — R3 — LinkedIn Ciblé™ · *Prospect qui a liké ou commenté ton contenu*

WA *Merci pour ton commentaire [Prénom] — tu vis cette situation aussi ?*

LI

Salut [Prénom],

J'ai vu ton commentaire sur mon post — tu sembles vivre exactement ce dont je parlais.

Je travaille avec des [profil ICP] sur [résultat]. Ce serait pertinent pour toi ?

Pas de vente — juste voir si ça fait sens d'échanger.

✉ **Objet : Suite à ton commentaire, [Prénom]**

Bonjour [Prénom],

J'ai vu ton réaction sur mon post concernant [sujet du post].

Ton commentaire m'a montré que tu vis probablement [douleur ICP] — et j'ai voulu te contacter directement.

Je travaille exclusivement avec des [profil ICP] pour [résultat principal en termes de vie, pas de service].

Si tu es dans cette situation, j'aurais une vraie valeur à t'apporter — même en une seule conversation.

Tu serais ouvert à un échange rapide de 20 minutes ?

Bonne journée,
[Ton prénom]

▫ Scripts — R4 — Partenariats Host-Beneficiary™ · *Responsable d'association, club d'affaires, CDD*

WA

Bonjour [Prénom], j'offre un atelier gratuit à votre communauté sur [sujet douleur ICP]. Ça vous intéresse ?

LI

Bonjour [Prénom],

Je propose aux dirigeants de [nom structure] un atelier gratuit de 45 min sur [problème ICP].

Pas de vente — juste de la valeur concrète pour vos membres.

Vous seriez ouvert à en discuter ?

✉

Objet : Proposition atelier gratuit pour vos membres — [Ton prénom]

Bonjour [Prénom],

Je suis [ton positionnement] et j'accompagne des [profil ICP] — profil proche de vos membres au [nom structure].

Ma proposition : j'anime gratuitement pour vos membres un atelier de 45-60 minutes intitulé : "[Titre de l'atelier lié à la douleur ICP]"

Objectif : apporter une valeur concrète et immédiate à vos membres. Zéro vente pendant la session.

En retour, je vous demande simplement de relayer l'invitation à votre liste.

Cela vous intéresse ?

Cordialement,
[Ton prénom]

▫ Scripts — R5 — Referrals Activés™ · *Client satisfait actuellement en accompagnement*

WA

Au fait [Prénom], tu connais quelqu'un dans ta situation d'il y a 3 mois ?

LI

Hey [Prénom],

Je voulais te demander quelque chose directement.

Tu connais quelqu'un qui vit la même situation que toi il y a [durée] — avant qu'on travaille ensemble ?

Pas besoin de vendre pour eux — juste de me présenter. Je m'occupe du reste.

✉

Objet : Une faveur, [Prénom] ?

Bonjour [Prénom],

Je voulais d'abord te dire que travailler avec toi sur [contexte] est vraiment gratifiant — les résultats que tu obtiens sont exactement ce pourquoi je fais ce travail.

Je me permets une question directe :

Tu connais quelqu'un dans ton entourage professionnel ou personnel qui vit la même situation que toi il y a [durée] ?

Quelqu'un qui se bat avec [douleur principale] et qui mériterait le même type de clarté ?

Une simple introduction suffit. Je prends en charge la suite.

Merci d'avance,
[Ton prénom]

07

Digital Snack Strategy™.

Tu as ouvert tes robinets. Tu as tes premiers clients.

Maintenant une question naturelle se pose.

Comment faire en sorte que les prospects arrivent à toi — automatiquement — même quand tu ne prospectes pas ?

C'est exactement ce que fait le Robinet 6.

Un robinet différent des autres. Pas basé sur des conversations. Basé sur un produit.

> *« Un Digital Snack est un produit numérique à petit prix qui résout un problème précis de ton ICP en moins d'une heure — et qui crée naturellement l'envie de travailler avec toi en profondeur. »*

Pourquoi le Digital Snack change tout.

Sans Digital Snack	Avec Digital Snack	Ce que ça change
Tu cours après chaque prospect	Les prospects te trouvent d'abord	**Tu passes de chasseur à aimant**
Ton revenu = tes heures travaillées	Revenus générés même sans rendez-vous	**Tu découples temps et argent**
Prospect froid — vente difficile	Prospect qui a déjà acheté — confiance acquise	**La vente en profondeur devient naturelle**
Aucune qualification automatique	Le snack filtre les vrais acheteurs	**Que des RDV qualifiés dans ton agenda**

Pour qui exactement.

Le Digital Snack est fait pour toi si tu es dans l'une de ces situations :

- ☑ Tu es coach (vie, relations, sportif, business), formateur ou consultant — et tu as une expertise réelle.
- ☑ Tu passes trop de temps à prospecter et pas assez à accompagner.
- ☑ Tu veux un revenu complémentaire qui finance ta visibilité ou tes publicités.
- ☑ Tu veux qualifier tes prospects avant le RDV — sans faire de longs entretiens de découverte.

☑ Tu veux devenir la référence reconnue sur un sujet précis dans ta niche.

Les 3 Niches à Cash — Où se trouve la vraie demande.

Tous les sujets ne se vendent pas à égalité. Trois niches concentrent l'essentiel de la demande mondiale — et locale. Ces niches fonctionnent parce qu'elles touchent aux désirs les plus profonds de l'être humain.

▫ L'Argent	▫ Les Relations	▫ La Santé
Pourquoi c'est une niche en or : L'argent touche à la survie, à la liberté, à la dignité. Tout le monde veut en avoir plus. Tout le monde a peur d'en manquer. La douleur est universelle et constante.	**Pourquoi c'est une niche en or :** Les relations conditionnent le bonheur, la santé mentale et les performances. Couple, famille, confiance en soi, communication — chaque humain y cherche quelque chose.	**Pourquoi c'est une niche en or :** Sans santé, rien ne fonctionne. Énergie, poids, performance physique, bien-être — personne ne renonce à sa santé. C'est une priorité absolue à tout âge.
Exemples de snacks : *Plan budgétaire / Stratégie revenus / Indépendance financière / Pricing pour coaches / Facturer plus cher / Sortir des dettes*	**Exemples de snacks :** *Communication de couple / Confiance en soi / Séduction / Relations professionnelles / Gestion des conflits / Parentalité*	**Exemples de snacks :** *Perte de poids / Performance sportive / Gestion du stress / Sommeil / Nutrition / Énergie au quotidien / Récupération*

★ POINT CLÉ™ — La règle des niches à Cash

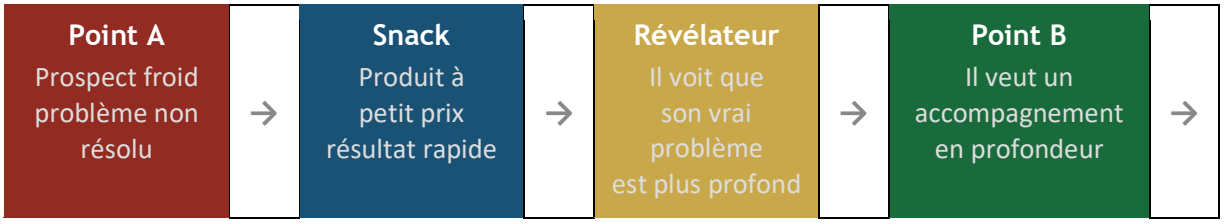
Ton snack doit s'inscrire dans l'une de ces 3 niches — directement ou en intersectant deux d'entre elles.

Exemple : "Coach business" = intersection Argent + Relations (avec clients, avec équipe).

Exemple : "Coach sportif" = intersection Santé + Argent (performance = carrière = revenus).

Plus l'intersection est claire dans le message — plus le snack se vend.

Le Système A–B — Comment ça marche.



L'intelligence du système : le snack ne cherche pas à tout régler.

Il livre une vraie valeur — un résultat rapide, concret. Et à la fin, naturellement, il révèle que le vrai problème est plus profond. C'est là que ton accompagnement entre en scène. Pas comme une vente. Comme une évidence.

Les 5 types de Digital Snacks les plus efficaces.

#	Type	Exemple pour ton profil de coach/formateur/consultant	Format
1	**Guide Système™**	*"Le Plan en 30 Jours pour [résultat ICP]" — guide PDF étape par étape avec outils inclus*	**PDF + Excel + Scripts**
2	**Scripts & Templates**	*"Les scripts pour [situation précise ICP]" — copier-coller direct, adaptable à ton contexte*	**Word / PDF remplissable**
3	**Outil Diagnostic**	*"Diagnostique ton [problème] en 10 minutes" — Excel ou questionnaire interactif avec résultats automatiques*	**Excel interactif**
4	**Masterclass Enregistrée**	*"Comment [résultat] en [délai]" — formation vidéo 60-90 min avec ressources téléchargeables*	**Vidéo + ressources**
5	**Modèles & Frameworks**	*"Les [X] modèles pour [résultat ICP]" — templates prêts à personnaliser, exemples concrets inclus*	**PDF + Word**

Tunnel sans pub — Le système organique.

Ce tunnel utilise tes Robinets R1 à R5 comme source de trafic. Aucune publicité payante. Tu partages ton snack dans tes conversations, tes posts, tes échanges réseau.

Robinets R1-R5
Conversations ouvertes prospe.actifs

→

Page Snack
Page simple de vente systeme.io

→

Order Bump
Ressource complémen. +30-40% AOV

→

Pont Backend
RDV découverte pour ton accompagnement

→

Outils recommandés — Tunnel sans pub :

Page de vente : Systeme.io (plan gratuit jusqu'à 2 000 contacts)
Paiement : Systeme.io intégré — compatible CMI et virement pour le contexte marocain
Livraison : Email automatique avec lien de téléchargement sécurisé (Systeme.io)
Suivi email : Séquence 7 jours automatique avec CTA vers ton accompagnement à chaque étape

Tunnel avec pub — Le système payant.

Ce tunnel utilise la publicité pour amener du trafic froid directement sur ta page Snack. La règle absolue : ton panier moyen doit couvrir ton coût d'acquisition. Le profit vient du backend — ton accompagnement.

Pub Froide		Page Snack		Order Bump		Upsell 1		Accompagnement
Facebook ou LinkedIn Ads	→	Petit prix résultat rapide	→	Ressource complémen. 30-40% prise	→	Produit intermédiaire 10% prise	→	RDV découverte pour accomp. en profondeur

Outils recommandés — Tunnel payant :

Publicité : Facebook Ads pour toucher une audience locale froide / LinkedIn Ads pour le B2B et les cibles par poste ou secteur

Budget test : Démarre petit. Teste sur 7 jours. Valide que ton panier moyen couvre ton coût d'acquisition — puis scale.

KPI clé : Panier moyen (AOV) ≥ Coût par acheteur (CPA). Si ce ratio est respecté, le tunnel s'autofinance. Le backend est ton profit.

Page de vente : Systeme.io — optimise pour mobile (la majorité du trafic marocain vient du téléphone)

Automatisation : Séquence email J+1 / J+3 / J+7 avec CTA vers ton accompagnement à chaque étape

Le Révélateur Final — à la dernière page de chaque snack.

Chaque snack que tu crées doit se terminer par cette architecture précise :

Tu livres une vraie valeur. Et seulement après — tu révèles au lecteur que son vrai problème est plus profond que ce qu'il croyait. Tu ne pitches pas. Tu diagnostiques.

Exemple de Révélateur Final — à adapter à ton snack :

"Tu viens d'appliquer ce système. C'est une première étape essentielle.

Mais si tu regardes honnêtement ta situation, tu réalises peut-être que ce problème n'est que le symptôme visible.

Le vrai stoppeur — celui qui bloque ta progression en profondeur — il est ailleurs.

Si tu veux le trouver et avoir le plan précis pour l'éliminer, commence par le Diagnostic Éclair ISD™.

→ **Fais-le maintenant : Diagnostic Éclair ISD™**

Tu veux créer ton Digital Snack Strategy™ maintenant ?

En 20 minutes ensemble, on identifie ton sujet de snack le plus porteur, ta niche à Cash, et le tunnel le plus adapté à ton profil. Tu repars avec un plan d'action clair.

▫ **Réserve ton appel stratégique Digital Snack Strategy™**

20 minutes. Gratuit. Sans engagement.

→ **Prends ton rendez-vous ici : coachsaifeddine.systeme.io/call20min**

Places limitées — je travaille avec un petit nombre de coachs et consultants à la fois.

Conclusion.

Souviens-toi pourquoi tu as ouvert ce guide.

Pas pour avoir plus de stratégies. Pas pour une liste d'outils supplémentaires.

Pour avoir des clients. Régulièrement. En étant heureux. En aidant vraiment les gens.

Pour rentrer le soir avec la paix dans le cœur — pas l'anxiété de la fin de mois.

Pour être là, vraiment là, pour ta famille.

Tu as maintenant un système complet.

✓	Le profil de ton Client Idéal — tu sais exactement à qui tu parles.
✓	Les 6 Robinets de Leads™ — tu sais lesquels ouvrir et dans quel ordre.
✓	Le Filtre 5 Questions™ — tu ne perds plus ton temps sur des prospects non qualifiés.
✓	Les scripts pour chaque canal — tu sais quoi dire et comment dire.
✓	Le Plan 30 Jours — tu sais exactement quoi faire demain matin.
✓	La Digital Snack Strategy™ — ton robinet automatique, le système qui tourne sans toi.

Le reste ne dépend plus que d'une seule chose.

Ta décision de commencer.

Pas demain. Ce soir.

Ouvre ton téléphone. Identifie un contact. Envoie un message. C'est tout.

Ce n'est pas le guide qui va changer ta vie.

C'est l'action que tu vas poser dans les 30 prochaines minutes.

Agis. Mesure. Ajuste. Recommence.

Et rappelle-toi pourquoi tu as commencé.

Ta famille t'attend au sommet.

Architecte de Clarté Rentable™ · Système ISD™ · Casablanca, Maroc