

ADHERIO

Le guide des clubs de sport de combat

Pourquoi les personnes intéressées ne s'inscrivent pas dans votre club ? (et comment corriger ça, rapidement)

Vous pensez manquer de visibilité.

En réalité, vous perdez des élèves chaque semaine... sans le voir.

Thomas - Adherio

contact@adherio.fr

Introduction

Vous avez déjà vécu ça.

Des personnes s'intéressent à votre club.

Parfois, ce sont des adultes qui cherchent une activité pour eux.

Parfois, ce sont des parents qui veulent inscrire leur enfant ou leur adolescent.

Et parfois, le problème commence encore plus tôt.

Des personnes cherchent un club... mais trouvent peu d'informations claires.

Elles arrivent sur un site ou une page sur les réseaux... mais ne trouvent pas facilement ce qu'elles cherchent.

Et quand la recherche devient compliquée, elles abandonnent.

Et vous ne les voyez jamais.

D'autres posent des questions. Elles disent :

| *Ça a l'air bien, je vais essayer !*

Mais au final...

- Elles ne viennent pas
- Ou elles ne s'inscrivent pas

Et ça se répète. Encore et encore.

Vous commencez à vous dire :

- Les gens ne sont pas motivés
- Les réseaux ne marchent pas
- C'est compliqué aujourd'hui

Mais la réalité est différente.

- Le problème ne vient pas de vous
- Le problème ne vient pas de vos cours

Le problème est invisible. Et une fois que vous le voyez... tout devient logique.

Partie 1 - Le vrai problème (que personne n'explique)

Beaucoup de clubs pensent :

- On manque de visibilité
- On manque de monde

Mais dans la réalité :

- Des gens vous voient déjà
- Des gens sont déjà intéressés

Le vrai problème est ailleurs.

LA RUPTURE D'ENGAGEMENT INVISIBLE

Le vrai problème n'est pas que les gens ne viennent pas.

C'est qu'ils ne sont jamais vraiment engagés.

Entre :
"ça m'intéresse"
et
"je viens"

il y a une rupture invisible.

Et c'est exactement là que vous perdez vos futurs élèves.

Le problème n'est pas l'intérêt. Le problème, c'est l'absence d'engagement.

Partie 2 - Pourquoi vous perdez des futurs élèves

Voici ce qui se passe réellement :

Vous attirez de l'intérêt... mais vous ne le transformez pas.

Les erreurs classiques

- Publier sans objectif
- Attendre que les gens viennent seuls
- Ne pas relancer
- Faire des événements sans structure

Résultat : des personnes intéressées... mais jamais présentes.

Le problème n'est pas vous. Le problème, c'est qu'il manque une étape clé.

Partie 3 - La fausse croyance

"Facebook ne marche plus"

C'est faux.

Ce qui ne marche plus :

1. Poster au hasard
2. Attendre
3. Espérer

Ce qui fonctionne encore aujourd'hui :

La publicité locale structurée. Mais sans système... aucun résultat.

Partie 4 - Le déclic (le plus important)

Une personne intéressée n'est pas engagée.

Une personne engagée n'est pas encore inscrite.

Le vrai problème :

Les gens ne passent jamais en mode : "je viens vraiment". Et c'est exactement là que vous perdez des élèves.

Partie 5 - La solution

Protocole de Pré-Engagement 'Je Viens Vraiment'™

Ce protocole est utilisé par des clubs qui remplissent régulièrement leurs cours... même avec peu de visibilité.

Son objectif : transformer "Je suis intéressé" en "Je viens vraiment".

Ce qu'il vous manque n'est pas plus de visibilité. Ce qu'il vous manque, c'est un système simple.

Comment ça fonctionne

Le système repose sur 3 étapes simples :

- Attirer : faire venir des personnes intéressées
- Convertir : les faire passer à l'action
- Relancer : les faire venir réellement

1 - Micro-engagement

La personne ne fait pas que regarder. Elle agit :

- Elle clique
- Elle répond

→ Elle choisit

2 - Confirmation

Elle valide sa venue :

1. Elle choisit un créneau
2. Elle confirme
3. Elle s'inscrit

3 - Projection mentale

Avant même de venir :

- Elle reçoit des messages
- Elle se projette
- Elle se sent attendue

Résultat : quand elle arrive... elle est déjà engagée.

Avant :
des personnes intéressées... mais absentes

Après :
des personnes engagées... qui viennent réellement

Vous n'êtes pas loin du résultat.

Il vous manque simplement une étape.

Partie 6 - Preuve concrète

Sur un événement de self-défense :

Très peu d'inscriptions au départ.

- 153 intéressées
- 12 participantes



STAGE SELF DÉFENSE FÉMININE

9h - 12h30

20€ | 30€ Duo

[Blacked out box]

🔥 **Places limitées**

Dim, 8 mars

👉 Stage Self Défense Féminine – [Blacked out box] (Places limitées)

[Blacked out box]

12 participant(s) · 153 intéressé(s)

Publicités						
Colonne : Performance						
Résultats ↑↓	Coût par résultat ↑↓	Budget ↑↓	Montant dépensé ↑↓	Impressions ↑↓	Couverture ↑↓	
161 Réponses à des évène...	0,39 \$ Par réponse à l'évène...	8,00 \$ Quotidien	62,38 \$	50988	23 065	

Après mise en place du système :

1. Relance
2. Confirmation
3. Engagement avant venue

40 personnes sont venues. 4 se sont inscrites au club.

Calcul rapide pour cette demi-journée :

- 40 personnes × 20€ = **800€**
- 4 inscriptions annuelles × 300€ = **1 200€**
- Budget pub dépensé : **62€**

Total net : 1 937€ pour une demi-journée.

Et ce résultat est reproductible pour un stage, une journée porte ouverte, un atelier découverte et ce quelle que soit votre discipline.

Ce n'est pas la pub qui change tout. C'est le système.

Partie 7 - Ce que ça change

Sans système vs Avec le système

Sans système	Avec le système
Intérêt = perte	Intérêt = présence
Présence rare ou nulle	Présence = inscription
Le problème semblait être votre club	Le problème : c'était le manque de processus

Partie 8 - Exemple simple

Voici à quoi ressemble un système simple :

1. Créer un événement clair
2. Lancer une publicité locale
3. Faire cliquer / interagir
4. Récupérer les contacts
5. Relancer AVANT
6. Accueillir
7. Proposer l'inscription

Ce n'est pas compliqué. Mais c'est structuré.

Partie 9 - Changement de mentalité

Vous ne devez plus attendre que les gens viennent.

Vous devez les faire passer en mode "je viens vraiment".

Ce n'est pas du marketing compliqué. C'est de la logique humaine.

Imaginez si...

Imaginez que dans 15 jours, votre salle soit pleine.

Des gens qui sont venus parce qu'ils s'étaient engagés avant même d'arriver. Pas des curieux. Des personnes qui avaient confirmé, qui se sentaient attendues, et qui ont franchi la porte parce que le système les y avait amenées naturellement.

Imaginez qu'à la fin de cet événement, plusieurs vous demandent comment s'inscrire à l'année dans votre club.

Sans avoir forcé. Sans avoir passé des heures sur les réseaux.

C'est exactement ce que produit un système bien mis en place. Et votre prochain événement peut être celui-là.

C'est ça un système qui fonctionne.

Partie 10 - Comment passer à l'action ?

Vous savez maintenant ce qui bloque. Vous savez pourquoi les gens s'intéressent à votre club... et ne viennent jamais vraiment.

La question maintenant c'est : qu'est-ce que vous faites avec ça ?

La façon la plus rapide de tester le système

Pas besoin de tout changer d'un coup.

Commencez par un événement. Un stage, une journée porte ouverte, un atelier découverte. Quelque chose de ponctuel, avec une date précise.

C'est le terrain idéal pour mettre le système en place une première fois, voir les résultats concrets, et comprendre exactement comment ça fonctionne dans votre club.

>> Système Événement Rentable — 47€

Vous mettez en place :

- Une publicité locale ciblée autour de votre club
- Le système de relance pour que les inscrits viennent vraiment
- Le processus d'accueil pour transformer les présents en adhérents

Résultat attendu : un événement rempli, en 7 à 15 jours.

Comme vous l'avez vu dans la preuve concrète:

62€ de budget pub, 40 présents au stage, 4 adhésions annuelles,
1 937€ générés sur une demi-journée.

Ce résultat n'est pas une exception. C'est ce que le système produit quand il est bien mis en place.

Les clubs qui ont appliqué ce système ont vu des résultats dès leur premier événement. Le vôtre peut être le prochain.

Une seule condition : avoir un événement à remplir.

>> ACCÉDER AU SYSTÈME ÉVÉNEMENT RENTABLE (47€) <<

(mise en place simple, même si vous partez de zéro)

Conclusion

Vous avez construit votre club avec passion.

Vous méritez une salle pleine.

Le système est là. Il ne reste qu'à l'activer.

Thomas - Adherio
contact@adherio.fr

© 2026 Adherio — Tous droits réservés.

Ce document est strictement personnel et non cessible. Il ne peut être reproduit, copié, partagé ou revendu, en tout ou en partie, sans autorisation écrite préalable.

Les résultats mentionnés dans ce document sont issus de cas réels mais ne constituent pas une garantie de résultats identiques. Les performances varient selon les clubs, les disciplines et la mise en application du système.

Pour toute question : contact@adherio.fr