

32 Accroches à

UTILISER

POUR LINKEDIN ET VOS RÉSEAUX



ISABELLE MAESTRATI DE TECHRAPPY

LA BLESSURE SECRÈTE

Structure :

“Tu crois X... mais la vraie raison, c’est Y.”

4 exemples :

- Tu crois que ton manque de clients vient d’un manque de visibilité.
La vérité ? Tu t’adresses à tout le monde... donc à personne.
- Tu crois que les autres thérapeutes réussissent parce qu’ils ont plus confiance en eux.
La vérité ? Ils ont juste osé se rendre visibles avant d’être prêts.
- Tu crois que ton planning est vide à cause des algorithmes.
Non. C’est ton message qui ne touche pas encore le bon cœur.
- Tu crois que tu n’avances pas parce que tu manques de stratégie.
La vérité ? Tu manques d’élan, pas de talent.

LE “JE TE PRENDS PAR LA MAIN”

Structure :

“Si tu vis X en ce moment, lis ça jusqu’au bout.”

4 exemples :

- Si tu en as marre de poster sans réponse, lis ça jusqu’au bout.
- Si tu donnes beaucoup... mais que ton planning reste vide, lis ça.
- Si tu as l’impression de parler dans le vide, ce post est pour toi.
- Si tu rêves d’avoir des clients réguliers mais que tu ne sais plus quoi tester, lis ça jusqu’à la fin.

L'HISTOIRE CHOC EN 1 PHRASE

Structure :

“Il m’a fallu X années pour comprendre ça.”

4 exemples :

- Il m’a fallu 12 ans d’accompagnement pour comprendre que les clients prennent rendez-vous avec une émotion avant une technique.
- Il m’a fallu 4 ans sur LinkedIn pour comprendre que la visibilité n’est pas un don... mais un muscle.
- Il m’a fallu des dizaines de sites et consultations analysées pour comprendre pourquoi les thérapeutes ne convertissent pas.
- Il m’a fallu 3 burn-out pour comprendre que la visibilité n’est JAMAIS le problème : c’est la clarté.

LA VÉRITÉ QUE PERSONNE N'OSE DIRE

Structure :

“Le truc que personne n’ose te dire sur X.”

4 exemples :

- Le truc que personne n’ose te dire sur les thérapeutes qui remplissent leur planning : ils ont arrêté de se cacher.
- Le truc que personne ne te dit sur le marketing : ce n’est pas vendre, c’est rassurer.
- Le truc que personne n’ose dire : le bouche-à-oreille, seul, t’empêchera toujours d’être libre.
- Le truc que personne n’ose dire aux accompagnants : ton expertise ne suffit pas. C’est ta présence qui crée la confiance.

LE MIROIR BRUTAL (MAIS JUSTE)

Structure :

“Si X te dérange, ce post va te piquer.”

4 exemples :

- Si tu crois encore que “les gens viendront naturellement à toi”, ce post va te piquer.
- Si tu préfères passer 3 heures à refaire ton logo plutôt qu’à parler à ton audience... ce post risque de faire mal.
- Si tu penses que “la qualité parle d’elle-même”, prépare-toi : elle ne parle à personne sans visibilité.
- Si la vente te met mal à l’aise, ce qui suit va te challenger.

L'AVEU QUI DÉSARME

Structure :

“Je vais te dire un truc que je n’ai jamais osé dire ici.”

4 exemples :

- Je vais te dire un truc que je n’ai jamais osé dire : j’avais peur de poster... même après avoir accompagné 100+ thérapeutes.
- Je n’ai jamais osé le dire, mais moi aussi j’ai eu un agenda vide.
- J’avoue : j’ai longtemps cru que travailler plus allait suffire. C’était faux.
- Je vais être honnête : les premières fois où j’ai vendu, j’étais terrifiée.

LE HOOK NEUROSCIENCES

Structure :

“Ton cerveau n’aime pas ce que je vais te dire.”

4 exemples :

- Ton cerveau n’aime pas ce que je vais te dire : la peur d’être visible est la même que la peur du rejet.
- Ton cerveau déteste l’incertitude : c’est pour ça que tu procrastines tes posts.
- Ton cerveau adore t’éviter la vente... même si c’est exactement ce dont tu as besoin pour vivre de ton métier.
- Ton cerveau choisit la survie plutôt que la réussite. Voici comment le reprogrammer.

LE RACCOURCI DOPAMINE

Structure :

“Tu veux le vrai raccourci ? Le voilà.”

4 exemples :

- Tu veux le vrai raccourci pour avoir des clients sans stresser ? Parle avec émotion, pas avec technique.
- Tu veux le vrai raccourci pour un agenda rempli ? Clarté + connexion.
- Tu veux le vrai raccourci de LinkedIn ? Postes moins... mais mieux.
- Tu veux le vrai raccourci pour être trouvée sur Google ? Une page claire, humaine et optimisée.