

POST

01

Attraction



Qu'est ce qu'un post d'attraction?

TOFU

Un post d'attraction est conçu pour attirer l'attention et générer de l'intérêt auprès d'un large public, en particulier ceux qui ne vous connaissent pas encore ou qui ne sont pas familiers avec votre expertise. C'est une porte d'entrée dans votre univers (Top of Funnel - TOFU).

Caractéristiques principales :

- Objectif : Capter l'attention, susciter l'intérêt, et attirer une nouvelle audience.
- Ton : Léger, engageant, inspirant ou éducatif.
- Thématique : Répondre à une problématique, éveiller une curiosité ou partager un contenu inspirant.
- Contenu : Peut inclure des anecdotes, des faits surprenants, des questions ouvertes ou des sujets d'actualité.

Pourquoi c'est important ?

Ces posts permettent de construire une relation initiale avec votre audience en établissant un lien émotionnel ou intellectuel. Ils ne vendent pas directement, mais ouvrent la porte à une discussion, une interaction ou un intérêt pour votre expertise.

Exemple d'un post d'attraction :

- "Saviez-vous que le stress chronique peut réduire votre espérance de vie de plusieurs années? Pourtant, de simples techniques de relaxation peuvent inverser la tendance. Découvrez comment en 3 minutes par jour."

Un post d'attraction doit donner envie de vous suivre et d'en savoir plus sur ce que vous avez à offrir.



Template Post d'Attraction : "Vous n'êtes pas seul(e)"

1 Accroche percutante (Susciter l'émotion ou la curiosité)

☛ "Et si on vous disait que ce sentiment d'être débordé(e) n'a pas à être une fatalité?"

☛ "Vous sentez-vous parfois comme si tout était sur vos épaules? Ce poids constant, ce stress... Et si vous pouviez enfin souffler?"

(Alternatives : "Le stress vous vole vos journées et vos nuits? Ça ne doit pas être votre normalité." ou "Se lever chaque matin en mode 'pilote automatique', ça vous parle?")

2 Illustration de la problématique (avec des exemples concrets)

🎯 Exemple :

"Vous êtes au bureau et soudain, vous oubliez pourquoi vous êtes là. Ou bien, chez vous, une simple tâche vous semble insurmontable. Cette fatigue émotionnelle, ce stress constant, ça finit par peser sur votre moral et même sur vos relations."

3 Validation des émotions et connexion humaine

☛ "Vous n'êtes pas seul(e). Ce que vous ressentez, des millions de personnes le vivent chaque jour. Et pourtant, on a rarement l'occasion d'en parler franchement, sans jugement."

(Astuce : Mentionner des chiffres ou études peut renforcer la crédibilité, par exemple : "Savez-vous que 70 % des adultes disent se sentir stressés quotidiennement?")

4 Transition vers l'espoir (avec une touche d'inspiration)

🌟 "Mais voici ce qu'on oublie souvent : il est possible de changer ce scénario. Pas avec des transformations radicales, mais grâce à des petits pas, des moments pour soi, et des outils simples pour reprendre le contrôle."

(Option : Ajoutez une anecdote ou un exemple client : "Marie, l'une de mes clientes, a réussi à réduire son stress en intégrant une simple routine de 5 minutes chaque matin.")



5 Conseils pratiques pour donner envie de continuer

☛ "Voici un exercice simple que vous pouvez essayer dès aujourd'hui : prenez une feuille de papier, et listez 3 choses qui vous apportent du calme, même brièvement. Un bon thé? Une balade? Une chanson? Ensuite, engagez-vous à les intégrer, même 5 minutes, dans votre semaine."

6 Appel à l'interaction engageant et empathique

💬 "Et vous, qu'est-ce qui vous aide à tenir quand tout semble trop lourd? Partagez vos réponses, cela pourrait inspirer ou reconforter quelqu'un d'autre aujourd'hui."

7 Clôture inspirante (optionnel)

🌟 "Rappelez-vous : la clé n'est pas d'être parfait(e), mais d'avancer à votre rythme. Vous méritez de retrouver votre équilibre."



Accroche émotionnelle et intrigante

👉 "Vous vous sentez parfois comme un funambule sur une corde raide ? Chaque journée un peu plus instable que la précédente ? Et si on vous disait qu'un simple changement pouvait tout rééquilibrer ?"

Illustration de la problématique

🎯 "Le stress vous suit partout : au bureau, à la maison, même dans vos rêves parfois. Une tâche de plus, un imprévu, et tout devient une montagne impossible à gravir. Vous respirez, mais c'est comme si vous étiez en apnée permanente."

Validation des émotions

👉 "Sachez que vous n'êtes pas seul(e). Ce poids, ce découragement, ce manque d'énergie... C'est un combat que beaucoup traversent en silence. Mais ce n'est pas une fatalité. Vous avez le droit de demander de l'aide et de chercher des solutions."

Transition vers l'espoir

🌟 "Et si vous commenciez petit ? Une respiration consciente, un moment pour vous déconnecter, une pause pour savourer ce qui vous fait du bien. Marie, l'une de mes clientes, a simplement commencé par des balades de 10 minutes, et aujourd'hui, elle retrouve du plaisir à planifier ses journées."

Conseils pratiques

🔧 "Essayez ceci : ce soir, prenez 5 minutes pour noter ce qui vous rend heureux ou apaisé. Listez trois choses simples. Ensuite, choisissez-en une pour demain. Ce sont ces petits moments qui, additionnés, changent tout."

Appel à l'interaction engageant

💬 "Et vous, qu'est-ce qui vous aide à lâcher prise ? Une musique, un souvenir, une routine ? Partagez vos réponses en commentaire, elles pourraient inspirer d'autres personnes à retrouver leur souffle."

Clôture inspirante

🌟 "Parce qu'un pas, même petit, est toujours un pas dans la bonne direction. Vous méritez de vous sentir mieux, un moment à la fois."

Pourquoi ce template fonctionne?

1. Identification immédiate : Les lecteurs se reconnaissent dans la problématique dès l'accroche.
2. Validation émotionnelle : Montrer qu'ils ne sont pas seuls ou anormaux apaise leur sentiment d'isolement.
3. Proposition d'espoir : Offrir une solution réaliste et accessible donne envie de lire et d'en savoir plus.
4. Engagement : Un appel à partager leurs astuces ou expériences les invite à interagir directement, renforçant la portée du post.



POST

02

*Qualification/
expertise*



Qu'est qu'un post de qualification/expertise?

MOFU (1)

Un post de qualification, aussi appelé MOFU (Middle of Funnel), est un contenu conçu pour éduquer, engager et établir la crédibilité de celui qui le publie.

Contrairement aux posts d'attraction (TOFU), qui captent l'attention, un post de qualification cible une audience qui a déjà manifesté un intérêt initial et cherche des réponses plus approfondies ou des solutions concrètes à ses problématiques.

Objectifs principaux :

1. Montrer son expertise : Apporter de la valeur ajoutée à travers des conseils pratiques, des outils ou des techniques directement applicables.
2. Qualifier son audience : Aider les lecteurs à s'identifier à une problématique ou à un besoin spécifique, tout en les sensibilisant à votre approche ou à vos solutions.
3. Créer une relation de confiance : En démontrant votre connaissance du sujet, vous posez les bases d'une relation basée sur la compétence et l'empathie.
4. Inciter à l'interaction ou à l'engagement : Encourager des actions telles que poser une question, commenter, ou approfondir le lien avec vous. Ou télécharger des contenus gratuits en échange de mail, ou vous pourrez ensuite relancer!

Caractéristiques d'un post MOFU réussi :

- Pertinence : Le contenu répond à une problématique concrète souvent rencontrée par l'audience cible.
- Praticité : Les conseils, outils ou techniques proposés sont simples à comprendre et à mettre en œuvre.
- Crédibilité : Le post s'appuie sur des faits, des expériences ou des connaissances professionnelles.
- Engagement : Il invite les lecteurs à interagir en partageant leurs retours, leurs propres astuces, ou en posant des questions.

Qu'est qu'un post de qualification/expertise?

MOFU (2)

Exemple de sujet adapté à un thérapeute ou coach :

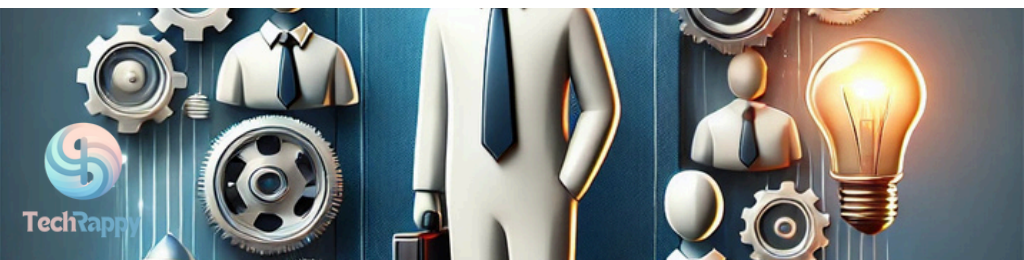
- Comment gérer son stress au quotidien grâce à une technique de sophrologie.
- Les 5 clés pour retrouver confiance en soi après un échec.
- Une méthode simple pour améliorer son sommeil en moins de 7 jours.

Pourquoi un post MOFU est crucial ?

Les posts de qualification sont une étape clé dans le parcours de vos prospects. Ils permettent de :

1. Convertir un intérêt vague en besoin spécifique : En aidant votre audience à comprendre ses problématiques sous un angle nouveau, vous les guidez vers une solution.
2. Préparer à une future conversion (BOFU) : Une audience éduquée et engagée sera plus à même de passer à l'action (télécharger un ebook, réserver un appel, acheter une formation).
3. Renforcer votre autorité dans votre domaine : À force de partager des contenus de valeur, vous devenez une référence naturelle pour votre audience cible.
4. Récupérer des emails!

En résumé, un post MOFU ne vend pas directement, mais il prépare le terrain en offrant des outils ou des connaissances qui poussent le lecteur à avancer dans son parcours et à envisager vos solutions comme la meilleure option.



1 Accroche percutante :

- Pose une question ou faites une affirmation qui capte immédiatement l'attention.
 - Exemple : "Savez-vous qu'une simple technique peut réduire votre stress en moins de 5 minutes?"

2 Introduction au problème :

- Décrivez une problématique claire et concrète que votre audience rencontre.
 - Exemple : "Le stress est devenu un compagnon quotidien pour beaucoup, au point de perturber leur sommeil, leur concentration, et même leurs relations. Mais ce n'est pas une fatalité."

3 Solution structurée en étapes ou conseils pratiques :

- Présentez 2 à 4 étapes simples, directement applicables.
 - Exemple :
 - "1 Respirez profondément : inspirez 4 secondes, retenez 4 secondes, expirez 6 secondes."
 - "2 Notez vos pensées : Identifiez ce qui vous inquiète et écrivez-le dans un carnet."
 - "3 Offrez-vous une pause : Déconnectez-vous 10 minutes pour marcher ou méditer."


4 Preuve ou explication :

- Ajoutez une touche d'expertise pour crédibiliser vos conseils.
 - Exemple : "Cette méthode, connue sous le nom de respiration carrée, est utilisée par les thérapeutes pour réduire rapidement le stress."

5 Conclusion et Appel à l'action (CTA) :

- Invitez votre audience à passer à l'action ou à interagir.
 - Exemple : "Essayez l'une de ces techniques aujourd'hui, et dites-moi celle qui a le plus d'impact pour vous! Pour aller plus loin, téléchargez mon guide gratuit ici : [Lien]."



 3 étapes simples qui changent tout pour Gérer votre stress au quotidien ↓

Vous vous sentez parfois submergé(e), comme si tout devenait ingérable ?

Ce n'est pas une fatalité, et je vais vous montrer comment retrouver le contrôle.

1 Respirez profondément.

Commencez par la respiration carrée :

- Inspirez pendant 4 secondes.
- Retenez votre souffle pendant 4 secondes.
- Expirez pendant 6 secondes. Répétez 5 fois. Cette technique est scientifiquement prouvée pour apaiser le système nerveux.

2 Notez vos pensées.

Prenez 5 minutes pour écrire ce qui vous stresse.

Souvent, poser les mots sur le papier permet de clarifier les idées et d'identifier des solutions.

3 Faites une pause.

Marchez 10 minutes, écoutez une musique apaisante ou pratiquez une courte méditation. Cela recentre votre esprit et réduit la pression.

Ces étapes simples, mais puissantes, sont des outils que j'utilise avec mes clients pour apaiser leur quotidien.

✨ À vous de jouer !

Si vous souhaitez en savoir plus je vous invite à consulter ma chaîne youtube, je vous donne des astuces 100% offerte pour transformer votre gestion du stress : [Lien].

Vous avez le pouvoir de changer votre quotidien, un petit pas à la fois. ✨

Il attire l'attention dès les premières secondes :

- a. L'accroche percutante pose une question ou fait une affirmation qui interpelle immédiatement. Cela capte l'attention des lecteurs en les incitant à réfléchir à leur propre situation ou à chercher une solution.

Il identifie une problématique claire :

- a. En décrivant une situation commune (comme le stress), le post parle directement aux émotions et aux besoins des lecteurs. Ils se sentent compris, ce qui crée une connexion immédiate.

Il propose une solution structurée et actionnable :

- a. Les étapes pratiques et faciles à appliquer donnent aux lecteurs les clés pour agir immédiatement. Cela renforce leur sentiment d'avoir appris quelque chose d'utile.

Il crédibilise le contenu avec une touche d'expertise :

- a. En ajoutant une explication scientifique ou professionnelle (comme l'effet de la respiration carrée sur le système nerveux), le post montre que les conseils sont basés sur des connaissances solides, renforçant la confiance du lecteur.

Il engage le lecteur :

- a. Le CTA (Call to Action) pousse à l'interaction ou à une action concrète, comme partager une expérience, télécharger un guide, ou essayer une technique. Cela invite à une conversation ou à un engagement direct.



Pourquoi ce template fonctionne?(2)

Il montre de l'empathie et de la bienveillance :

a. En adoptant un ton chaleureux et accessible, le post ne donne pas de leçons, mais propose des solutions qui donnent de la valeur au lecteur sans jugement.

Il est parfaitement adapté à l'audience cible :

a. Les conseils simples et pratiques résonnent particulièrement avec des personnes cherchant des solutions à des problématiques personnelles comme le stress, le manque de confiance ou la gestion du quotidien.

Il allie expertise et authenticité :

a. Ce mélange est puissant pour construire une relation de confiance. En partageant des techniques qui fonctionnent dans leur pratique, les thérapeutes démontrent leur compétence tout en restant accessibles.

Ce template fonctionne parce qu'il n'est pas simplement informatif : il crée une expérience pour le lecteur, le guide vers une solution immédiate, et l'invite à agir, tout en renforçant l'image professionnelle du thérapeute ou du coach.



POST

03

*Conversion/
vente*



Qu'est qu'un post de conversion/vente?

BOFU

Un post de conversion, également appelé post BOFU (Bottom of Funnel), est conçu pour transformer les lecteurs en clients actifs. C'est la dernière étape dans le parcours client : après avoir attiré l'attention (TOFU) et démontré votre expertise (MOFU), le post BOFU a pour objectif de convertir un prospect en passant à l'action.

Caractéristiques d'un Post BOFU :

1. Audience ciblée :

- Les personnes qui connaissent déjà votre domaine et sont intéressées par vos services.
- Elles se trouvent dans une phase où elles envisagent de prendre une décision d'achat ou de réservation.

2. Objectif principal :

- Inciter à une action concrète, comme réserver une consultation, télécharger un guide payant, ou s'inscrire à une formation.

3. Éléments essentiels :

- Preuve sociale : Témoignages, retours clients ou études de cas pour rassurer et convaincre.
- Bénéfices clairs : Mettez en avant ce que votre service ou produit va résoudre ou améliorer pour eux.
- CTA (Call to Action) : Une invitation simple et engageante à passer à l'action (réserver, acheter, s'inscrire).

4. Émotions utilisées :

- Souvent basé sur l'urgence ("Offre limitée") ou la rareté ("Plus que 5 places disponibles") pour créer un sentiment d'action immédiate.

5. Tonalité :

- Professionnelle, rassurante, mais motivante et orientée vers une prise de décision.



Template Post Conversion: "Le Retour Client Storytelling"

1 Accroche intrigante et engageante :

Captez l'attention immédiatement en évoquant une situation problématique ou un résultat inattendu lié à votre activité.

2 Contexte / Début de l'histoire :

Introduisez le client ou la personne fictive : leurs besoins, problèmes, ou hésitations avant de travailler avec vous.

3 Transformation grâce à votre accompagnement :

Décrivez comment vous avez aidé cette personne à résoudre son problème ou atteindre son objectif, avec des détails concrets et authentiques.

4 Résultat final :

Mettez en avant un résultat clair, mesurable ou émotionnel (avant/après), en utilisant des chiffres, des citations ou des observations.

5 Appel à l'action clair et motivant (CTA) :

Encouragez les lecteurs à prendre rendez-vous ou à en savoir plus sur vos services.



Accroche :

🎯 « Elle pensait que la sophrologie ne marcherait jamais pour elle... jusqu'à ce jour. »

Contexte / Début de l'histoire :

« Quand Laura m'a contactée, elle était à bout. Maman de deux enfants, avec un job à plein temps, elle n'avait plus une minute pour elle. Son sommeil? Une catastrophe. Son stress? Une boule permanente dans l'estomac. Elle était sceptique quant à la sophrologie, mais elle m'a dit : "Je n'ai rien à perdre, essayons." »

Transformation :

« En seulement trois séances, tout a changé. Grâce à des exercices simples et des séances adaptées à son emploi du temps, Laura a appris à relâcher la pression et à retrouver des nuits complètes. Un jour, elle m'a écrit : "Hier, pour la première fois depuis des mois, je me suis réveillée reposée. C'est fou!" »

Résultat final :

« Aujourd'hui, Laura dort mieux, a plus d'énergie, et gère son quotidien avec sérénité. Ses collègues lui demandent même "C'est quoi ton secret?" »

Appel à l'action :

👉 Vous aussi, vous méritez de retrouver votre équilibre. Réservez une première séance dès maintenant pour découvrir comment la sophrologie peut changer votre vie. 🎁 (Lien vers la prise de rendez-vous)



Pourquoi ce template fonctionne?

1. Émotion et storytelling : Une histoire captivante engage les lecteurs et les aide à s'identifier au personnage.
2. Résultats concrets : Le "avant/après" donne une preuve sociale et montre l'efficacité de vos services.
3. Authenticité : En humanisant vos résultats avec des anecdotes ou des retours réels, vous inspirez la confiance.
4. CTA motivant : Une invitation claire à passer à l'action permet de transformer l'intérêt en engagement.

Ce template est idéal pour amener les lecteurs à visualiser les résultats qu'ils pourraient obtenir en travaillant avec vous, tout en créant une connexion émotionnelle forte.



Conclusion



Vous voici arrivé(e) à la fin de cet ebook, prêt(e) à transformer votre stratégie LinkedIn grâce à ces templates et conseils pratiques.

J'espère que vous ressentez désormais une nouvelle clarté et une vraie inspiration pour créer des posts engageants qui attirent, qualifient, et convertissent.

✨ Mais ce n'est que le début ! ✨

Si vous souhaitez aller encore plus loin et maximiser votre présence sur LinkedIn, je vous propose ma formation exclusive "LinkedIn pour Thérapeutes". Elle est spécialement conçue pour vous accompagner à chaque étape, avec des outils pratiques et des stratégies avancées.


Dans cette formation, vous trouverez :

- 🎯 10 nouveaux templates de posts prêts à l'emploi pour chaque objectif (attraction, qualification, conversion).
- ✨ Templates d'accroches pour capter immédiatement l'attention de votre audience.
- 🛠 Optimisation complète de votre profil LinkedIn pour attirer des clients qualifiés.
- 🤖 Tutoriel sur les outils de prospection automatique pour gagner du temps et toucher davantage de prospects.

Prêt(e) à faire décoller votre visibilité sur LinkedIn ?

👉 Rejoignez la formation dès aujourd'hui et accédez à tous ces outils :

[Accédez à la formation ici ➡](#)

 Et si vous commenciez dès maintenant à construire un réseau qui travaille pour vous ?

À très vite dans la formation,

