

MASTERMIND RESEAU SPIRITUALITÉ ET SUCCÈS
ISABELLE MAESTRAT



DIFFÉRENTS CANAUX **D'AQUISITION** **OU ET COMMENT ?**



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ

REPRENONS LES BASES RAPIDEMENT



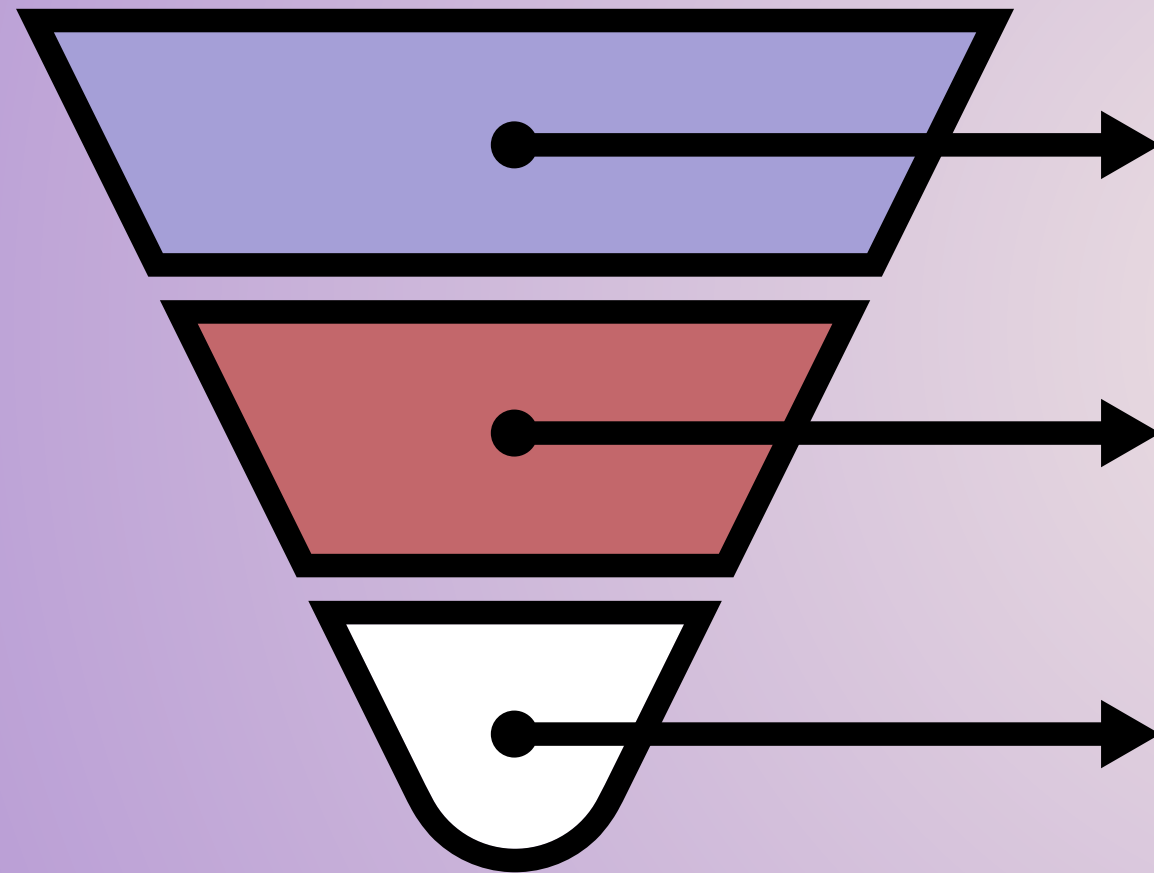
DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ



A QUEL MOMENT JE ME POSE CETTE QUESTION

DANS MON PARCOUR CLIENT

Définir sa cible + son offre



1 Être trouvé → Acquérir (Recherche + Réseaux sociaux)

2 Être compris → Qualifier

3 Être choisi → Convertir

+ Ensuite : Fidéliser

PANORAMA DES CANAUX D'ACQUISITION



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ



CANAUX PHYSIQUES

 **Bouche-à-oreille, Salons, Réseaux locaux**

➔ Rencontres, recommandations, groupes pro

➔ Crée une relation de confiance forte

➔ Très efficace pour démarrer ou fidéliser

GRATUIT

1. Recherche (intention active)

👉 Tes clients te cherchent déjà.

Exemples : Site web, Google My Business, SEO local

CANAUX DIGITAUX

2. Réseaux sociaux (création de besoin)

👉 Tes clients ne te cherchent pas encore, mais peuvent te découvrir.

Exemples : Instagram, Facebook, LinkedIn, YouTube

PAYANT

3. Publicité (accélérateur)

👉 Tu veux aller plus vite et toucher plus de monde.

Exemples : Google Ads (intention), Facebook/Instagram Ads (ciblage comportemental)



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ

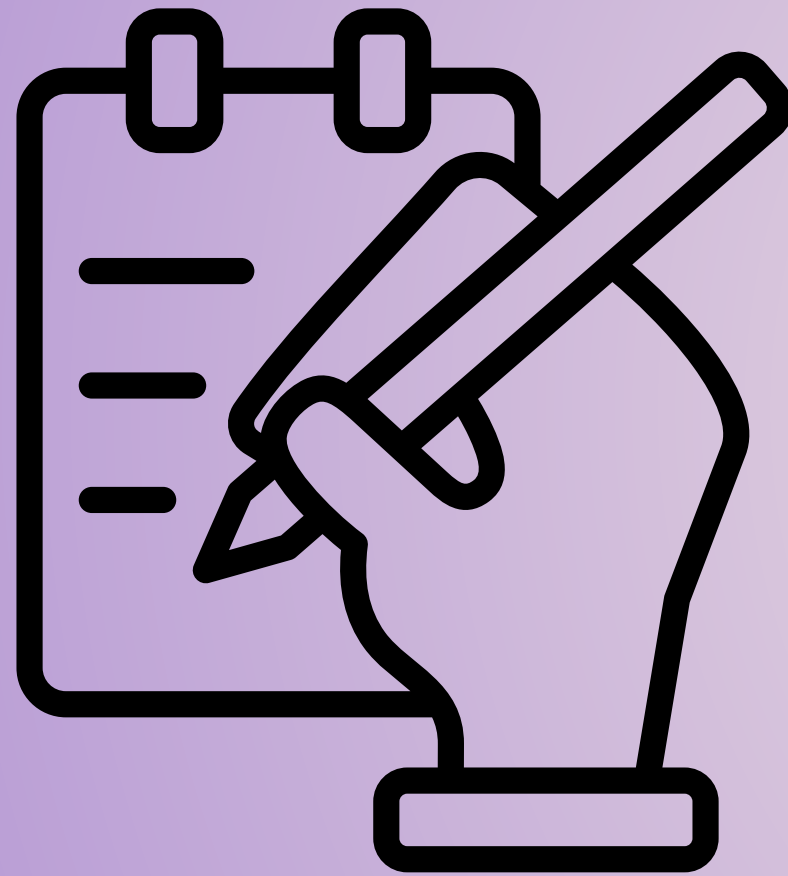


**QUELS CANAUX
UTILISES-TU DÉJÀ ?**



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ





ECRIVEZ DANS LE CHAT – QUELS CANAUX UTILISEZ VOUS ?

- Qui utilise Instagram/ Facebook ?
- Qui a un site / GMB ?
- Qui fait de la pub ?
- Qui utilise LinkedIn ?
- Qui fait bouche à oreille ?
- Qui fait Salons / Réseaux pro ?
- Qui débute totalement ?



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ



LE PIÈGE CLASSIQUE

✗ Se disperser à vouloir être partout = ne rien faire à fond



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ



CONSEIL

- ✓ 2 canaux max au démarrage
- ✓ 3 canaux si (et seulement si) budget pour déléguer / automatiser

**LE PROBLÈME N'EST PAS DE NE PAS ÊTRE SUR TOUS LES CANAUX.
LE PROBLÈME, C'EST D'ÊTRE SUR TROP DE CANAUX À MOITIÉ**



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ





**SELON VOUS,
QUELLES QUESTIONS FAUT-IL SE POSER AVANT
DE CHOISIR SES CANAUX ?**



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ



LES 7 QUESTIONS CLÉS À SE POSER AVANT DE CHOISIR UN CANAL

1. Est-ce que j'ai besoin de clients rapidement ?
2. Est-ce que les gens cherchent déjà mon service sur Google ?
3. Est-ce que j'ai un budget pour la publicité ?
4. Est-ce que j'ai envie de me montrer / créer du contenu ?
5. Est-ce que mon activité est locale ou 100 % en ligne ?
6. Est-ce que je vise plutôt du court terme ou du long terme ?
7. Est-ce que j'ai du temps à consacrer à ma com ?
8. Est-ce que j'aime créer du contenu ?



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ



**ON VA REPONDRE À CES
QUESTIONS ET
CHOSIR 3 CANAUX POUR NOS
PROFILS TYPES**

(10 MINUTES DE REFLEXION)



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ



PROFIL 1 – HYPNOTHÉRAPEUTE (ARRÊT DU TABAC) À BAYONNE

Contexte

- Métier : Hypnothérapeute
- Spécialité : Arrêt du tabac
- Localisation : Bayonne (activité locale)
- Stade de l'activité : vient de s'installer (démarrage)
- Objectif principal : avoir des premiers clients rapidement

Ressources

- Budget marketing : 100 € / mois
- Temps disponible pour la communication : environ 30 minutes par semaine
- Envie de se montrer : plutôt non
- Création de contenu : ok, mais très léger (petit effort régulier)



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ



PROFIL 2 – COACH EN LIGNE POUR THÉRAPEUTES (ASSUMER SA SPIRITUALITÉ)

Contexte

- Métier : Coach en ligne
- Cible : Thérapeutes qui veulent assumer pleinement leur spiritualité
- Zone : 100 % en ligne
- Stade de l'activité : déjà lancée / en structuration
- Objectif principal : avoir des clients rapidement si possible

Ressources

- Budget marketing : 50 € / mois
- Temps disponible pour la communication : régulier (création de contenu possible)
- Envie de se montrer : oui sur le fond, mais pas forcément en vidéo
- Création de contenu : oui (plutôt écrit / carrousels / posts)



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ



PROFIL 3 – BOUTIQUE DE LITHOTHÉRAPIE À MARSEILLE (DÉVELOPPEMENT LONG TERME + E-COMMERCE)

Contexte

- Activité : Magasin de lithothérapie
- Localisation : Marseille (activité locale + point de vente physique)
- Projet : développer la vente en ligne (e-commerce)
- Stade de l'activité : activité déjà existante en boutique, volonté de structurer et scaler
- Objectif principal : développer l'activité sur le long terme (marque, notoriété, ventes récurrentes)

Ressources

- Budget marketing : 250 € / mois
 - Temps disponible pour la communication : régulier
 - Envie de se montrer : oui (ouvert à tout)
 - Création de contenu : oui (ok posts, photos, éventuellement vidéos)
- Ouverture aux canaux : ouverte à tester plusieurs leviers



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ



12H50

LET'S GO

(10 MINUTES DE REFLEXION EN 3 GROUPE ON SE RE TROUVE À 13H)



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ



RESTITUTION INFORMATION

(5MINUTES PAR GROUPE)



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ



PROFIL 1 – HYPNOTHÉRAPEUTE (ARRÊT DU TABAC) À BAYONNE

- Besoin de clients rapidement → oui
- Service recherché sur Google → oui (arrêt du tabac + hypnose)
- Budget pub → oui (petit budget)
- Pas envie de se montrer → oui
- Activité locale → oui
- Peu de temps → oui
- Création de contenu légère possible → oui, mais très limité

☞ Canaux qui ressortent logiquement :

- Google Ads local (petit budget bien ciblé)
- Google My Business + SEO local basique
- Éventuellement plateformes / annuaires en complément ou salon espace physique

☞ Canaux à écarter :

- Réseaux sociaux organiques
- Pub sur réseaux sociaux (moins intentionnelle)

PROFIL 2 – COACH EN LIGNE POUR THÉRAPEUTES (ASSUMER SA SPIRITUALITÉ)

- Besoin rapide : oui
- Service recherché sur Google : plutôt non / faible intention
- Budget pub : oui (petit)
- Envie de se montrer : oui, mais pas vidéo
- Activité locale : non
- 100 % en ligne : oui
- Vision : mix rapide + long terme
- Aime créer du contenu : oui

☞ Canaux qui ressortent logiquement :

- Réseaux sociaux organiques (écrit / carrousels / posts LinkedIn/Instagram)
- Pub RS à petit budget (tests simples, ciblage intérêt)
- En fond : emailing / lead magnet (si tu l'intègres dans ta méthode)

☞ Canaux à écarter au départ :

- SEO pur (peu d'intention directe sur ce sujet)
- Plateformes / annuaires
- Terrain

PROFIL 3 – BOUTIQUE DE LITHOTHÉRAPIE À MARSEILLE (DÉVELOPPEMENT LONG TERME + E-COMMERCE)

Contexte

- Besoin rapide : pas prioritaire (vision long terme)
- Service recherché sur Google : oui (lithothérapie + Marseille / pierres + achat)
- Budget pub : oui (250 € / mois)
- Envie de se montrer : oui
- Activité locale : oui
- 100 % en ligne : non (mix local + online)
- Vision long terme : oui
- Aime créer du contenu : oui

Canaux qui ressortent naturellement :

- SEO (site e-commerce + pages locales “lithothérapie Marseille”) + Google My Business pour la partie boutique locale
- Pub RS ou Google Ads en complément pour booster les ventes en ligne
- Réseaux sociaux organiques (visuels produits, pédagogie)

Canaux moins prioritaires :

- Plateformes / annuaires (moins pertinentes pour de la vente de produits)

COMMENT FAIRE POUR FAIRE CE CHOIX ?



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ



✓ = REPOND OUI
 ✗ = REPOND NON

TABLEAU RÉCAP

Critères / Canaux	SEO (Google)	Google Ads	Réseaux sociaux (organiques)	Pub RS (Meta/TikTok)	Plateformes / annuaires	Terrain / partenariats
Besoin de clients rapidement	✗	✓	✗	✓	✓	✗
Service recherché sur Google	✓	✓	✗	✗	✓	✗
Budget pub disponible	✗	✓	✓	✓	✗	✗
Pas envie de se montrer	✓	✓	✗	✗	✓	✓
Activité locale	✓	✓	✗	✗	✓	✓
Activité 100 % en ligne	✓	✓	✓	✓	✗	✗
Vision long terme	✓	✗	✓	✗	✗	✗
Peu de temps à y consacrer	✗	✓	✗	✗	✓	✗
J'aime créer du contenu	✓	✗	✓	✓	✗	✗



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ



**Ton problème n'est pas le canal.
Ton problème, c'est souvent le manque de focus.**



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ



**MERCI POUR
AUJOURD'HUI!**



DE L'INSPIRATION À L'ACTION VERS UN SUCCÈS ÉCLAIRÉ

