

# *Sophrologues*

## 5 CHOSES À METTRE EN PLACE POUR UNE RENTRÉE ÉPANOUIE

ECRIT PAR : SOPHIE LE MILLOUR

AOÛT 2022

# SOMMAIRE

---

**01**

Définir ses envies

**02**

Définir ses horaires

**03**

Revoir ses offres et tarifs

**04**

Définir sa stratégie de contenu

**05**

Envoyer une newsletter

01

*Définir ses  
envies*



# Qu'est-ce que je veux ?

---

Définir ses envies est essentiel ! Comment rester motivé.e et avoir la bonne énergie ?

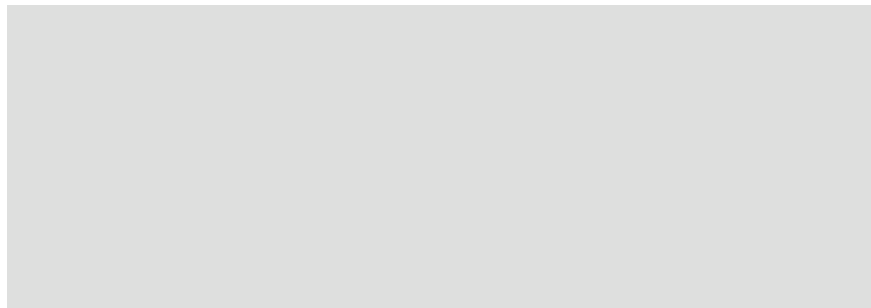
En définissant ses envies de manière claire.  
Par exemple : "J'ai envie de travailler avec les enfants" ou "Je n'ai pas envie de travailler avec les personnes âgées" ou bien encore "j'ai envie de faire du groupe"...

**Faites comme si tout était possible : quelle est votre journée idéale ?**

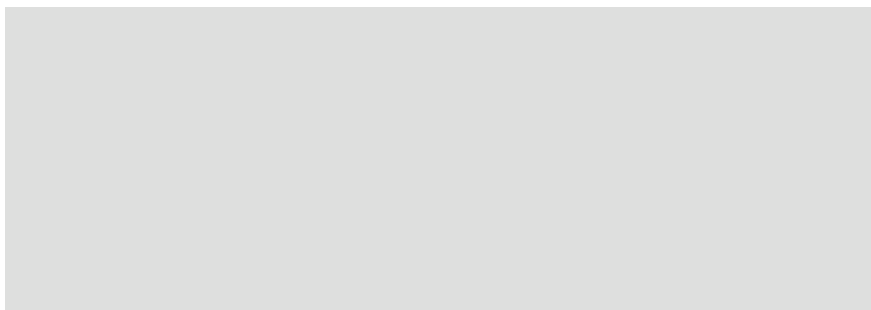
Pour vous aider, vous pouvez vous appuyer sur votre expérience et vos forces, mais vous pouvez très bien vous lancer dans de nouvelles aventures en trouvant une formation adaptée.

Je vous invite à faire l'exercice de la page suivante pour définir plus précisément vos envies.

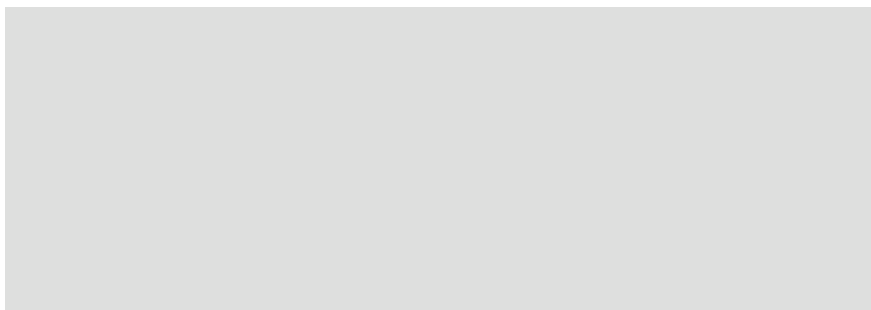
1 - Mon POURQUOI : Pourquoi je me suis formé.e à la sophrologie ? Quelle était mon envie première ?



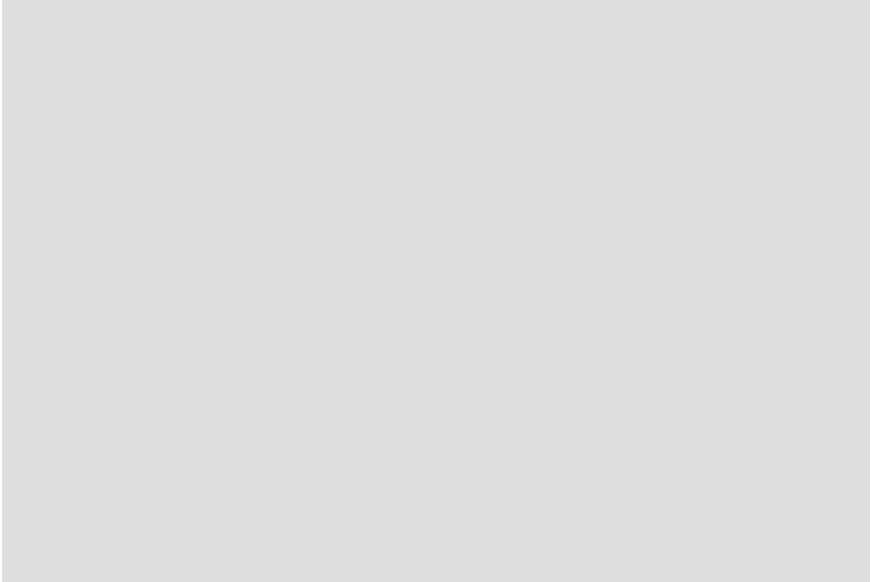
2 - Quels sont mes forces et mes qualités ?



3 - Quel est mon client idéal ?



4 - Je note ici toutes mes idées (idées d'intervention, de séances, de prestations...)



*Je vous souhaite des rêves à n'en plus finir et l'envie furieuse d'en réaliser quelques-uns.*

Jacques BREL

02

*Définir ses  
horaires*



Cela peut paraître peu important et pourtant ! Définir ses plages horaires est essentiel pour donner un cadre à votre activité.

## **Les horaires peuvent se définir de différentes manières :**

Vos possibilités en fonction de vos impératifs (Ex : je décide de ne pas travailler les mercredis car je n'ai pas de solution de garde pour mes enfants)

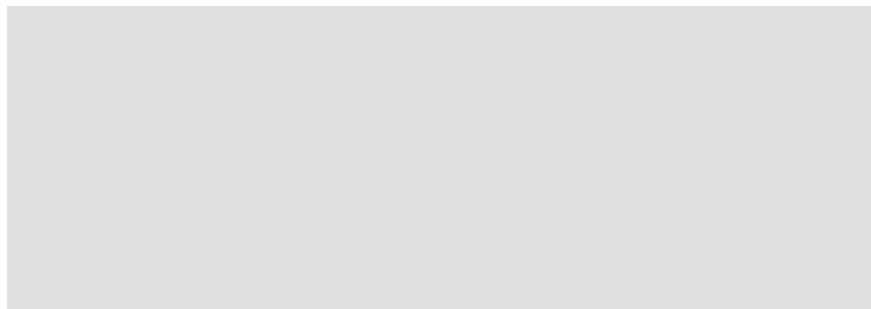
Vos envies (Ex : Je ne souhaite pas travailler le week-end)

Votre organisation (Ex : je garde le lundi et le vendredi pour développer mon activité. Les autres jours sont dédiés aux consultations)

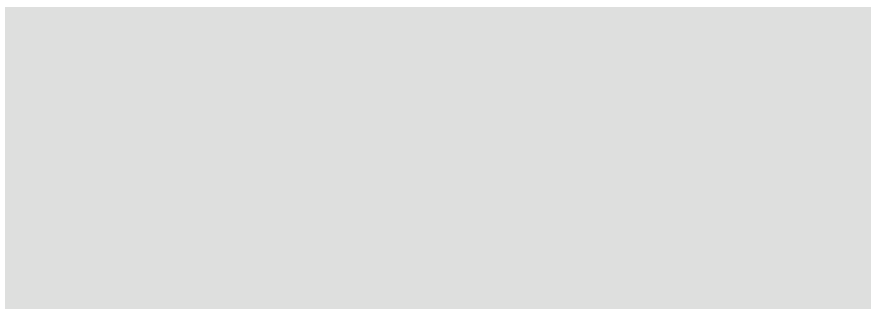
Votre client idéal (Ex: Je me spécialise auprès des enfants, je dois donc consulter les mercredis)

Vos besoins physiologiques (Ex : je ne peux pas prendre plus de 5 rdv par jour et j'ai besoin de 20 min de pause entre chaque rdv)

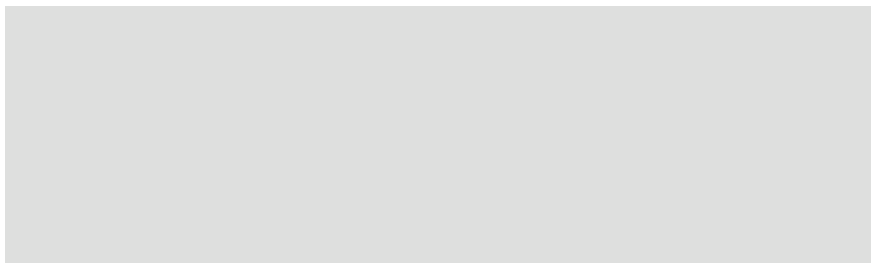
1 - Quels sont mes impératifs / contraintes ?



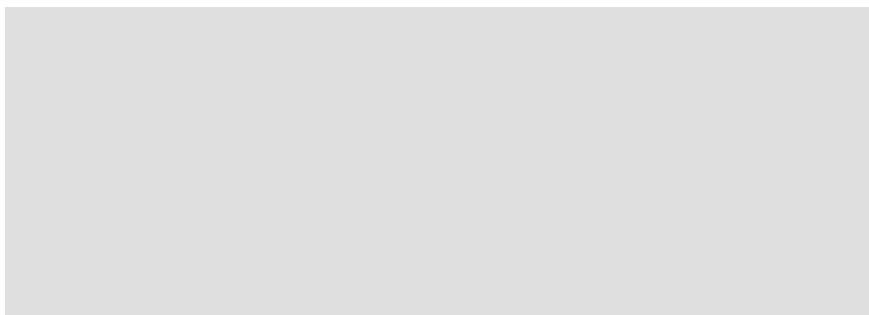
2 - Quels sont mes envies ?



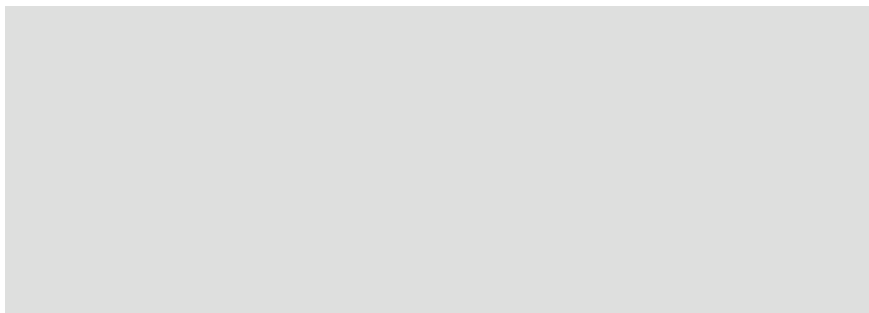
3 - Quel temps je libère pour le développement de mon activité ?



1 - Quand est disponible mon client idéal ?



2 - Quels sont mes limites / besoins physiologiques ?



*“Le temps de la réflexion est une  
économie de temps.”*

Publius Syrus

*Outil !*

J'utilise Calendly pour gérer mes horaires et  
disponibilités :

<https://calendly.com/>

03

*Revoir ses  
offres et tarifs*



C'est quelque chose que je fais chaque année !  
Revoir ses offres et ses tarifs permet de rester cohérent.e.s et de se positionner sur le marché.

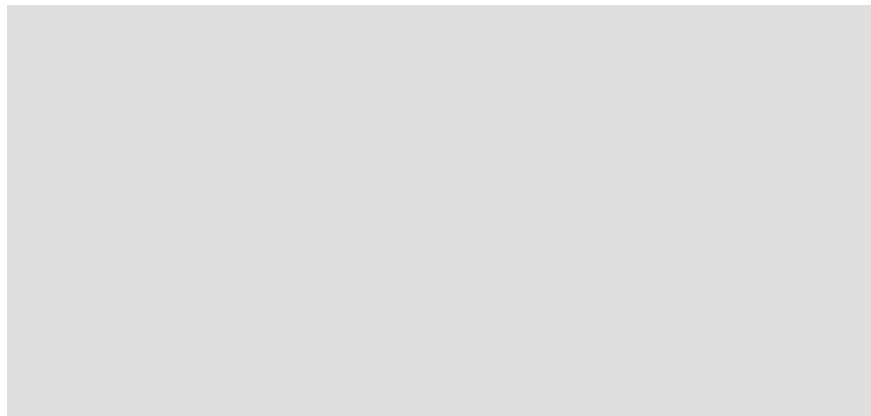
## **Revoir ses offres :**

- ☆☆ Ce que je propose est-il toujours cohérent avec mes envies et mon temps ?
- ☆☆ Quels sont les besoins de mon client idéal ?
- ☆☆ Que font/ proposent mes concurrents ?

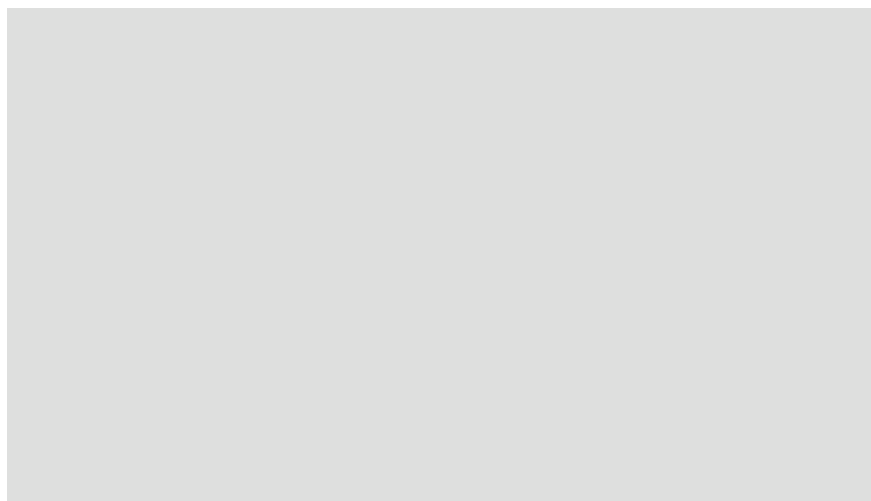
## **Réajuster si besoin ses prix :**

- ☆☆ Mon positionnement sur le marché : moins cher, au même prix ou plus cher que mes concurrents ?
- ☆☆ Si nouvelle offre, alors, nouveau tarif
- ☆☆ En fonction de mon expérience, de la demande ou de l'enrichissement de mon offre, je décide d'augmenter mes tarifs

1 - Je définis clairement mes offres (Ex : séance adulte / enfant / famille / Entreprise...)

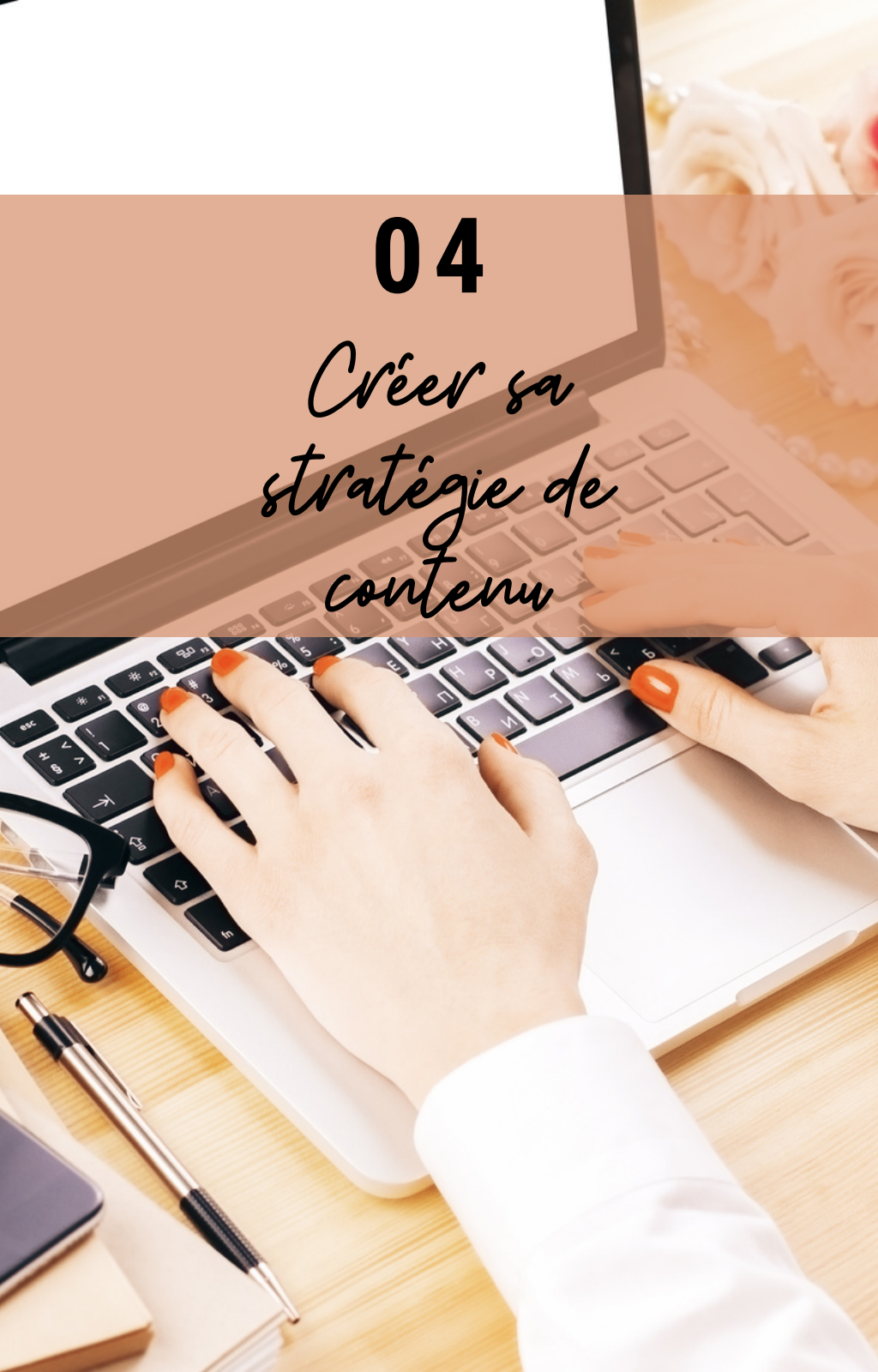


2 - Analyse de mes tarifs : je liste mes offres et leurs prix et j'ajuste si besoin



04

*Créer sa  
stratégie de  
contenu*



La stratégie de contenu, c'est la manière dont vous allez interagir avec votre client idéal.

## **Plusieurs choses à prendre en compte pour créer sa stratégie de contenu :**

Quelle énergie puis-je y mettre ? Est-ce que je poste entre une et trois fois par semaine sur un réseau social (stratégie Light) ou tous les jours en variant les formats (stratégie Hight) ?

Définir son objectif : augmenter sa visibilité ? Assoir son expertise ? Vendre ?

Définir sa cible : sur quel réseau est mon client idéal ? Quel est son besoin ? Quel format préfère-t-il ? Contenu écrit, vidéo, podcast ?

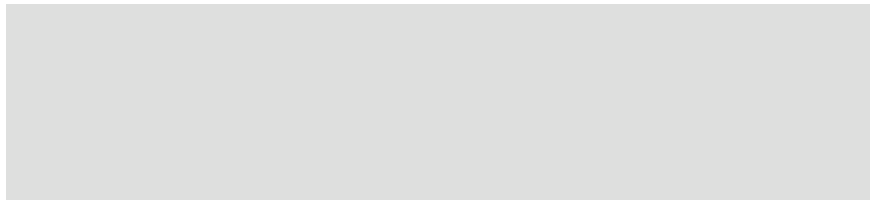
Créer sa ligne éditoriale : à quelle fréquence je publie (jours et heures) ? Quel ton j'emploie (sérieux, humour, tutoiement, vouvoiement) ? Quelles sont les dates importantes à ne pas oublier (journée mondiale du bonheur, journée de lutte contre le cancer...) ?

Ensuite, vient la création de contenu !



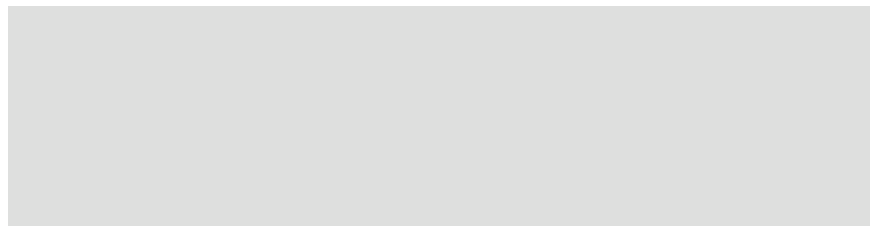
Pour créer mon contenu (et même cet E-book), j'utilise Canva

1 - Sur quels réseaux sociaux est mon client idéal ?

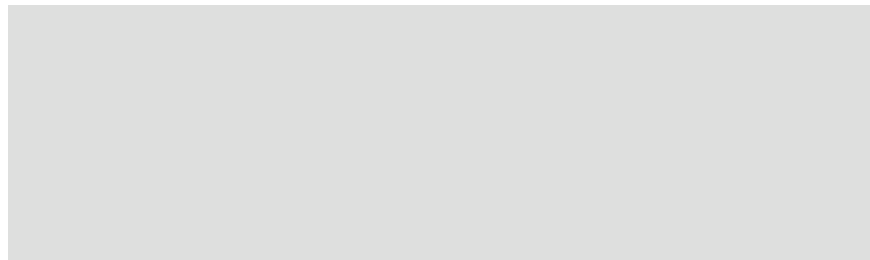


2 - Quel est mon objectif ? Visibilité ? Expertise ?

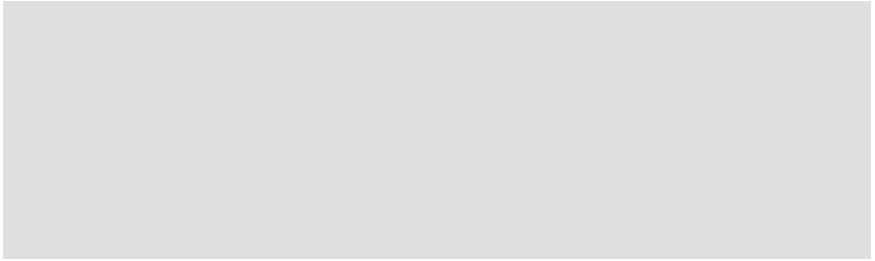
Vendre ?



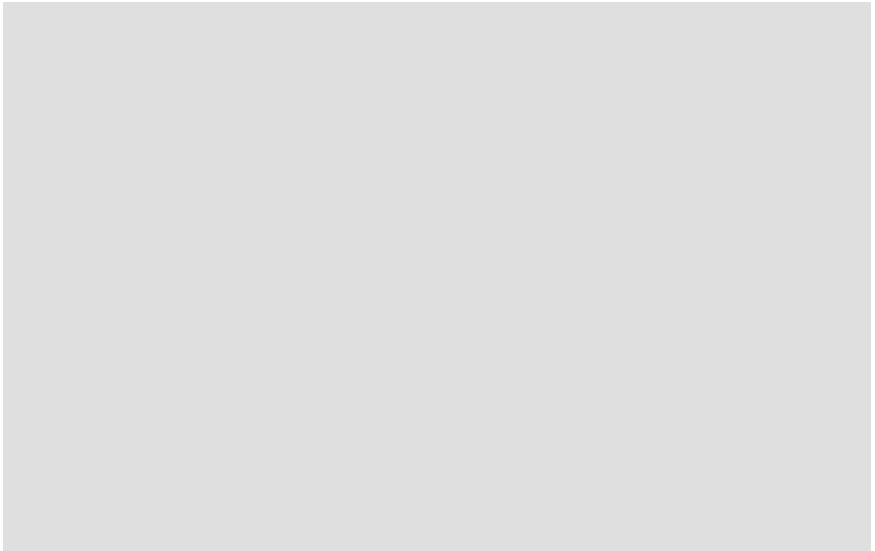
3 - Mon rythme de publication de contenu : nombre de publications, jours, heures, formats ?



4 - Quel ton ?



5 - Listez toutes vos idées de contenu



*“Les deux secrets d'un succès : la Qualité et  
la Créativité.”*

Paul Bocuse



**05**

*Envoyer une  
newsletter*

Envoyer une newsletter à ses clients est un indispensable ! La newsletter vous permet de garder le lien avec vos clients, d'instaurer un climat de confiance en partageant du contenu de qualité et bien-sûr, de vendre (consultations, prestations, formations...) !

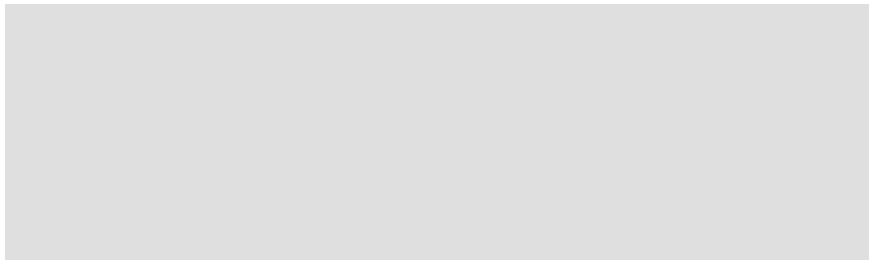
## **Pour envoyer une newsletter de qualité, il faut :**

- ✓ Définir son objectif (Inspirer, partager, informer, vendre ?)
- ✓ Définir la fréquence d'envoi (jour et heure)
- ✓ Définir le ton employé
- ✓ Créer du contenu de qualité

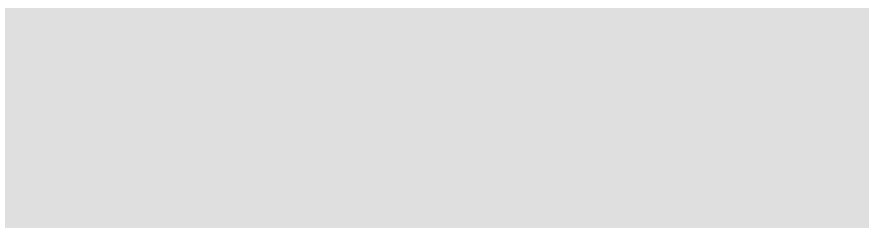
Outil !

Pour envoyer vos newsletter, je vous conseille le site [Sendinblue](#). Il est en français et facile d'utilisation

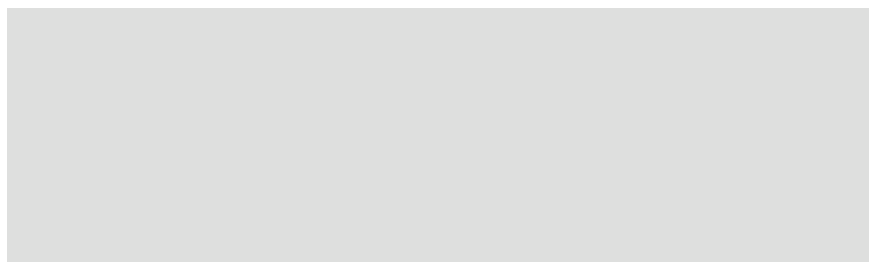
1 - Quel sont mes objectifs avec l'envoi d'une newsletter ?



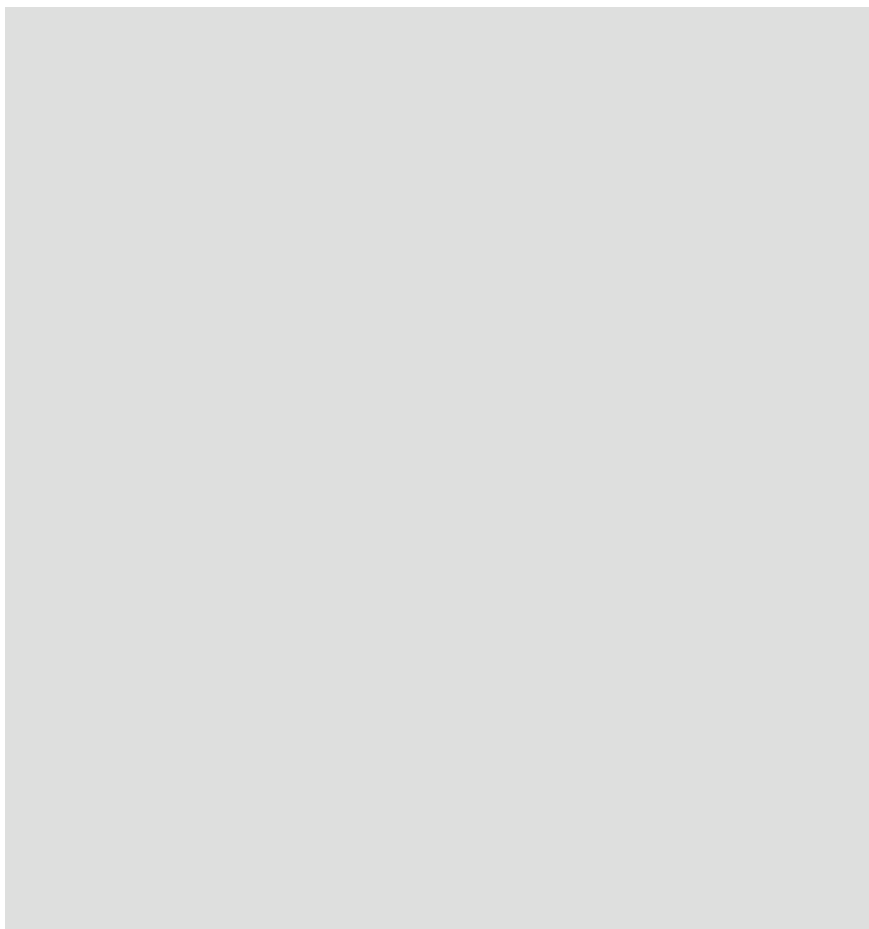
2 - Quel ton ?



3 - Fréquence d'envoi



4 - Listez toutes vos idées de contenus (Partage d'outil, parler d'un sujet en particulier, témoignages...)



*"La créativité, c'est l'intelligence qui s'amuse"*

Albert Einstein

# Merci d'avoir téléchargé cet E-book

J'espère que ces pistes vous permettront d'aborder cette rentrée sereinement et que vous vous épanouirez encore davantage !

Pour aller plus loin, je vous invite à découvrir mes E-books offerts et formations en cliquant [ICI](#)

Si vous avez des besoins particuliers, n'hésitez pas à m'en faire part ! je serai ravie de vous proposer du contenu encore plus adapté à vos besoins 😊

*Sophie*



Suivez-nous !

