

eBook gratuit

SOPHROLOGUE : 4 CHOSES À FAIRE POUR BOOSTER TA VISIBILITÉ



01

Apprendre à se connaître et à connaître sa "cible"

02

Un indispensable :
Google my Business

03

Le référencement naturel

04

Choisir son réseau social

CONTENU

01

APPRENDRE À SE CONNAÎTRE ET À CONNAÎTRE SA "CIBLE"

Qu'est-ce qui me différencie des autres
sophrologues ? Qu'est-ce que je souhaite ?
Quels sont mes objectifs ? A qui je
m'adresse ? Qui est mon client ?



INTROSPECTION

Qui es-tu ? Quelle est ton histoire ? Qu'est-ce qui fait que tu es différent.e des autres sophrologues ?

Dresse une liste de tes expériences, de tes apprentissages, de tes qualités, de ce qui te définit (demande à tes proches de te décrire en 3 mots !)

“

***Sois toi-même, tous
les autres sont déjà
pris***



Quelles sont tes envies ? Tes spécialités ?

On a souvent peur de s'enfermer en se spécialisant. C'est tout le contraire ! En te spécialisant, tu attireras ces clients spécifiques et les autres viendront quand même ! Tu as une expérience dans un domaine, met-le en avant ! Tu as une personnalité atypique, affirme-la !

TES RÊVES

Quels sont tes objectifs ? Quel est ton rêve le plus fou ?

Où te vois-tu dans 5 ans ? Qu'aimerais-tu que l'on dise de toi ? Quels sont tes objectifs en terme de nombre de clients, chiffre d'affaire, développement etc ?

“

Définir clairement son objectif, c'est voir apparaître le chemin pour y parvenir



Travaille ton positionnement

Définis ta cible, ton prix, ton image pour te différencier de tes "concurrents" sur le marché. Il faut que le tout soit cohérent.

MON CLIENT IDÉAL

A qui je m'adresse ?

Je sais, "cible", "positionnement", "marketing" sont des mots qui font peur ! "On est *sophrologues, pas des marchands de tapis !*"

Oui, mais savoir à qui on s'adresse est indispensable.

“

Connaître son client idéal, c'est parler le même langage que lui et connaître ses besoins



Et si tu dressais son portrait type ?

Âge, sexe, situation familiale, localisation, revenus annuels, travail, valeurs de vie, qu'est-ce qu'il aime ? De quoi a-t-il peur ? Que souhaite-t-il ?...

02

UN INDISPENSABLE : GOOGLE MY BUSINESS

Un outil de référencement gratuit et
indispensable !



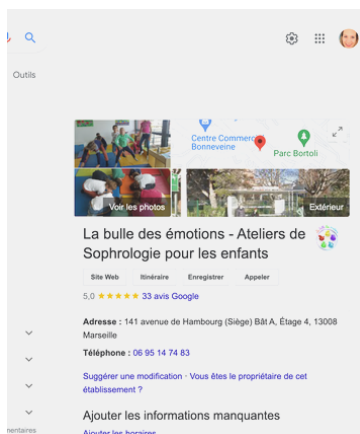
GOOGLE MY BUSINESS

C'est quoi ?

C'est le botin nouvelle génération ! Google my business, c'est une fiche de ton entreprise que tu peux personnaliser et qui permet à tes clients de te laisser des avis. Plus tu as d'avis positifs et plus ton référencement s'améliore !

“

***Pour te trouver
rapidement et
rassurer ton client
grâce aux avis***



Comment créer sa fiche ?

Rien de plus simple ! Tu as un tuto en ligne [ici](#).

03

LE RÉFÉRENCEMENT NATUREL

C'est la carte d'identité que les moteurs de recherche utilisent pour "classer" ton site :

De quoi ça parle ? A qui ça s'adresse ?

Quelles fonctionnalités ?



ÊTRE PLUS VISIBLE

Comment être plus visible sur Internet ?

60 % du trafic provient des moteurs de recherche

30% des réseaux sociaux

10% par accès direct ou par des liens extérieurs

Tu comprendras ici qu'il faut améliorer ton référencement naturel pour les moteurs de recherche et créer une page/communauté sur les réseaux sociaux.

“

Séduire Google en lui apportant des informations claires et cohérentes



Comment améliorer son référencement naturel ?

Il faut que Google sache exactement qui tu es et à qui tu t'adresses. Mets en avant ta spécialité, mets en place des appels à l'action : téléphone cliquable, formulaire en ligne, adresse, rdv en ligne, mettre en place des liens extérieurs, mots-clés... C'est un vrai travail qu'il faut souvent externaliser.

04

CHOISIR UN RÉSEAU SOCIAL

Instagram, Facebook, Pinterest, LinkedIn,
Youtube...

Où se trouve ton client idéal ?



LES RÉSEAUX SOCIAUX

Quel réseau choisir ?

Je te conseille de te concentrer sur un réseau : là où se trouve ton client idéal.

C'est très énergivore les réseaux sociaux. Il y a 2 règles fondamentales : créer du contenu de qualité et être régulier.

“

***Créer du lien et
fidéliser grâce à du
contenu de qualité,
publié régulièrement***



C'est quoi un contenu de qualité ?

Un contenu de qualité doit répondre à un besoin de ton client idéal. Est-il stressé ? Manque t-il de confiance en lui ? Souhaite t-il booster une capacité ? Et puis le visuel est très important ! Utilise Canva pour avoir les bons formats, de belles photos. La version gratuite est déjà très bien !