



LES 3 CLÉS POUR ÊTRE VISIBLE



Une femme a été harcelée sur les réseaux sociaux, car elle a posé un arrêt maladie pour aller au ski, se reposer.

Est-ce normal ? **NON** bien sûr

Comment peut-on expliquer que certaines personnes d'un même milieu social, d'un même quartier, d'une éducation quasiment pareille **réussissent et d'autres non** alors qu'elles avaient les mêmes armes, les mêmes professeurs, les mêmes outils ?

Comment peut-on expliquer que Cristiano Ronaldo qui n'avait pas le même talent que Lionel Messi soit un leader reconnu dans son sport, que Barack Obama soit devenu le premier président noir des États Unis ? Ou qu'une personne ayant lancé son entreprise en même temps que toi, au même moment, avec le même budget **ait plus de succès que toi ?**



Bienvenue !

Dans ce guide qui va t'aider à développer ta visibilité.

Que tu sois **entrepreneur, créateur de contenu, coach, freelance, salarié(e)** avec un **side business** ou **indépendant**, avoir une **visibilité solide est essentielle pour réussir.**

Mais avant tout, c'est quoi **ÊTRE VISIBLE** ?





LA VISIBILITÉ dans notre contexte marketing, entrepreneurial, est un **gage de notoriété**, de **reconnaissance** d'une **marque**, d'une **entreprise**, d'une **entité**, d'une personne auprès d'un **public cible**.

Il s'agit de **connaître** (expertise sur un sujet) , **se faire connaître** (présence en ligne forte) , et **se faire reconnaître**.

Par exemple, si je te dis de me citer un podcast sur la parentalité, ou une maman qui parle de parentalité, un nom te vient à l'esprit c'est certain. Si je te parle d'un restaurant de burgers à manger rapidement, idem ça te parle.

Plus précisément, pour **développer ton business**, tu dois être visible et cela passe par :

LA VISIBILITÉ

Réseaux sociaux

Web

Offline

01 LE STORYTELLING

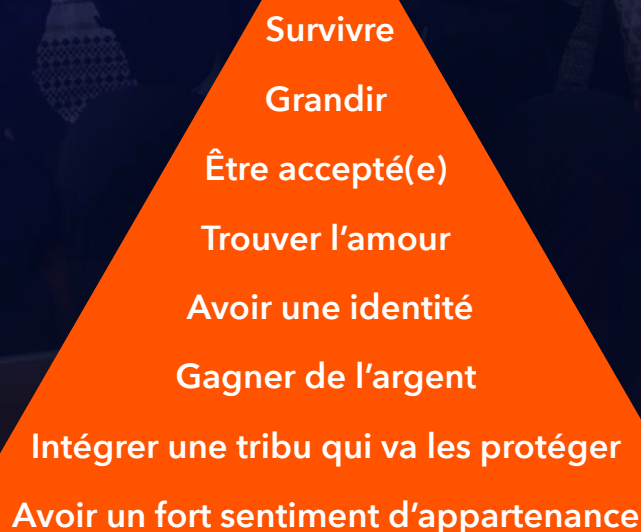
Le but est de transformer ta **singularité** en atouts de communication, cela passe par le **STORYTELLING** :

Qu'est-ce qui t'a **marqué** quand tu étais plus jeune **avant 14 ans** ?

Prenons la pyramide de Maslow, le cerveau veille à 2 choses : manger et boire : **survivre tout simplement**, cela veut dire avoir un travail et un revenu stables. Ensuite, un toit sur nos têtes, et après l'appartenance (amour, loisirs...) et enfin des besoins supérieurs.

Donc l'être humain est en quête permanente de survie. **Si tu parles de toi, ils t'ignorent, si tu parles d'eux, ils seront ravis.** Alors quelles sont les 2 erreurs que font les business qui échouent ?

Ne pas expliquer que ton produit ou service aide les gens à :



Survivre
Grandir
Être accepté(e)
Trouver l'amour
Avoir une identité
Gagner de l'argent
Intégrer une tribu qui va les protéger
Avoir un fort sentiment d'appartenance



Tu fonces dans le mur si tu ne le fais pas, car notre cerveau passe du temps à trier les informations. Si tu vas dans un parc, tu ne sauras pas combien de chaises il y a, mais plutôt **où est l'entrée et la sortie : besoin de sécurité.**

Quand tu communique, donne l'entrée et la sortie et non le nombre de bancs.

Être trop technique et mettre trop d'informations en voulant à tout prix vendre. Un message doit être direct, clair et précis car les gens n'ont pas le temps. **Penses à les distraire en leur donnant un message clair.**





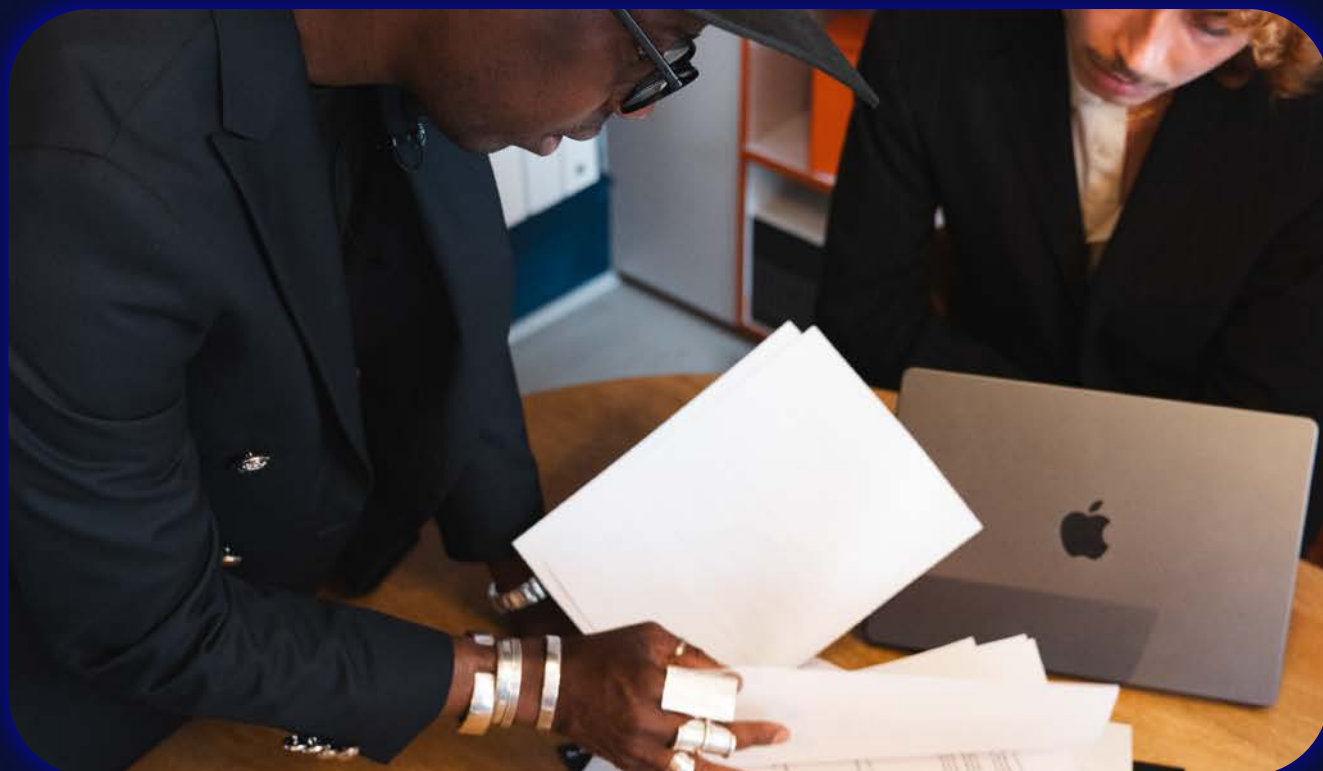
C'EST À TOI DE JOUER SI TU ACCEPTES LA MISSION !

Quel est ton message ?

Quelle est ton histoire ?

Ton histoire est ton premier outil de vente : les gens n'achètent pas ce que tu fais. **Ils achètent pourquoi tu le fais.**

Ils veulent **savoir** : *Pourquoi tu devenu(e) coach, e-commerçant, wedding planner... ? Quel est le lien entre ton passé et ce que tu proposes ? Est-ce qu'ils peuvent se reconnaître en toi ?*





EXERCICE

QUELS SONT LES 3 MOMENTS CLÉS DE TA VIE ?



Le basculement

Ton ancienne vie : ton job, ton environnement, ce que tu pensais être « le bon chemin ».



Ta mission

Va au-delà du burnout : la singularité qu'on te reprochait à chaque fois, prends en conscience et parles en.



À toi de jouer

Pourquoi fais-tu ce métier aujourd'hui ? Quelle blessure ou quête personnelle t'ont guidé ?

02 LE BRANDING

Une **offre claire et incarnée** est plus puissante qu'un catalogue de compétences.

Beaucoup d'entrepreneur(e)s pensent que pour vendre, il faut proposer plus. Mais la vérité est la suivante, c'est que tu dois proposer mieux, c'est à dire avec une **clarté** et une **spécificité**.

Mais avant, tu dois avoir un **branding irréprochable** : **Ton branding c'est ton image de marque !**

Par exemple, ta couleur, ton symbole de différenciation (mon chapeau noir, personnellement), ton style, ta police, ton jingle...

Si je te dis « What Else ? » tu me diras « Nespresso » pas vrai ?

Un branding fort et cohérent est nécessaire pour ton business et pour que ton offre soit puissante, cohérente et qu'on ne te pose pas de questions.



POUR CELA :

- ✓ Tu dois définir ta **mission**, tes **valeurs** et la **différence** avec tes **concurrents**
- ✓ Ton **logo** et la **palette de couleurs** qui te définiront
- ✓ Une **cohérence** dans ta **communication**

Avant ton offre, **ton branding doit être fort**, cohérent et stratégique et doit se refléter jusque dans ton style vestimentaire, tes réseaux sociaux, ton site internet... de la même façon.

Surtout, tu dois avoir un accessoire qui te représente tout le temps, que tu dois garder, qui fera que **les gens se souviendront de toi**.





EXERCICE

QUELS SONT LES QUESTIONS POUR **CRÉER TON OFFRE ?**

Qui **aides** -tu ?

Ne parles pas à tout le monde, sois clivant, ne t'adresse **qu'à ta cible**. Qui est-elle?

Quel **probleme urgent** ?

Quel **problème ton prospect veut résoudre** ?

Quelle est ta **transformation** ?

À la fin, on **retient** quoi de ton **offre** ?

À TOI DE JOUER !

03 LE RESEAU

Salons professionnels, déjeuners, dîners, cafés, conférences. Pour avoir une visibilité, on doit te voir dans les événements de ton expertise. Assiste, parle aux leaders actuels, demande à les rencontrer...

BREF, RÉSEAUTE.

Tu n'es pas censé.e réussir seul.e ! **Le piège de beaucoup d'entrepreneur.e.s ayant une singularité ou non est :**

~~D'avoir peur de déranger~~

~~De penser que ce n'est pas encore le « bon moment »~~

~~De penser rester dans son coin à perfectionner les choses~~

LA VISIBILITÉ VIENT DU LIEN.



Les clients, les partenaires, les opportunités viennent de gens qui parlent de toi **quand tu n'es pas là**.

Cela prend du temps, mais avant tout, il sera important de répondre à une **question prépondérante**.

- ✓ Qu'est-ce que tu vas apporter à ton réseau ?
- ✓ En quoi, écrire, parler de toi, sera aussi bénéfique pour eux ?

Il faut que tu **aies une valeur à leur apporter**. Fais ton top 100 de podcast, d'influenceurs, de journalistes, de blogueurs, bref de personnes qui doivent parler de toi et **contacte-les**.

J'aurais pu t'en mettre des milliers, mais le but est de t'aider déjà à implémenter de petites actions.





EXERCICE

QUELS SONT LES 3 ACTIONS À METTRE EN PLACE POUR DÉVELOPPER TON RÉSEAU ?

Commente tu **régulièrement** les posts des personnes que tu respectes de **ton secteur** ?

Fais tu **régulièrement** des **masterclass** ou **events** ?

Démarches-tu des **clients** pour des **mastermind** ou autre ?

À TOI DE JOUER !



TA SINGULARITÉ EST TON SYSTÈME MARKETING

Tu n'as **PAS** besoin de budget pub pour le moment, tu n'as pas besoin d'être une marque lisse, tu n'as **PAS** besoin de poster tous les jours

Tout ce dont tu as besoin est d'un système, et il est simple :

- ✓ Un **storytelling** puissant
- ✓ Une offre qui te ressemble (grâce à ton branding)
- ✓ Un réseau qui t'aide

Et c'est exactement ce que tu vas construire dans nos programmes notamment à travers le **CLUB VISIBLE** ou l'**ACADÉMIE VISIBLE**.

*Ecris moi ici : **bonjour@les-visibles.com** pour que je t'en parle ou scanne ce QR code*



LES-VISIBLES.COM



Pour finir, j'aimerais te parler de Bronnie Ware. Bronnie Ware, dans son livre les **5 regrets des personnes en fin de vie**, notifie ces 5 regrets qu'avaient les personnes en fin de vie :



Le regret de vivre sa vie et non celle des autres



Le regret lié au travail



Le regret de ne pas assumer ses sentiments



Le regret lié à nos amis



Le regret de ne pas s'accorder le droit au bonheur

J'aimerais m'attarder sur celui-là. On a tous le droit au bonheur, peut être que tu es né dans une famille et que tu n'as manqué de rien, peut être que au contraire ça a été difficile pour toi et que tu t'en es sorti, tu es heureux aujourd'hui, peut être que tu as eu besoin d'aide ou peut-être pas, mais le regret de la plupart des personnes en fin de vie est de ne pas s'accorder le droit au bonheur. Cela passe par une aide, un regard, un sourire, un discours...

Peu importe les atrocités qu'on t'a dit sur ta singularité.



**TU AS LE DROIT D'ÊTRE VISIBLE
PRENDS TA PLACE MAINTENANT
ET NE LAISSE PERSONNE D'AUTRE
LA PRENDRE.**



CHAPEAU !

[LES-VISIBLES.COM](https://www.les-visibles.com)



MAIS COMMENT ÊTRE VISIBLE ?

Tu peux avoir le meilleur service du monde, **mais si personne ne te voit... Tu restes invisible.** Et être invisible, c'est l'assurance de ne pas vivre de ton activité.

Ce guide est là pour t'éviter ça !

Tu vas :

- ✓ Apprendre à raconter ton histoire avec puissance
- ✓ Créer une offre qui attire sans convaincre
- ✓ Sortir de l'isolement grâce à ton réseau