



Ingrid Le Boulaire &lt;ingrid@ingreenize.fr&gt;

## Je te dis exactement comment Sandra a attiré l'attention de ses prospects

Ingrid &lt;ingrid@pulpetonbizz.com&gt;

7 juillet 2025 à 10:00

À : Ingrid &lt;ingrid@pulpetonbizz.com&gt;

Hello Ingrid !

Aujourd'hui, j'ai envie de te parler de Sandra. Quand je l'ai rencontrée, elle était enseignante traductrice et rédactrice web EN→FR. Elle était convaincue que « le juridique, c'est déjà une niche ». Elle avait peur de se « fermer des portes » en étant plus précise que ça.

**Du coup, elle n'avait aucune différenciation et aucune offre vraiment calibrée pour ses clients.** Elle faisait un peu de tout pour tout le monde.

Alors, on a entièrement revu son positionnement marketing et son offre de services pendant l'atelier **Vendre plus pour vivre mieux**. Aujourd'hui, elle parle aux Business Development Managers de PME californiennes qui exportent des produits bio, diététiques ou innovants vers l'Union européenne.

**Résultat : elle se positionne comme la partenaire business de ses clients, totalement investie dans la croissance de leurs ventes.**

Je t'invite à aller voir **son profil**, tu m'en diras des nouvelles !

### **Te nicher, c'est être irremplaçable**

Et c'est le message vraiment essentiel que je veux te faire passer aujourd'hui : être généraliste, faire un peu de tout pour tout le monde, ce n'est PAS laisser des portes ouvertes. Je sais que ça semble contre-intuitif, mais quand tu cherches à plaire à tout le monde, tu finis par fondre dans la masse.

Par contre, une fois que tu deviens THE spécialiste d'un petit univers, tu deviens visible : tes prospects te trouvent avec les mots clés qu'ils ont l'habitude d'utiliser et ils aiment te lire parce qu'ils se sentent concernés, parce que tu écris pour eux. Ils ont l'impression que tu es dans leur tête, que tu les comprends parfaitement !

Et franchement, quoi de mieux pour construire la confiance ?

**Alors lance-toi dans l'ultra-spécialisation : ne parle plus de "secteur" (droit, tourisme, marketing). À la place, choisis un domaine (les snacks sains et écoresponsables). Dans ce domaine, tu pourras offrir des services très ciblés.**

## 🔧 Un outil concret : ta matrice « Niche mémorable »

Ce tableau, c'est le concentré vitaminé de ta stratégie de vente 2025-2026. Prends ton temps pour le remplir, parce que c'est beaucoup plus difficile que ça en a l'air ! Difficile, mais c'est super puissant. Je te garantis que ça va changer la donne pour ton business.

A graphic titled "Matrice de niche mémorable" (Memorable Niche Matrix) set against a background of raspberries. The matrix consists of four rows, each with a question on the left and an example answer on the right, all contained within rounded rectangular boxes.

| Question                         | Exemple de réponse                          |
|----------------------------------|---------------------------------------------|
| Quel est ton domaine précis ?    | Technologies en chimie de l'environnement   |
| Qui est ton client cible exact ? | PDG d'une PME, < 200 pers., CA>3 Mio        |
| Quel est son problème majeur ?   | Développer ses ventes pour garantir son ROI |
| Quelle valeur leur apportes-tu ? | Un argumentaire de vente parfait pour l'UE  |

## 🎯 Et si on passait à l'action ? C'est l'heure du défi 🏃

1. Choisis une niche ultra-précise

👉 pas « le secteur de la tech », mais « éditeurs de logiciels blockchain en FR »

2. Note 3 arguments pulpés qui montrent que tu as parfaitement compris les enjeux de cette niche.

3. Partage ta niche + tes 3 arguments dans la tribu des **Tonic'Preneurs** :  
je te fais un feedback vitaminé !

 **Bonus WTF**

1. Télécharge ta matrice de niche mémorable **juste ici** !
2. Visionne le replay du live spécial prospection pour les traducteurs sur **ma chaîne YouTube**.
3. Réserve ta place à **mon atelier "Vendre plus pour vivre mieux"** ↗ pour rejoindre la team des traducteurs qui vivent de leur travail avec 3 clients directs par mois en te positionnant comme partenaire de croissance business de ton client !
4. Viens poser toutes tes questions pendant les 30 minutes de **TradiLive** le jeudi 24 juillet à 13 h 😊

Ingrid, stop ! Je ne veux plus recevoir tes emails.