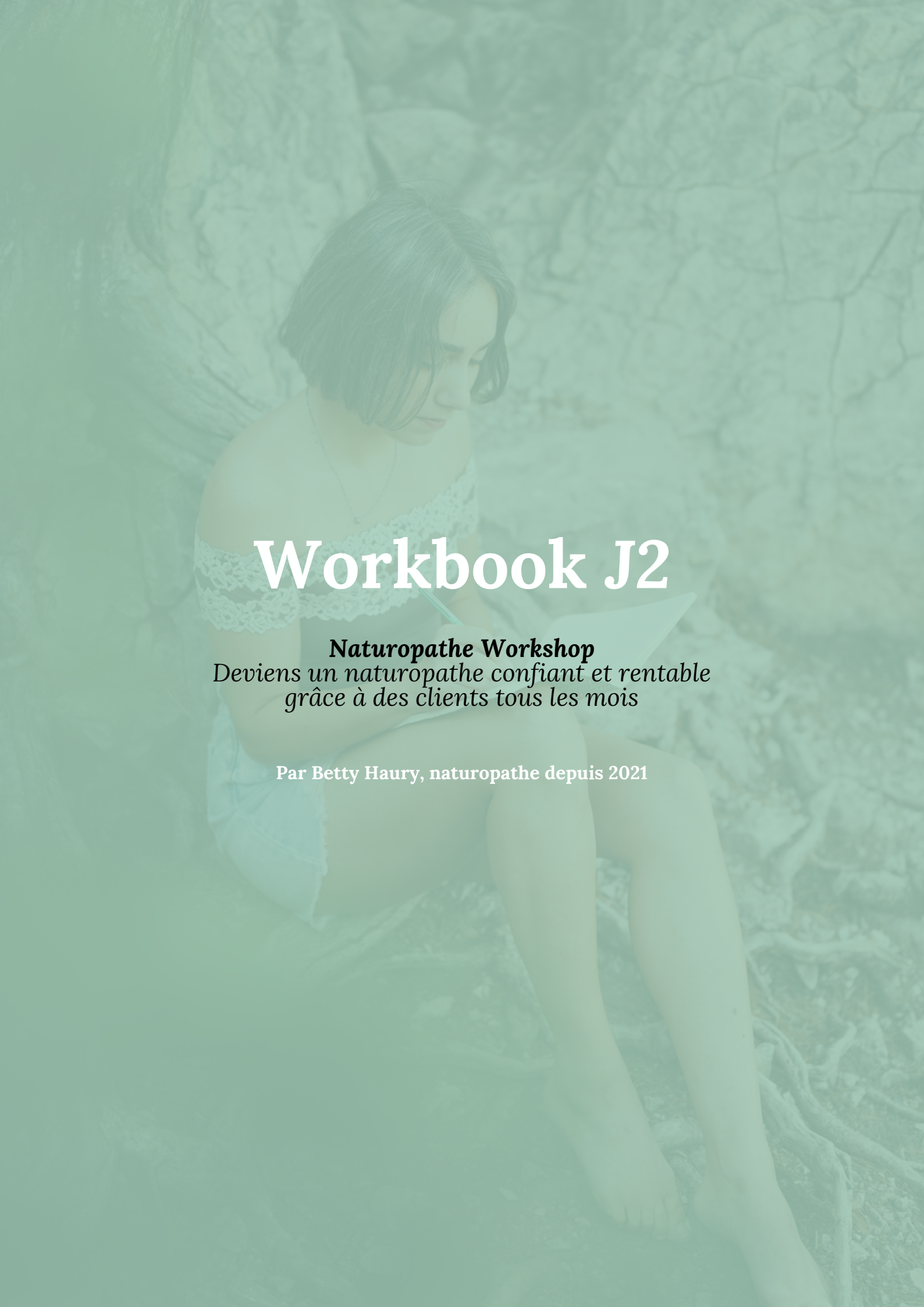


A woman with short dark hair is sitting on the ground, leaning against a large tree trunk. She is wearing a white lace top and is writing in a notebook with a pen. The background is a large, textured tree trunk. The entire image has a light green overlay.

Workbook J2

Naturopathe Workshop

*Deviens un naturopathe confiant et rentable
grâce à des clients tous les mois*

Par Betty Haury, naturopathe depuis 2021

Deviens un naturopathe confiant et rentable avec des clients tous les mois

Workbook Jour n°2 :

Temps estimés : 25 - 35 minutes

Introduction

Bienvenue dans ce deuxième workbook de notre workshop. Aujourd'hui, nous allons structurer ton offre mais de manière fun et décomplexé, en allant, à l'essentiel (car t'es pas non plus un marketeur pro ET tu ne veux pas le devenir, je sais ;))

Je vais t'aider dans ce workbook à définir les éléments in-dis-pen-sable pour ENFIN avoir ton offre, que nous appellerons : pépiiiiitasse :) Ces étapes te permettront de créer une offre à fort pouvoir transformateur, mais aussi de prendre conscience des aspects où un accompagnement pourrait te permettre d'aller encore plus loin.

Avant de commencer les exercices, voici quelques étapes que je te conseille de suivre pour maximiser l'impact de ce workbook :

1. **Lire une première fois le workbook** : Familiarise-toi avec le contenu et les exercices avant de commencer.
2. **Concentre-toi sur une question à la fois** : Ne te précipite pas, prends le temps nécessaire pour bien réfléchir à chaque étape.
3. **Sois seul(e) et au calme** : Crée un environnement propice à la réflexion sans distractions extérieures (rappel : les actions d'hier Workbook 1 ^^).
4. **Ne te compare pas** : Il s'agit de ton processus, unique à ton parcours et à ton client de cœur.
5. **Ne demande pas de validation extérieure** : Fais confiance à ton intuition et à ton expérience (seulement les critiques constructives sont acceptés avec des questions dirigées et spécifiques)..

Après avoir complété ce workbook

- ☐ **Partage dans la communauté** : Partage dans la communauté ton sentiment et l'impact de ce workbook directement après l'avoir complété.
- ☐ **Pose tes questions** : Pose tes questions dans la communauté directement @Betty.
- ☐ **Participe au concours** : Participe au concours en soumettant ton workbook J1 complété par mail pour participer et remporter ta formation STRATEGIE NATURO

BONUS 🎁 **test la vendabilité de ton offre** - [Télécharger ici](#)

Exercice : Réveille l'offre Pépiiiiitasse qui sommeille en toi

Temps estimés : 15-20 minutes

L'objectif de cet exercice est de t'aider à structurer une offre d'accompagnement en naturopathie qui capte l'attention de tes prospects et leur donne envie de travailler avec toi.

En suivant les étapes ci-dessous, tu vas clarifier :

- La transformation que tu proposes.
- Ce qui te différencie.
- Ton processus d'accompagnement.
- La valeur de ton offre.
- L'urgence pour ton client à s'engager.

Utilise un langage simple et concret : imagine que tu expliques tout à un client potentiel qui n'est pas naturopathe. Une fois terminé, relis pour t'assurer que tout est clair (= impact), précis (=professionnel), et attractif (=spécifique).

1. Identifie LA douleur urgente et importante de ton client

- *Quel problème rend ton client fou/folle et qu'il/elle doit résoudre dès maintenant ?*
 - **Question 1 :** Ce qui empêche mon client de dormir ou le frustre profondément est :

” _____ ”

- **Question 2 :** Pourquoi ce problème est une priorité à résoudre aujourd'hui (et pas dans 6 mois ou 2 ans) ?

” _____ ”

- **Sur une échelle de 0 à 10, à quel point suis-je sûr(e) que c'est le VRAI problème ?**

Note : ____/10

P.S : modifie jusqu'à que ton auto évaluation soit minimum supérieure ou égale à 7.5.

2. Clarifie le résultat final et désirable

- *Que va obtenir ton client à la fin de l'accompagnement ?*

- **Mon client rêve de :**

” _____ ”

- **En mesurant la transformation, mon client pourra dire qu'il a réussi si :**

” _____ ”

(Exemple : Énergie retrouvée, sommeil réparateur, +3h/j de productivité.)

3. Structure ton processus en 3 étapes simples

- *Comment vas-tu amener ton client à ce résultat ?*

- **Étape 1 : ***** – Cela permet de :**

- **Étape 2 : ***** – Cela permet de :**

- **Étape 3 : ***** – Cela permet de :**

(Astuce : Ne mets pas trop de jargon. Max 5 étapes. Simplicité = Confiance.)

4. Affiche un prix clair et montre la valeur

- *Rends ton prix évident, justifié, et irrésistible.*

- **Le prix de mon accompagnement est :**
" _____ € pour _____ mois d'accompagnement "

- **Ce prix inclut (3 à 5 livrables) :**

- " _____ " (ex. : séances hebdomadaires).

- " _____ " (ex. : support entre séances).

- **En investissant dans cet accompagnement, vous économisez :**

- " _____ " (ex. : 1 200 € de produits pour la peau).

- " _____ " (ex. : des mois d'essais-erreurs épuisants).

(💡 **ATTENTION** : 'un prix trop bas peut décrédibiliser la valeur / l'impact de ton offre et tes compétences. Généralement je déconseille en dessous de 500€ pour 3 mois d'accompagnement).

Avant de finaliser ta tarification, pose-toi ces questions pour maximiser l'impact et la valeur de ton offre :

- *Quelle est l'économie que ton client réalisera en investissant dans ton accompagnement ?*
- *Quelle transformation ton client va-t-il vivre et quelle est la valeur de cette transformation dans sa vie ?*
- *Combien de temps et d'argent va-t-il économiser à long terme ?*

Exemple :

Ton client pourrait économiser sur les consultations multiples chez des spécialistes sans résultats, sur les dépenses liées à des produits non efficaces, et même gagner des mois de souffrance en n'ayant pas de solution à son problème. Ces économies, mises en parallèle avec le prix de ton accompagnement, rendront ton offre irrésistible.

5. Déclenche l'envie avec une touche d'urgence

- *Pourquoi maintenant, pas plus tard ?*

- **Mon offre est limitée à :**
" _____ " (ex. : *X places exclusives*).

- **Ou valable jusqu'à :**
" _____ " (ex. : *fin du mois*).

Naturopathe Workshop - Edition 2024

Espace de notes :

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Par Betty Haury, naturopathe depuis 2021 et mentore de naturopathes libres

TIME TO ACTION - 3 Actions Concrètes pour Développer ton Offre Pépitasse

Temps estimé : 10-15 minutes

Cet exercice a pour objectif de t'aider à poser les premières actions concrètes pour clarifier et propulser ton offre. En prenant ces actions simples mais efficaces, tu vas voir des résultats rapides et transformer ta vision de ton activité. Cela te permettra aussi de te différencier et de rendre ton offre encore plus irrésistible pour tes clients.

Action 1 : Présenter ton offre concrètement

Objectif : Tester la réaction de ta cible et valider l'intérêt pour ton offre.

Comment faire :

- Choisis un canal de communication : réseaux sociaux, email, ou même face-à-face..
- Si tu choisis les réseaux, fais une publication ou une story détaillant ce que tu proposes. Sois précis(e) sur ce que ton client obtiendra grâce à ton accompagnement (résultat spécifique, tu peux reprendre l'exercice du dessus pour te guider).
- Si tu choisis de parler à des gens en physique, commence par une conversation avec au moins 3 personnes dans ta cible (par exemple, des clients potentiels, des amis qui ont besoin de ton accompagnement, ou des collègues).

Pourquoi c'est important :

Cela permet de tester ta présentation, d'affiner ta communication, et de comprendre si ton message résonne auprès de ta cible. L'objectif ici est de sortir de ta zone de confort et de prendre des retours concrets.

Action 2 : Liste les 10 bénéfices d'un accompagnement à long terme

Objectif : Clarifier pour toi et tes clients les avantages d'un accompagnement par rapport à des consultations ponctuelles (direct, indirect, secondaire, tertiaire ...).

Comment faire :

1. **Pour toi :** Fais une liste de 10 bénéfices que tu peux tirer d'un accompagnement (ex : fidélisation des clients, meilleure gestion du temps, revenus récurrents, impact plus fort, etc.).
2. **Pour tes clients :** Fais une liste de 10 bénéfices qu'ils auront à suivre un programme d'accompagnement (ex : transformation durable, suivi personnalisé, évolution continue, résultats concrets, etc.).

Pourquoi c'est important :

Cela te permet de mieux cerner la valeur de ton accompagnement et de la mettre en avant dans ta communication. Ces bénéfices seront aussi essentiels pour convaincre tes futurs clients que ton offre est la solution qu'ils attendent.

POUR MOI / MA FAMILLE	MES CONSULTANTS

Action 3 : Partager ton histoire et ta spécialisation

Objectif : Rendre ton offre encore plus personnelle et relatable.

Comment faire :

- Rédige un post ou un message où tu racontes ton histoire personnelle, ce qui t'a conduit(e) à ta spécialisation en naturopathie, et pourquoi tu es passionné(e) par ton domaine.
- Tu peux aussi le faire sous forme d'une vidéo pour rendre le message plus authentique et engageant.

Pourquoi c'est important :

Les clients veulent savoir qui tu es et ce qui te motive. Partager ton histoire crée une connexion ém

Espace de notes : *Décris le résultat final et la promesse de ton offre ici :*

This image shows a full page of blank handwriting practice paper. It features approximately 28 evenly spaced, thin grey horizontal lines across the entire page. There are no margins, text, or other markings present.

This image shows a full page of blank, lined paper. It features approximately 28 horizontal blue or grey lines spaced evenly apart, typical of notebook paper. The lines extend across the entire width of the page, leaving small margins at the top and bottom. There are no vertical lines, text, or other markings on the page.

Par Betty Haury, naturopathe depuis 2021 et mentore de naturopathes libres