



LA MATRICE DES MINI-OFFRES

RENTABLES **EN 2026**

50 PROBLÉMATIQUES RENTABLES DU MARCHÉ

& 30 IDÉES DE MINI-OFFRES.

Trouve un problème réel du marché
et transforme-le en mini-offre simple et vendable.

PAR CLÉMENCE MOTTEZ

Il y a une croyance répandue chez les entrepreneurs qui démarrent:

« Si mon offre est parfaite, elle va se vendre. »

Alors on travaille. On peaufine. On structure. On reporte le lancement parce que ce n'est pas encore tout à fait prêt. On passe des semaines - parfois des mois à construire un programme complet, une formation détaillée, une méthode en douze étapes.

Et le jour du lancement... le silence.

Pas parce que l'offre était mauvaise. Mais parce qu'elle n'avait jamais été testée dans le réel. Parce que personne n'avait vérifié si ce que tu voulais vendre correspondait à ce que les gens voulaient acheter.

La mini-offre existe précisément pour éviter cette erreur.

C'est un outil de validation, pas une solution au rabais. À 17€, 27€ ou 37€, elle permet à ton client d'entrer dans ton univers sans risque et elle te permet de comprendre ce qui fait vraiment vibrer ton marché, avant d'investir davantage d'énergie.

Ce que la mini-offre lui apporte	Ce qu'elle t'apporte à toi
Tester sans engagement financier fort	Valider une idée en quelques jours, pas en mois
Obtenir un premier résultat concret et rapide	Comprendre ce qui déclenche vraiment l'achat
Découvrir ton univers avant de s'engager plus loin	Construire une relation de confiance progressive
Passer à l'action maintenant, sans hésitation	Éviter d'investir des mois sur une mauvaise idée

■ **Pourquoi 17€ à 37€ ?** À ce prix, ton client décide seul - sans consulter personne, sans longue réflexion. Ce ticket bas efface la friction psychologique de l'achat. Et pour toi, chaque vente est une donnée réelle: ton marché te parle. Écoute-le.

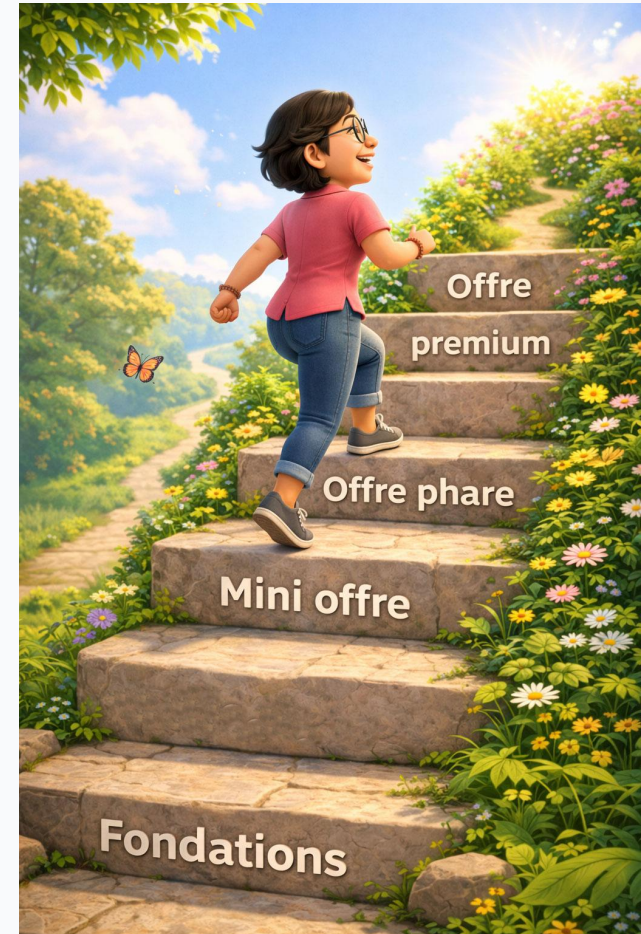
■ L'escalier de l'entrepreneur

Une vision de la progression - pas de la précipitation

Beaucoup d'entrepreneurs veulent tout, tout de suite. L'offre premium, le programme complet, l'abonnement, le mastermind. Et c'est compréhensible la vision est là, l'énergie est là. Mais le marché, lui, ne te connaît pas encore.

Un escalier se monte marche par marche. Non pas parce qu'on manque d'ambition, mais parce que chaque marche prépare la suivante. Chaque étape construit la confiance la tienne, et celle de tes clients.

La mini-offre n'est pas une version dégradée de ton travail. C'est la première marche d'un escalier bien construit. Elle prouve que tu sais résoudre un problème précis et elle ouvre la porte à une relation plus profonde avec tes clients.



MARCHE 2

Mini-offre
17€-37€

Tester & valider avant de tout construire

MARCHE 3

Offre phare
997€- 2 497€

Structurer & approfondir

MARCHE 4

Offre premium
2 500€ et +

Transformer en profondeur

Les fondations d'un business qui tient dans le temps

Ce que l'architecture nous apprend sur l'entrepreneuriat

Imagine un bâtiment. Un beau bâtiment façade soignée, intérieur pensé, esthétique impeccable. Mais construit sur du sable.

Les premières semaines, il tient. Il impressionne même. Puis viennent les intempéries un marché qui change, une concurrence qui s'intensifie, une période creuse. Et ce qui semblait solide commence à se lézarder.

TON OFFRE PREMIUM

Ce que tu construis sur des bases solides

TON OFFRE CŒUR

Ce que tes clients reviennent approfondir

TA MINI-OFFRE

Ce qui valide ton talent et ta méthode.

LES FONDATIONS

Ce qui définit ton unicité, ce qui est facile pour toi.

Les trois fondations d'un business qui résiste :

Un problème réel

Pas ce que tu penses que les gens veulent. Ce qu'ils expriment, ce qu'ils cherchent activement, ce pour quoi ils sont déjà prêts à payer. La mini-offre te permet de le découvrir sans risque.

Une promesse claire

Pas une description de ta méthode. Un résultat précis, dans un délai défini, pour une personne identifiée. Quand ta promesse est claire, ton client comprend immédiatement si c'est pour lui - et il décide vite.

Une transformation simple

Pas un parcours en dix-huit modules. Un avant et un après concrets, mesurables, ressentis. La simplicité n'est pas un manque d'ambition: c'est la marque des entrepreneurs qui ont compris comment fonctionne le cerveau humain.



■ Entreprendre, c'est contribuer

L'urgence d'apporter de la lumière là où il en manque

Il y a quelque chose que les formations business oublient souvent de dire.

Quand tu crées une offre, tu ne fais pas que « vendre un produit ». Tu réponds à un besoin réel, dans la vie d'une vraie personne. Et dans le monde dans lequel nous vivons traversé par le stress, la solitude, la perte de sens, l'instabilité financière cette réponse a une valeur qui dépasse largement son prix.

Tu es coach, thérapeute, consultant. Tu as passé des années à développer une expertise, une sensibilité, une façon de voir les choses qui t'est propre. Cette expertise, enfermée dans ta tête ou dans un carnet, n'aide personne.



*La mini-offre est un acte de générosité stratégique. Elle dit :
« Je sais que tu as besoin de voir si tu peux me faire confiance. Voici une première preuve, à un prix qui ne t'engage pas. »*

Chaque offre que tu crées est une énergie que tu mets dans le monde. Chaque client que tu aides repart avec quelque chose qu'il n'avait pas. Il le transmet, à sa façon, autour de lui. C'est ainsi que les choses changent - pas dans les grandes déclarations, mais dans les petites transformations du quotidien.

Ne sous-estime jamais l'impact d'une mini-offre bien conçue. Elle peut changer le cours d'une journée. Parfois, d'une vie.

Les 3 marchés qui ne meurent jamais

Positionne-toi là où la demande existe depuis toujours

Voici une vérité que les marketeurs expérimentés connaissent bien: il n'existe pas des dizaines de marchés porteurs. **Il en existe essentiellement trois.**

Trois besoins fondamentaux, aussi vieux que l'humanité, qui traversent les époques, les crises, les révolutions technologiques.

Quand tu te positionnes dans l'un de ces trois marchés, tu ne nages pas à contre-courant.

Tu te places là où le courant existe déjà et tu n'as plus qu'à proposer la bonne réponse, au bon moment, à la bonne personne.



L'ARGENT

Ce qu'ils disent vouloir:

Gagner plus, dépenser moins, investir mieux

Ce qu'ils veulent vraiment:

La liberté. La sécurité. Ne plus jamais avoir peur du lendemain.



LA SANTÉ

Ce qu'ils disent vouloir:

Perdre du poids, dormir mieux, avoir plus d'énergie

Ce qu'ils veulent vraiment:

Se sentir vivant. Être dans son corps. Retrouver de la légèreté.



LA RELATION

Ce qu'ils disent vouloir:

Trouver l'amour, améliorer ses relations, mieux communiquer

Ce qu'ils veulent vraiment:

Être vu. Être compris. Ne plus se sentir seul.

Ce que les grandes marques ont compris avant nous

Les marques les plus puissantes du monde ne vendent pas des produits. Elles vendent des identités, des émotions, des transformations. Regarde comment elles opèrent et tu comprendras exactement comment construire ta propre offre.

Sur le marché de l'Argent

Stripe

✗ Ne vend pas un outil de paiement

Vend vraiment: la fluidité et la liberté de recevoir de l'argent sans friction

Shopify

✗ Ne vend pas un site e-commerce

Vend vraiment: le rêve de l'indépendance avoir son business, ses règles, sa vie

Airbnb

✗ Ne vend pas une plateforme de location

Vend vraiment: des revenus supplémentaires sans effort - l'argent qui travaille pour toi

Sur le marché de la Santé

Headspace

✗ Ne vend pas une app de méditation

Vend vraiment: le calme intérieur dans un monde qui s'emballe

Nike

✗ Ne vend pas des vêtements de sport

Vend vraiment: l'identité du dépassement - 'Just Do It' est une vision du monde

Fitbit

✗ Ne vend pas une montre connectée

Vend vraiment: la conscience de soi et le sentiment de progresser chaque jour

Sur le marché de la Relation

Apple

✗ Ne vend pas un téléphone

Vend vraiment: un statut social, une appartenance, une façon d'être dans le monde

Coca-Cola

✗ Ne vend pas une boisson

Vend vraiment: des moments de joie partagée la chaleur humaine en canette

Tinder

✗ Ne vend pas une application

Vend vraiment: la possibilité d'être choisi - la validation, la connexion, l'espoir

■ La leçon essentielle :

Personne n'achète une méthode, un PDF ou une formation.

Les gens achètent une version améliorée d'eux-mêmes. Ils achètent le sentiment que demain sera différent d'aujourd'hui.

**Quand tu construis ton offre, pose-toi toujours cette question:
« Quelle version d'eux-mêmes est-ce que je leur permets de devenir ? »**

La traduction concrète pour tes offres :

→ "Apprendre à méditer"

"Retrouver la paix intérieure en 10 minutes par jour"

→ "Créer une offre"

"Générer tes premières ventes dès cette semaine"

→ "Coaching confiance"

"Oser te montrer et vendre sans peur du regard des autres"

→ "Gestion du stress"

"Éteindre l'anxiété avant qu'elle ne t'envahisse"

■ Comment utiliser cette matrice

Un système clair en 5 étapes de l'idée au lancement

Cette matrice est un outil de décision, pas une liste à parcourir en entier. Tu n'as pas besoin de toutes les problématiques. Tu en as besoin d'une. La bonne. Celle qui résonne avec ce que tu vis déjà dans tes conversations.

Choisis ta niche

01

Thérapeute, Coach ou Consultant reste dans ton domaine d'expertise naturelle.

Identifie une douleur

02

Parcours les problématiques. Laquelle entends-tu le plus souvent? Laquelle te touche ?

Choisis 1 seule mini-offre

03

Pas 10, pas 3 une seule. Celle qui résout cette douleur précise et rapidement.

■ THÉRAPEUTE

Aider vos clients à se libérer de leurs blocages émotionnels

Les 10 idées de mini-offres

- | | |
|----|--|
| 01 | Libérer une émotion bloquée en 1 séance guidée (audio ou PDF) |
| 02 | Réduire son niveau de stress en 7 jours - protocole audio inclus |
| 03 | Retrouver le sommeil naturellement sans médicament |
| 04 | Apaiser une crise d'anxiété en moins de 10 minutes |
| 05 | Se reconnecter à soi après une période difficile |
| 06 | Sortir d'un blocage émotionnel qui dure depuis des mois |
| 07 | Apaiser une relation toxique sans confrontation directe |
| 08 | Retrouver de l'énergie mentale en 5 jours - mini-protocole |
| 09 | Se libérer d'une peur irrationnelle qui freine ta vie |
| 10 | Reprendre confiance en soi après un échec ou une rupture |

Les 15 problématiques que tes clients t'expriment

- | | |
|--|--|
| ■ Je me sens stressé(e) en permanence | ■ Je me sens perdu(e) |
| ■ Je fais des crises d'angoisse | ■ Je manque d'énergie |
| ■ Je n'arrive pas à dormir | ■ Je suis hypersensible |
| ■ Je me sens épuisé(e) mentalement | ■ Je me sens envahi(e) par les autres |
| ■ Je suis submergé(e) émotionnellement | ■ Je n'arrive pas à avancer |
| ■ Je me sens bloqué(e) dans ma vie | ■ Je me sens fragile émotionnellement |
| ■ Je rumine sans arrêt | ■ Je n'arrive pas à gérer mes émotions |
| | ■ Je n'arrive pas à lâcher prise |

Le thérapeute travaille sur l'invisible: émotions, blocages, schémas répétitifs. Sa mini-offre doit promettre un soulagement rapide et mesurable pas une transformation profonde (ça, c'est l'offre cœur). Elle ouvre la porte, elle ne résout pas tout.

■ COACH

Aider vos clients à passer à l'action et atteindre leurs objectifs

Les 10 idées de mini-offres

- | | |
|----|---|
| 01 | Trouver sa direction de vie en 1 heure de clarté intense |
| 02 | Booster sa confiance en soi en 5 jours défi quotidien |
| 03 | Sortir de la procrastination une fois pour toutes |
| 04 | Clarifier son objectif prioritaire parmi 10 projets en tête |
| 05 | Passer à l'action sur LE projet qui te tient le plus à cœur |
| 06 | Débloquer une situation qui stagne depuis des semaines |
| 07 | Reprendre le contrôle de son agenda et de son énergie |
| 08 | Se sentir légitime pour vendre, créer ou se montrer |
| 09 | Fixer ses limites sans culpabilité ni conflit |
| 10 | Créer une routine matinale efficace en 7 jours |

Les 15 problématiques que tes clients t'expriment

- | | |
|---------------------------------------|--|
| ■ Je manque de confiance en moi | ■ Je me disperse sur trop de projets |
| ■ Je procrastine tout le temps | ■ Je ne tiens pas mes objectifs |
| ■ Je n'arrive pas à passer à l'action | ■ Je manque de discipline |
| ■ Je doute constamment de moi | ■ Je me sens perdu(e) sans vision claire |
| ■ Je me compare aux autres | ■ Je n'arrive pas à me motiver |
| ■ Je ne sais pas ce que je veux | ■ Je commence tout sans jamais finir |
| ■ Je me sens bloqué(e) | ■ Je n'ose pas me lancer |
| ■ Je n'arrive pas à dire non | |

Le coach accompagne la transformation comportementale. Son client sait souvent ce qu'il devrait faire mais ne le fait pas. La mini-offre doit créer le déclic pour passer à l'action, pas résoudre toute la problématique.

■ CONSULTANT

Aider vos clients à structurer et développer leur activité

Les 10 idées de mini-offres

- 01 Créer une offre vendable en 48h - méthode étape par étape
- 02 Trouver ses 3 premiers clients sans publicité ni réseau
- 03 Clarifier son positionnement en 1 heure de travail guidé
- 04 Structurer son business en 5 blocs essentiels
- 05 Fixer ses prix avec confiance et sans s'excuser
- 06 Créer une promesse irrésistible en une phrase
- 07 Vendre en message privé sans paraître insistant
- 08 Créer une mini-offre rentable de A à Z
- 09 Comprendre son client idéal en 10 questions clés
- 10 Construire une stratégie simple pour les 30 prochains jours

Les 15 problématiques que tes clients t'expriment

- Je n'ai pas de clients
- Je ne comprends pas mon client
- Je ne sais pas quoi vendre
- Je parle à tout le monde donc à personne
- Mon offre ne se vend pas
- Je m'éparpille sur trop de projets
- Je ne sais pas me positionner
- Je ne sais pas par où commencer
- Je n'ai pas de stratégie claire
- Je n'arrive pas à structurer mon business
- Je suis perdu(e) dans mon business
- Je doute de la valeur de mon offre
- Je n'arrive pas à vendre
- Je n'ai pas de revenu stable
- Je n'arrive pas à fixer mes prix

Le consultant apporte de l'expertise stratégique. Son client est souvent perdu face à trop d'options, trop d'informations. La mini-offre doit donner une clarté immédiate sur un point précis positionnement, offre, prix, premiers clients.

Le prompt générique

Transforme ton talent en offre en moins de 10 minutes

Ce prompt est conçu pour être utilisé avec ChatGPT ou Claude. Il te guide pour passer de "je ne sais pas quoi vendre" à "voilà mon offre, sa promesse et son prix".

```
Tu es un expert en marketing et en création d'offres digitales.  
Mon domaine d'expertise est: [TON DOMAINE]. Ma cible principale  
est: [TON CLIENT IDÉAL]. Le problème numéro 1 que je résous est:  
[PROBLÈME PRINCIPAL]. Aide-moi à créer une mini-offre (17€ à 37  
€) en me proposant : 1. Un titre percutant orienté résultat (pas  
processus) 2. Une promesse en une phrase (résultat + délai +  
sans obstacle) 3. Le format idéal (audio, PDF, vidéo,  
template...) 4. 3 objections que mon client pourrait avoir 5.  
Une réponse courte à chacune de ces objections 6. Un order bump  
complémentaire (5€ à 17€) 7. Un upsell logique (57€ à 147€)
```

■ Mode d'emploi :

- Remplace les [crochets] par tes informations réelles
- Colle le prompt dans ChatGPT (GPT-4) ou Claude
- Génère 3 variations et choisis celle qui te correspond le mieux
- Lance ta mini-offre dans les 7 jours suivants le marché te donnera le vrai feedback

Recadrage final

Ce que cet ebook ne fait pas et ce qu'il fait vraiment

Ce document n'est pas une solution magique.

Ce qu'il augmente	Ce qu'il ne remplace pas
Tes chances de trouver une idée pertinente	Le marché décide toujours en dernier
Ta vitesse de lancement	Le message fait la vraie différence
Ta capacité à éviter les erreurs classiques	Les tests terrain sont obligatoires
- La dernière instruction (la plus importante): - Ne choisis pas 10 idées. Choisis 1 seule idée. Lance-la dans les 7 prochains jours.	





Clémence Mottez

Coach identitaire & formatrice en tunnels de vente

J'accompagne les coachs, thérapeutes et consultants à transformer leur expertise en offres claires, vendables et rentables sans tunnel complexe ni techno compliquée.

Ma conviction: une offre simple et bien positionnée bat toujours une offre parfaite qui reste dans un tiroir. La mini-offre est le meilleur outil pour tester, apprendre et construire un business solide sur des fondations réelles.

Après avoir accompagné des dizaines d'entrepreneurs dans leur lancement, j'ai créé cette matrice pour t'éviter les erreurs les plus courantes et te donner un système actionnable immédiatement.

■ PROCHAINE ÉTAPE

Tu veux aller plus loin?

- Pour découvrir ton unicité
- définir ton identité
- affirmer ton positionnement
- écrire ta mini offre
- et obtenir ton tunnel de vente clé en main.

→ JE VEUX EN SAVOIR +