

Ma Fiche Client de

Avant d'être visible,
assure-toi d'être visible
pour les bons.

Objectif (10 min) : Mettre au clair à qui tu veux vraiment parler — pour que tout ce que tu feras ensuite (site, Google, LinkedIn, newsletter...) soit beaucoup plus efficace.
Mode d'emploi : Réponds en mode brouillon. Pas besoin d'être parfait(e). À la fin, identifie les éléments ★ marqués et complète ta phrase bilan.

01 QUI EST-IL / ELLE ?

1 Qui est cette personne — activité, situation, contexte ?

Plus tu seras précis(e), plus tu sauras exactement comment t'adresser à lui.

2 À quel moment de sa vie / de son business il ou elle te cherche ?

Ex : vient de lancer son activité, stagne depuis 6 mois, traverse une transition professionnelle, cherche à franchir un cap...

02 CE QUI SE PASSE EN LUI / ELLE

3 Son problème n°1 concret — au quotidien ?

Ex : "Je n'arrive pas à trouver des clients." / "Je tourne en rond sans avancer." / "J'ai les compétences mais personne ne le sait."

★ À retenir : mon problème n°1 — à surligner

4 Ce que ça lui coûte — temps / argent / énergie / émotionnel ?

Ex : des mois sans nouveau client, une énergie épuisée à douter, une légitimité qui s'érode malgré l'expertise réelle...

5 Son désir profond — ce qu'il / elle veut vraiment ressentir ou obtenir ?

Ex : "Je veux me sentir légitime, être reconnu(e) pour mon expertise, avoir un business qui tourne sans m'épuiser."

★ À retenir : son désir profond — à surligner

03 SA RELATION À TOI

6 Ce qu'il / elle a déjà essayé — et pourquoi ça n'a pas marché ?

Ex : formation en ligne, coaching de groupe, accompagnement court... sans changement durable.

7 Ses croyances / objections — "Je ne peux pas parce que..." ?

Ex : "Je ne suis pas assez connu(e)." / "Mon domaine est trop spécifique." / "Je n'ai pas le temps."

8 Ce qui le / la rassure — preuves, approche, cadre, résultats ?

Ex : témoignages de pairs, méthode structurée pas-à-pas, résultats concrets chiffrés, approche humaine et sur-mesure...

04 SES MOTS & SES ATTENTES

9 Les 3 mots / phrases qu'il / elle utilise — ses vrais verbatims ?

Ce qu'il ou elle écrit dans ses messages, commentaires, demandes. Ses mots exacts — pas les tiens.

1 —

2 —

3 —

★ À retenir : mes 3 verbatims — à surligner

10 Le 1er petit résultat qu'il / elle veut vite — en 7 jours ?

Ex : décrocher un premier appel découverte, clarifier son offre, se sentir enfin aligné(e) avec son positionnement...



Created with Dust

★ MA PHRASE BILAN — COMPLÈTE-LA AVANT DE PASSER À LA SUITE

"J'aide _____ à _____ sans _____."

Si tu as cette phrase, tu as réussi cette étape. Garde cette fiche ouverte — tu vas la réutiliser à chaque action.

+ BONUS Pourquoi il / elle te choisit, TOI — et pas quelqu'un d'autre ?

Ta vraie valeur ajoutée, ta différence, ce qui fait qu'on se dit : "C'est elle qu'il me faut."
