



P.R.I.M.E.

Programme C.I.M.E.

Canalisation Intuition Mission et Expertise

Développement de ton activité - FICHE 2

Informations importantes !



Toutes les séances en individuel ou collectives se font par le lien que voici: <https://gaelhuchetenaud.clickmeeting.com/cime>

Ton travail (avatar, niche, plan de formation...) doit être sur **fichier informatique** pour que tu puisses me les envoyer par mail avant le début des RDV ou au tout début du RDV ou alors faire un fichier partagé



Prévois d'avoir **ton ordinateur allumé pour** notre prochain rdv téléphonique.

Avance et mets en place ton projet **au fur et à mesure** que tu écoutes les vidéos explicatives/ que tu lis le PDF



1. Faire le point sur le travail de la fiche 1

- Vérifies que ta niche est en cohérence avec ta mission de vie, ton défi de vie et ton avatar.

Il faut te sentir aligné et que tu sentes que ta niche est juste lorsque tu t'intériorises !

Envies-moi ta niche par mail avant notre 2ème RDV pour que je puisse la regarder et faire le point avec toi.

Afin que ta niche soit en parfaite cohérence avec ton Essence, tu travailleras avec Audrey lors de ton 3ème RDV sur les personnes qui viennent à toi pour t'aider à exercer ta mission.

- Est-ce que le prix de tes consultations est complètement ok pour toi ?
- Quel Stage et formation peux-tu mettre en place par rapport à ton expertise et ta niche?



2. Créer des Pages sur les réseaux sociaux

Je t'invite à créer un page sur ton facebook pro, ta chaine Youtube, ton compte instagram, linkedin & tweeter, ou d'autres que je ne connais pas.

Le mieux est d'en choisir 2 au maximum pour ne pas t'éparpiller, mais de les entretenir, c'est à dire de faire **une publication / semaine** ou maxi tous les 15 jours.

Dans cette publication, en texte (que tu peux monter avec des images) ou vidéo, tu choisis un thème que tu développes en cohérence avec ta niche et ton expertise.

Comment faire une vidéo pour Facebook ou Youtube?

Dans ton espace de formation CIME, tu pourras **télécharger un PDF** pour savoir **comment créer des vidéos** de contenu gratuit sur YouTube impactantes et commencer à recevoir des abonnements à ta chaîne pour développer ta notoriété.

Ce PDF se trouve sur la page où tu as téléchargé les fiches de travail 1 et 2.

Comment faire un page Facebook, Youtube ou autre

- **Choisir un titre accrocheur**, qui se démarque, avec éventuellement ton prénom, ton nom et ton logo si tu en a un.
- **Création de l'en-tête** de ta page **facebook** doit avoir ton nom/prénom, ton logo, ta marque(si tu en as une), ce que tu fais (magnétiseur, auteur, artiste peintre, conférencier....) et surtout ta niche (les personnes à qui tu t'adresses).

Tu peux aussi mettre l'en-tête sur ta page FB personnelle, si tu le souhaites. Si tu utilises ta page Facebook personnelle, je t'invite à enlever toutes les publications qui ne sont pas professionnelles.

Si tu désires garder ta page perso pour tes amis et mettre ce que tu veux dedans, tu dois pouvoir en changer le nom pour que tes futurs clients ne tombent pas dessus.

Pour **YouTube**, je t'invite à mettre juste une phrase qui te caractérise.



P.R.I.M.E.

Programme C.I.M.E.

Canalisation Intuition Mission et Expertise

Tu peux créer tes en-têtes pour tes réseaux sociaux via le site Canva

https://www.canva.com/fr_fr/

Tu trouveras les en-têtes pour youtube, pour facebook, instagram... à la bonne dimension.

Ce site a des fonctions gratuites mais si tu souhaites bénéficier des photos pro en plus grande quantité et pouvoir dimensionner comme tu le souhaites tes images, le tarif est de 107€/an.

Sinon, il y a des logiciels comme Photoshop payant par abonnement mensuel.

Pour les infos concernant Canva, tu peux t'adresser à Audrey sur le groupe telegram.

Fidéliser tes contacts

Tu peux envoyer un premier mail à tous tes contacts pour savoir s'ils sont intéressés pour recevoir des informations gratuites... concernant ta niche. Tu renvoies le mail une semaine après à ceux qui ne t'ont pas répondu.

Pour ceux que ça intéresse, tu crées un groupe dans ta boîte mail (sauf si tu as déjà un auto-répondeur) et tu leur envoies ta première publication en texte ou vidéo.

3. Te faire connaître au niveau local



- **Création dès maintenant d'un groupe Meetup**
<https://www.meetup.com/fr-FR/>

Cela te permettra de proposer **ta future conférence à un public ciblé et intéressé**.

L'abonnement est de 10€/mois.

Tu enverras à tes abonnés Meetup tes publications une fois par mois (une fois par mois uniquement sur Meetup à cause du règlement général de Meetup).

Tu pourras leur communiquer les dates de tes conférence ou d'atelier en présentiel dès que ce sera prêt pour toi.

- **Communication pour les conférences**

*Quand tu auras planifier **ta conférence**, tu envoies à tes contacts locaux et Meet-up:*

- 1 mail 7 jours avant pour leur dire que tu fais une conférence en mettant une petite description
- 1 mail 2 jours avant ton événement
- 1 mail la veille de ton événement



P.R.I.M.E.

Programme C.I.M.E.

Canalisation Intuition Mission et Expertise

Quand tu auras planifier **tes ateliers en présentiel**, tu envoies à tes contacts locaux et Meet-up :

- 1 mail 3 semaines avant pour leur dire que tu fais un atelier en mettant une petite description
- 1 mail 1 semaine avant ton événement
- 1 mail 3 jours avant ton événement

Pour les conférences ou ateliers en présentiel, tu peux aussi les proposer sur OVS, mais attention au règlement intérieur.

Si ta niche et ta conférence sont "trop spirituelle", tu risques d'avoir beaucoup de monde, mais ils seront là juste par curiosité <https://www.onvasortir.com/>

- **Réservation de salle**

Si tu n'as pas réservé de date pour tes conférences, je t'invite à le faire dès maintenant dans tous **les centres de bien-être, location de salles**, qui te proposent une location **et qui ont un réseau**.

Tu peux prévoir les premières pour dans 4 mois et les suivantes pour dans 6 mois. Si ton projet de formation est déjà très clair pour toi, tu peux alors aller plus vite.



4. Augmenter le nombre de tes consultations en local

- **Inscrис-toi sur ces différents site en marquant bien ta niche dans ta description.**

Ceci est une liste non exhaustive, que tu peux modifier et dont je ne connais pas les fonctionnements.

<https://zoomtherapeutes.fr/accueil.php>
<https://www.annuaire-therapeutes.com/>
<https://therapeutes-praticiens.fr/>
<https://guide-medecines-douces.com/>
<https://annuaire.therapeutes-zen.com/>
<https://www.medoucine.com/>
<https://www.doctolib.fr/>
<https://www.neobienetre.fr/annuaire-therapeutes-bien-etre/>
<https://bien-etre.bioetbienetre.fr/>
<https://www.1001therapeutes.com/>

- **Création de cartes et de flyers**



Tu peux te faire des cartes de visites ou flyer pour les distribuer dans les endroits stratégiques.

Dessus tu marques ton nom prénom, mail téléphone, ta marque ou ton logo et "**ta niche en gros**".

Tu trouveras des modèles sur Canva.

Si tu cherches une clientèle **uniquement au niveau local et que tu es dans une petite ville** (-de 400 000 habitant), il faut qu'il y ait des affiches et cartes de toi partout pendant 3 ans.

Tu feras alors parti du paysage local et sera connu dans l'inconscient de la population, donc tu seras une valeur sûre.

Cependant, je t'invite à ne pas faire un trop grand nombre de carte/ flyer au début, car ta niche risque d'évoluer rapidement et positivement.

- **Fais de la publicité sur le journal local en fonction de ton avatar.**

Sachant que ce type de pub est rentable sur le long terme, il faut que tu prévois d'y être régulièrement.

- **Inscrис-toi dans les salons de bien-être /bio/ et développement personnel de ton secteur ou de celui que tu cherche à développer.**

En plus de ton stand, il est impératif que tu demandes **un créneau pour une conférence ou un atelier** pour présenter ta formation.

C'est ce qui te permettra de rentabilisé ton salon rapidement.

Si tu commences à faire des salons, il faut que tu prévois d'y être tous les ans pendant plusieurs années pour que le public du salon te connaisse et que dans leur inconscient tu sois une valeur sûre.

Communication pour les salons:

- Faire une **grande banderole** de 2 ou 3 m de large en marquant ce que j'ai cité pour les cartes de visites et l'avoir en hauteur sur le fond de ton stand.

- Mettre sur **ta table de présentation**, un écran et faire défiler une présentation en format power-ponit par exemple avec des **images/photos** et des **mockups** (ils t'aideront apporter une touche de professionnalisme sur tes images) pour mieux capter l'attention du public.

Sur Canva, tu as des modèles de présentations .

Pour faire des **mockup**, tu as plusieurs possibilité :

- faire tes images sur un logiciel comme Canva https://www.canva.com/fr_fr et les transférer sur des modèles de mockup. Il y a en des gratuits sur des sites comme smartmockups.com (<https://smartmockups.com/en/mockups>) mais en quantité



P.R.I.M.E.

Programme C.I.M.E.

Canalisation Intuition Mission et Expertise

limitée. Pour avoir accès à un plus vaste échantillon, c'est environ 9€/mois avec 30 jours d'essai gratuit.

- Tu peux aussi avoir :

→ une **guirlande lumineuse à LED** pour éclairer la table

→ 1 ou 2 présentoirs de 40 ou 60 cm qui ressemblent à la grande affiche et le mettre sur la table.

→ **Un drapeau publicitaire ou un rollup classique de 2m de haut pour mettre à l'extérieur de ton stand, entre le tien et celui de ton voisin (ce qui te donnera une meilleure visibilité dans l'allée)** . Bien sûr en essayant d'y mettre ta niche.

5. Définis ta stratégie commerciale sur l'année et les 3 ans à venir et outils indispensables



En fonction de ton activité, de ton choix et de ta future formation, il te sera facile de te positionner parmi ces 2 choix:

-- > **Tu te développes uniquement au niveau local ou parmi un secteur bien défini que nous voyons ensemble.**

-- > **Tu te développes sur une zone géographique particulière et au niveau international francophone avec internet.**

Il est important que nous puissions discuter de ton choix pendant notre deuxième session ensemble.

Si tu peux mettre ton programme en ligne, alors je t'invite à **te faire connaître au niveau international francophone** (France, Belgique, Suisse, Luxembourg, Québec)

En fonction de ton choix et **de ce que nous avons discuter ensemble** si tu restes uniquement **au niveau local ou une zone géographique particulière**, il te faudra :

- un **site internet** simple, rapide, et impactant. Je t'en dis plus dans le chapitre suivant. Si tu as déjà un site, je t'invite à lire mes suggestions pour l'optimiser dans le chapitre suivant.
- un **auto répondeur** pour correspondre avec tes contacts (et avoir une bonne délivrabilité) et être en règle par rapport à la loi RGPD ([Pour en savoir plus sur la loi rgpd clique sur ce lien](#))



Programme C.I.M.E.

Canalisation Intuition Mission et Expertise

P.R.I.M.E.

Pour résumé en 2 lignes, un auto-répondeur permet le stockage des données de tes clients, tes contacts ou tes leads (mail, prénom, adresse) et que ces personnes puissent se désinscrire de ta liste de contacts quand ils le souhaitent.
Mais ce sont surtout les auto-répondeurs qui gèrent ça.

Voici l'auto-répondeur que je te conseille, il en existe d'autres mais j'ai déjà utilisé celui-là et en était très content : **SG auto-répondeur** 10 €ht lead illimité <https://sg-autorepondeur.com/public/>

Si tu choisis de **te développer sur un secteur géographique précis et au niveau international francophone**, il te faudra :

- Un site internet
- un auto-répondeur
- une plateforme pour créer et vendre tes formations (espace de formation en ligne, sondages, formulaires de paiement, tunnels de vente)

Tu peux avoir tout ça sur des plateforme complète qui te permettent d'avoir tout en 1 (site, auto-répondeur et formation en ligne). Celle que j'utilise est LearnnyBox.

<https://learnnybox.com>

Le gros avantage, c'est que tu as un forfait gratuit jusqu'à ta 4ème vente, et à ce moment là, ça commencera à rouler pour toi.

Et le second avantage pour toi, c'est que j'utilise aussi cette plateforme et que je peux t'aider à l'utiliser.

Si tu n'as pas de site internet et que tu ne souhaites pas utiliser une plateforme de formation comme learnny box, je pense que Wix est un bon compromis <https://fr.wix.com/>



6. Site internet et tunnel de vente

Plus un site est **simple**, plus il est **clair** et **léger** et plus on a envie de naviguer dessus.

Ne t'encombre pas à faire des textes à rallonge car ça ne sert à rien.
Quand tu arrives sur un site et que tu vois un texte trop long, tu fais quoi ?

Il est primordiale que ton site soit **configurer pour le téléphone** et pas seulement pour l'ordinateur car au moins 50% des personnes regardent les sites sur leur téléphone. On parle d'option Responsive!



P.R.I.M.E.

Programme C.I.M.E.

Canalisation Intuition Mission et Expertise

- **1ère page de ton site ou de ton tunnel**

Voici un exemple de première page: <https://www.potentieldeguerison.com/3eme-oeil-glande-pineale-audio-gratuit/>

- **Partie 1:** Ce qui est important, c'est de marquer **un titre** qui va impacter ta niche et à qui tu t'adresses.

Essaie de construire ta phrase en rapport avec cette exemple en gardant les mots en rouge et en changeant les mots en noir, en mettant ceux qui te correspondent.

Comment/pourquoi aider les enfants en échec scolaire ... pour/à... qu'il puisse renouer avec l'apprentissage des bases... et ... devenir de véritable génie de l'instruction... sans ... être débordé par leur états émotionnels.

- Tu mets **un mockup** en lien avec ta future formation

- Tu mets un **bouton d'appel** à l'action avec un petit texte en exemple:
Reçois ton PDF offert en t'inscrivant gratuitement ci dessous.
Sur le bouton: Clique ici pour l'obtenir

- **Partie 2 :** tu changes de design (toujours sur la 1er page) et tu mets **une liste à puces** (5 ou 6 puces maximum) avec les bénéfices du cadeau que tu leur offres en l'occurrence le PDF.

Puis tu remets **un bouton d'appel à l'action** pour que ton prospect puisse s'inscrire.

- **Partie 3 :** tu changes encore de design sur ta page et tu mets ce qu'on appelle **ta preuve sociale** (c'est à dire les témoignages qui sont en rapport avec ton PDF ou ta formation).
Ou toute chose ou personne qui pourrait te mettre en valeur.
Tu remets **un bouton d'appel à l'action** pour s'inscrire et recevoir ton PDF Gratuit

- **Partie 4 :** Ensuite tu changes encore de design ou tu remets celui des listes à puces et tu **te présentes rapidement.**

Tu **remets un bouton d'appel** à l'action pour s'inscrire et recevoir ton PDF Gratuit.

Si tu souhaites mettre une autre page sur ton site, tu mets une page avec du **contenu gratuit intéressant** sous **forme de textes et / ou vidéos** en mettant un mockup pour que ceux qui passent sur ton site s'inscrivent chez toi et que tu puissent les recontacter après pour entamer une relation avec eux.



P.R.I.M.E.

Programme C.I.M.E.

Canalisation Intuition Mission et Expertise

- **Préparation d'un PDF**



Tu prépares **un PDF** en (rapport avec la formation que tu es en train de créer) pour offrir en cadeau à ceux qui visitent ton site en échange de leur adresse mail.

- **L'en-tête et les bas de pages de ton PDF**

Ton PDF doit avoir une en-tête et un pied de page **sur toutes ses pages** .

L'en-tête peut comporter ta photo mais surtout **le nom de ta formation, ton logo**.
Sur le pied de page doit y figurer ton site, ton nom et prénom.

- **Le contenu de ton PDF**

Sur ce PDF tu donnes et marques des choses qui vont répondre à **La Problématique principale** de ton prospect (le visiteur de ton site).

Tu vas lui dire :

- pourquoi il en est là?
- quelles sont les causes profondes de sa problématique?
- et éventuellement y mettre un indice ou un petit truc qui peut l'aider à se débloquer.

Surtout, **tu ne lui donnes pas la solution** pour s'en sortir dans ce PDF, c'est quelque chose que tu lui diras pendant ton wébinaire.

Le PDF doit être de **5 pages maximum**, s'il y a trop de choses, ce n'est pas cohérent et trop lourd à lire.

Il doit être agréable à lire, aéré avec des parties bien définies, des paragraphes.

Tu peux y insérer **2 ou 3 images** (pas plus de 5 images) et une carte mentale (mindmap) ou un petit graphique et une **liste à puces**.

Voici l'ordre dans lequel tu dois présenter ton PDF :

1. Tu exprimes la question que ton lead se pose par rapport à sa problématique. C'est à dire celle qui correspond à ta niche

ex: Comment devenir un expert de la communication en réunion professionnelle sans avoir peur du syndrome de l'imposteur.



P.R.I.M.E.

Programme C.I.M.E.

Canalisation Intuition Mission et Expertise

2. Tu te présentes en quelques lignes avec une photo (si tu ne l'as pas mise sur l'en-tête)
3. Il faut lui parler de sa problématique (celle que tu as choisi de résoudre dans ta niche) en la décrivant. Lui dire ce que ça l'empêche de faire, quelle douleur, quelle souffrance en découle.
4. Tu peux lui exposer: Comment serait sa vie, comment il se sentirait s'il n'avait plus cette problématique. Tu peux y mettre des exemples de personnes qui y sont arrivées.
5. Tu lui dis qu'il est possible d'avoir de la reconnaissance des autres (sur sa problématique) par rapport aux choses qu'il aura mis en place lui-même (avec un ou deux exemples).
6. Tu lui montres quels résultats concrets, il pourra avoir grâce à ce qu'il aura mis en place. Tu peux y mettre des exemples.
7. Tu lui expliques pourquoi il lui arrive ça, d'où ça vient, quelles sont les réactions en chaîne qui amènent ce comportement, sa problématique.

Là c'est le moment de lui donner La Pépite, Le Truc avec laquelle il se dira : Ha oui, maintenant je comprend !“

Tout ça sans lui parler de ton programme

A la fin de ton PDF, tu fais un appel à l'action, tu lui donnes un petit exercice à faire pour commencer à l'aider à avancer.

Et tu le préviens que tu vas bientôt faire **un webinaire gratuit en ligne** sur le thème de....

Et que **tu lui enverras une invitation** pour qu'il puisse y participer et vivre la vie qu'il désire sans être confronté à sa problématique, que tu nommes.

Si tu choisis de proposer ta vente par téléphone, tu mets le lien vers ton agenda pour la prise de rdv.

La proposition de rdv par téléphone est intéressante si ton produit est au moins de 800 €.

Sinon il vaut mieux mettre un bon de commande direct sur ta page.

Nous verrons cette page en détail dans le prochain PDF.