



Bonus PDF · ven. 18 sept. (J-1) ·

Parler à moins de monde pour attirer plus de clients

Votre Boussole

Le guide pour écrire la phrase simple qui vous rend reconnaissable par les personnes que vous accompagnez le mieux.

Un document de travail à imprimer, à annoter, à raturer.

Prévoyez un stylo. Le reste est déjà chez vous.

Pourquoi ce guide

Vous n'avez pas un problème de visibilité.

Vous êtes vu. On vous lit. On vous croise. On vous salue poliment.

Le souci, c'est qu'en vous lisant, personne ne se dit "c'est moi".

Regardez si vous vous reconnaissez ici.

On vous demande ce que vous faites dans la vie. Vous répondez. La personne dit "ah, c'est intéressant" et enchaîne sur autre chose. Vous savez à cet instant précis qu'elle n'a rien retenu.

Vous publiez un contenu que vous avez travaillé. Vous relisez trois fois avant d'envoyer. Une heure après, quelques vues, rien d'autre.

On vous demande une phrase pour un annuaire ou un salon. Vous restez devant le champ vide. Vous finissez par recopier ce que vous aviez écrit il y a trois ans.

Une amie vous dit qu'elle a parlé de vous, puis ajoute : "mais je n'ai pas trop su comment expliquer ce que tu fais."



Si l'un de ces moments vous parle, ce guide est fait pour vous.

Ce que vous avez à la fin de ce document : une phrase écrite, la vôtre, prête à poser dans votre bio ou sur votre page d'accueil. Et trois gestes simples pour la semaine qui vient.

Une précision avant de commencer, parce qu'elle lève la plupart des blocages.

On ne va pas décider qui vous recevez. On va décider à qui vous parlez. Votre porte reste ouverte. C'est votre phrase d'accueil qui change.

La méthode • Les 3 cercles

Votre direction se trouve à l'endroit où trois cercles se superposent.

La personne. Le moment. Les mots.

Vous n'avez rien à inventer. Les trois existent déjà dans votre pratique. Ils ne sont simplement écrits nulle part.

Cercle 1 • La personne

L'idée en trois lignes

Pas un âge. Pas un genre. Pas une catégorie.

Une situation que quelqu'un vit vraiment, avec ses conséquences concrètes.

Personne ne se lève le matin en se sentant "une femme de 42 ans stressée". On se sent débordée, à bout, incapable de couper.

Comment la trouver

Repensez à vos trois derniers accompagnements qui ont été justes. Pas les plus rentables. Ceux où la séance a coulé toute seule, où vous saviez quoi dire sans y penser.



Si vous démarrez et que vous avez peu de clients, partez des personnes de votre entourage que vous avez déjà aidées, même sans cadre. Ou de ce qui vous a amené à ce métier. La réponse est souvent là.

Un exemple

Au lieu de "les personnes stressées" : quelqu'un qui tient debout depuis des mois et qui vient de comprendre qu'il ne tiendra pas jusqu'à l'été.

Même pratique. Même cabinet. Une autre porte d'entrée.

À vous

Trois personnes que vous avez accompagnées et avec qui c'était fluide.

1.
2.
3.

Qu'est-ce qu'elles vivaient au moment de vous contacter ? Décrivez la situation, pas le profil.

.....
.....
.....

En un mot, le point commun entre elles :

.....

Entourez maintenant celle pour qui les mots vous viennent sans réfléchir. C'est votre point de départ.



Cercle 2 - Le moment

L'idée en trois lignes

C'est le cercle qu'on oublie presque toujours. Et c'est celui qui change tout.

Un même problème ne se vit pas pareil selon le moment. Quelqu'un qui dort mal depuis trois semaines et quelqu'un qui dort mal depuis six ans ne cherchent pas la même chose. Ils n'écoutent pas les mêmes mots.

Ce n'est pas le problème qui déclenche l'appel. C'est le point de bascule.

Comment le trouver

Posez-vous la question autrement. Pas "quand le problème a-t-il commencé", mais "quand ont-ils décidé enfin de faire quelque chose".

Une astuce : le moment de bascule est presque toujours un renoncement. Quelque chose qu'on a dû abandonner, annuler, refuser. Cherchez là.

Un exemple

Ce n'est pas "avoir mal au dos".

C'est avoir annulé un week-end à cause du dos, et se dire que ça ne peut plus durer.

À vous

Qu'est-ce qui s'est passé dans la vie de cette personne, juste avant qu'elle vous contacte ?

.....

.....

Qu'a-t-elle dû renoncer à faire ?

.....

À quoi s'est-elle dit "ça ne peut plus durer" ?

.....

.....



Cercle 3 • Les mots

L'idée en trois lignes

Les mots de vos clients. Jamais les vôtres.

Personne ne cherche "un rééquilibrage" ou "un accompagnement global". Les gens disent "je suis à bout", "je n'arrive plus à décrocher", "j'ai l'impression de tenir avec des élastiques".

Votre langue est celle du métier. La leur est celle de leur vie. Tant que les deux ne se rencontrent pas, on vous écoute poliment.

Comment les trouver

Ils sont déjà chez vous.

Dans vos messages reçus. Dans vos emails de premier contact. Dans la première phrase que les gens vous disent en s'asseyant.

Vous les avez entendus des dizaines de fois. Vous ne les avez simplement jamais notés.

Un exemple

Une réflexologue écrivait "je vous aide à retrouver votre équilibre". Elle a remplacé par une phrase entendue en cabinet : "vous dormez mal depuis que vous avez repris le travail".

Même pratique. Les messages ont commencé à arriver.

À vous

Ouvrez votre messagerie. Remontez vos dix derniers premiers contacts. Notez cinq phrases, au mot près.

1. "" "
2. "" "
3. "" "
4. "" "
5. "" "



Une consigne, et elle compte : ne reformulez pas. La reformulation, c'est déjà votre langue qui reprend le dessus.

Le croisement • votre phrase

Assemblez maintenant les trois cercles. Une seule phrase, simple, à voix haute.

La trame :

J'aide [la personne, décrite par sa situation] qui [le moment de bascule], à [ce que ça change, avec leurs mots].

Votre phrase :

.....

.....

Trois tests rapides.

Est-ce qu'une amie pourrait la répéter de mémoire ? Si non, raccourcissez.

Est-ce que le nom de votre technique arrive avant la situation ? Si oui, déplacez-le à la fin.

Est-ce que la personne concernée se dirait "c'est exactement moi" ? Si vous hésitez, c'est encore trop large.



Les 5 erreurs à éviter

1. Élargir pour ne rater personne

L'attention ne fonctionne pas comme un filet. Elle fonctionne comme un miroir. On s'arrête sur ce qui nous ressemble, pas sur ce qui pourrait nous concerner. Dix personnes qui se disent "c'est moi" valent mieux que mille survols.

2. Confondre sa technique et son adresse

Votre méthode est un outil, pas une porte d'entrée. On ne se réveille pas en cherchant un praticien en réflexologie plantaire. On se réveille en se disant "je n'arrive plus à dormir". La technique rassure, elle n'attire pas.

3. Prendre un profil pour un destinataire

"Les femmes actives de 30 à 50 ans" ne parle à personne. Une situation vécue parle à quelqu'un de précis. Remplacez chaque donnée d'âge ou de genre par une situation.

4. Croire qu'on perd des clients en se spécialisant

Vous confondez qui vous recevez et à qui vous parlez. Un praticien qui parle de la fatigue des aidants familiaux reçoit aussi des gens qui n'entrent pas dans cette case. Ils viennent parce qu'ils ont senti quelqu'un qui sait de quoi il parle.

5. Vouloir choisir une fois pour toutes

La peur de l'irréversible est ce qui paralyse le plus. Or rien n'est irréversible ici. Vous choisissez pour six mois. Une boussole se réoriente, c'est même sa fonction.



Votre plan pour la semaine

Trois gestes. Pas un de plus.

Lundi · Vous posez votre phrase quelque part

Bio, page d'accueil, signature d'email. Un seul endroit suffit. Une phrase écrite quelque part vaut mieux qu'une phrase parfaite dans votre tête.

Où je la pose :

Mercredi · Vous ouvrez un carnet de mots

Une page, un carnet, une note sur votre téléphone. À chaque message reçu, à chaque première phrase entendue en cabinet, vous notez au mot près. C'est votre matière première pour les mois qui viennent.

Dimanche · Vous écrivez un contenu pour une seule personne

Pas pour votre audience. Pour la personne que vous avez entourée page 4. Reprenez une de ses phrases, et répondez-lui.

Vous verrez, c'est beaucoup plus rapide à écrire.

Et notez une date dans six mois. C'est votre rendez-vous de réorientation. Ça suffit souvent à lever le blocage.



Et maintenant ?

Vous avez une phrase. C'est déjà beaucoup plus que ce que la plupart des praticiens ont après dix ans d'exercice.

La suite n'est pas d'en faire plus. C'est de creuser le même sillon, calmement, assez longtemps pour devenir reconnaissable. C'est ce que j'appelle la Slow Communication : le rythme avant la cadence, la cohérence avant la performance, l'écoute avant la réaction.

Si vous voulez travailler cette phrase en direct, avec mes retours et ceux du groupe, je vous retrouve à l'atelier La Boussole. 90 minutes sur Zoom, participation offerte, et vous repartez avec votre phrase écrite.

Et si vous préférez en parler à deux, vous pouvez prendre un premier temps d'échange de 15 minutes. On fait le point ensemble sur ce qui coince, sans rien vous vendre au passage.

C'est ici : <https://www.osez-percer.com/appointment/2>

À très vite,

Sylvain Guif

Osez Percer