WORKBOOK FLTP

FLTP

30 JOURS POUR VENDRE

plan de contenu

Fini le « je poste quoi aujourd'hui ? ». Ton mois de contenu qui attire et qui vend.

Un mois de publications organisé pour attirer, créer la confiance et faire vendre.

par Aurélie Alama
Conseillère de dirigeants · Femme d'affaires · Auteure

Tu n'es pas née pour vivre une vie ordinaire car tu es extraordinaire

PARTIE 1

Le cours

Comment publier avec une intention, pour que ton contenu attire, crée la confiance et fasse vendre.

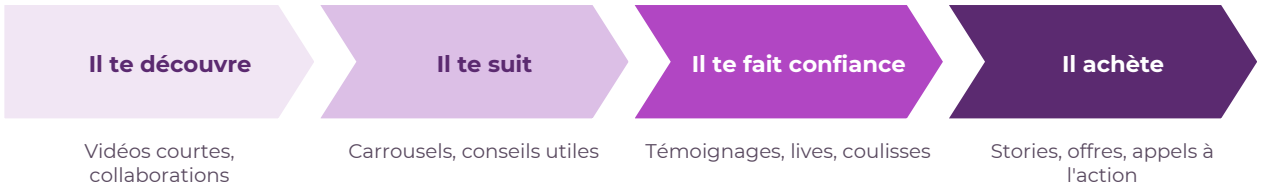
Publier beaucoup ne fait pas vendre

Publier avec une intention, oui. Chaque contenu a un rôle : faire découvrir ton business à de nouvelles personnes, créer la confiance avec celles qui te suivent, ou déclencher l'achat. Un compte qui ne fait qu'un de ces trois rôles ne vend pas, même avec beaucoup d'abonnés.

Le parcours de ton client

Il te découvre, il te suit, il te fait confiance, puis il achète. Ton contenu doit l'accompagner à chaque étape. Les vidéos courtes et les collaborations attirent. Les carrousels et les témoignages créent la confiance. Les stories, les lives et les publications de vente déclenchent l'achat.

Le parcours de ton client sur tes réseaux



Les 4 piliers de contenu

1. **Éduquer :** tu montres ton expertise en donnant des conseils utiles.
2. **Inspirer :** tu partages ton histoire, tes coulisses, tes valeurs.
3. **Prouver :** tu montres des résultats, des témoignages, des avant et après.
4. **Vendre :** tu présentes ton offre et tu dis clairement quoi faire pour l'acheter.

Repère de répartition sur un mois classique : **40 % éduquer, 20 % inspirer, 20 % prouver, 20 % vendre**. Pendant un lancement, augmente la part de preuves et de vente.

L'accroche fait presque tout

Si la première phrase n'arrête pas le pouce, le reste ne sera jamais lu. Les accroches qui marchent racontent une erreur (« J'ai perdu 3 000 € en faisant ça »), donnent un chiffre, cassent une croyance ou posent la question que ton client se pose déjà.

EXEMPLE

Trois publications par semaine pendant trois mois, c'est 36 occasions de créer la confiance. Deux publications par jour pendant deux semaines, puis plus rien, c'est une audience qui t'oublie.

La régularité bat la fréquence. Choisis un rythme que tu peux tenir même pendant une semaine chargée.

Les erreurs qui épuisent sans faire vendre

- **Publier sans objectif** de vente pour le mois.
- **Ne jamais parler de ton offre** par peur de déranger.
- **Suivre les tendances** qui n'ont aucun lien avec ton business.
- **Abandonner au bout de deux semaines** parce que les résultats ne sont pas encore là.

L'IDÉE À RETENIR

Ton contenu est ton meilleur commercial : il travaille même quand tu dors.

Ce que font les marques qui réussissent

CAS RÉEL : GLOSSIER

Avant de vendre un seul produit, Emily Weiss tient un blog beauté, Into The Gloss, à partir de 2010. Elle y pose des questions à sa communauté, écoute ce qui manque, puis lance Glossier en 2014 avec des produits pensés à partir de ces échanges. Ses lectrices étaient déjà là le jour du lancement.

Ce que tu peux en retenir : ton contenu ne sert pas seulement à vendre. Il sert à écouter, et à réunir les personnes qui achèteront le jour où tu lanceras.

CAS RÉEL : RED BULL

Red Bull parle très peu de sa boisson. Elle raconte des exploits : sports extrêmes, défis, records. En 2012, le saut de Felix Baumgartner depuis la stratosphère est suivi en direct par des millions de personnes. La marque est devenue un média.

Ce que tu peux en retenir : les contenus les plus forts ne parlent pas de ton produit, ils parlent de l'univers et des émotions de ton client.

12 modèles d'accroches

Remplace les points de suspension par ton sujet. Chaque modèle crée une tension qui donne envie de lire la suite.

1. J'ai perdu ... en faisant cette erreur. Voici ce que j'aurais dû faire.
2. Arrête de ... si tu veux ...
3. On m'a dit que ... Ils avaient tort.
4. 3 erreurs qui t'empêchent de ...
5. Ce que personne ne te dit sur ...
6. Il y a ... ans, je ... Aujourd'hui, je ...
7. Tu fais peut-être cette erreur sans le savoir.
8. Le jour où j'ai décidé de ..., tout a changé.
9. Mes clients me posent tous cette question : ...
10. Pourquoi ... ne marche pas pour toi, et ce qui marche à la place.
11. Avant, mon client ... Aujourd'hui, il ...
12. Si tu ne devais retenir qu'une chose sur ..., ce serait celle-là.

Quel format pour quel objectif

Format	À utiliser pour	Pilier idéal
Vidéo courte	Te faire découvrir par de nouvelles personnes	Éduquer, Inspirer
Carrousel	Apporter une valeur qu'on garde et qu'on partage	Éduquer
Story	Créer la proximité au quotidien et vendre en douceur	Inspirer, Vendre
Live	Créer la confiance et vendre en direct	Prouver, Vendre
Publication photo	Montrer un résultat, un avant et après, un témoignage	Prouver
Newsletter	Parler à ton audience la plus fidèle et déclencher l'achat	Vendre

Exemple : la semaine type d'une créatrice de bougies

Jour	Pilier	Format	Sujet
Lundi	Éduquer	Carrousel	3 erreurs qui font couler ta bougie trop vite
Mardi	Inspirer	Story	Les coulisses de la fabrication de la collection
Mercredi	Prouver	Photo	Le message d'un client ravi, avec sa photo
Jeudi	Éduquer	Vidéo courte	Quel parfum choisir pour chaque pièce
Vendredi	Vendre	Story avec lien	La nouvelle collection est disponible
Samedi	Inspirer	Vidéo courte	Mon rituel du samedi soir
Dimanche	Repos	Aucun	Je prépare les contenus de la semaine suivante

32 idées de posts, classées par pilier

Quand tu ne sais pas quoi publier, pioche ici. Chaque idée se décline en plusieurs formats : une vidéo courte, un carrousel, une story.

Éduquer

- Les 3 erreurs les plus fréquentes dans ton domaine
- Un mythe que tu veux casser
- Ton conseil numéro 1 pour débuter
- Avant et après : ce qui change quand on applique ta méthode
- La question qu'on te pose le plus souvent, et ta réponse
- Un mot de ton métier expliqué simplement
- Ta checklist pour réussir une étape clé
- Ce qu'il faut faire, et ce qu'il ne faut pas faire

Inspirer

- Pourquoi tu as lancé ton activité
- Une erreur qui t'a fait grandir

- Ta routine du matin ou ta journée type
- Les coulisses de ta création ou de ta préparation
- Une personne qui t'inspire, et pourquoi
- Ce que tu as appris cette semaine
- Ton plus beau souvenir avec un client
- Un objectif que tu t'es fixé, et où tu en es

Prouver

- Le témoignage d'un client, avec sa photo ou ses mots
- Un avant et après
- Une capture d'écran d'un message reçu
- Un chiffre clé : clients accompagnés, années d'expérience, commandes
- Le parcours d'un client, étape par étape
- Une question posée par un client et le résultat obtenu
- Un article, une interview ou un passage média
- Ta formation, ta certification ou ton savoir-faire

Vendre

- Présenter ton offre en 3 points
- Pour qui c'est fait, et pour qui ce n'est pas fait
- Ce que ton client reçoit exactement
- Les questions fréquentes sur ton offre
- Une offre limitée dans le temps
- Le dernier jour pour s'inscrire ou commander
- Un client qui vient de commander, avec son accord
- Une invitation directe : « écris-moi INFO en message privé »

8 appels à l'action à finir tes posts

Un post sans appel à l'action laisse ton lecteur sans suite. Termine chaque contenu par une seule demande claire.

- Écris-moi « INFO » en message privé et je t'envoie les détails.
- Enregistre ce post pour le retrouver le jour où tu en auras besoin.
- Envoie-le à une amie qui a besoin de l'entendre.
- Dis-moi en commentaire : tu fais laquelle de ces erreurs ?
- Le lien est dans ma bio.
- Réponds à cette story avec un emoji si tu veux la suite.
- Il reste 3 places : réserve la tienne avant dimanche.

- Abonne-toi pour ne pas rater la partie 2.

Exemple rempli : les 30 jours d'Inès, esthéticienne à domicile

Inès a suivi le thème de chaque jour de ton calendrier (étape 4) et l'a appliqué à son métier. Fais la même chose avec le tien.

Jour	Le thème du jour	Format	Le sujet d'Inès
1	Les questions que les gens se posent sur ton sujet	Carrousel	« Le semi-permanent abîme-t-il les ongles ? » et 4 autres questions qu'on me pose
2	Un avant / après	Photo	Des mains avant et après une manucure complète
3	Les erreurs les plus répandues sur ton sujet	Vidéo courte	3 erreurs qui font décoller ton vernis au bout de 3 jours
4	Pourquoi tu as lancé ton activité	Vidéo courte	Pourquoi j'ai choisi de travailler à domicile
5	3 conseils pour…	Carrousel	3 conseils pour garder des mains douces tout l'hiver
6	Ce que ton client reçoit quand il achète chez toi	Story	Comment se passe un rendez-vous chez toi, du début à la fin
7	Les coulisses de ton travail	Story	Ma valise de soins : ce que j'apporte chez toi
8	Une idée reçue que tu casses	Vidéo courte	« Les soins à domicile sont moins hygiéniques » : faux, voici pourquoi
9	Le témoignage d'un client	Photo	Le message de Sonia après son premier soin
10	Ta journée type	Story	Une journée avec moi, entre deux rendez-vous
11	Le produit ou le service que tu recommandes, et pour qui	Publication	Mon soin préféré pour les mamans pressées
12	Ce qu'il ne faut surtout pas faire	Carrousel	Ce qu'il ne faut jamais faire après une pose de vernis
13	Un chiffre ou un résultat dont tu es fière	Photo	120 personnes chouchoutées cette année
14	Une erreur que tu as faite, et ce qu'elle t'a appris	Vidéo courte	Le jour où j'ai oublié mon matériel, et ce que j'ai appris
15	La question qu'on te pose le plus, et ta réponse	Vidéo courte	« Tu te déplaces jusqu'où ? »
16	Pour qui c'est fait, et pour qui ce n'est pas fait	Publication	Mes soins sont faits pour toi si…
17	Ton outil, ton ingrédient ou ton matériel préféré	Vidéo courte	La lime que je recommande, et pourquoi
18	Le parcours d'un client, étape par étape	Carrousel	Le parcours de Sonia, fidèle depuis un an
19	Ce qui te rend différente	Story	Pourquoi je viens le soir et le week-end
20	Ta méthode ou ta routine en 5 étapes	Carrousel	Ma routine mains en 5 étapes
21	Ton offre ou ta nouveauté du moment	Story avec lien	L'offre du mois : soin du visage et manucure
22	Ce que personne ne dit sur ton sujet	Vidéo courte	Ce que personne ne te dit sur les ongles cassants

Jour	Le thème du jour	Format	Le sujet d'Inès
23	Les messages et les avis reçus ce mois-ci	Story	Les messages reçus ce mois-ci
24	Une personne ou une marque qui t'inspire	Story	L'esthéticienne qui m'a donné envie de faire ce métier
25	La solution rapide et la vraie solution	Carrousel	Le vernis du supermarché ou le semi-permanent : la vraie différence
26	Les questions fréquentes sur ton offre	Story	Tarifs, durée, matériel : tes questions sur mes soins
27	Ton plus beau souvenir avec un client	Vidéo courte	Ma plus belle séance : une future mariée, la veille de son mariage
28	Tes valeurs : ce que tu refuses de faire	Publication	Ce que je refuse de faire, même si on me le demande
29	Le dernier jour pour profiter de ton offre	Story avec lien	Les derniers créneaux du mois
30	Le bilan de ton mois, et merci	Vidéo courte	Merci : le bilan de mon mois

PARTIE 2

L'exercice

À toi de jouer. Remplis chaque étape avec tes vrais chiffres et tes vraies réponses : c'est ce qui rend ton workbook utile.

COMMENT UTILISER CE WORKBOOK

- Pas besoin d'imprimer : ouvre ce PDF sur ton ordinateur avec Adobe Acrobat Reader (gratuit), clique dans une case blanche et écris. Tu peux aussi l'imprimer si tu préfères le papier.
- Les cases violettes se calculent toutes seules dès que tu remplis les autres. Tape uniquement des chiffres, sans le symbole €.
- Passe d'une case à la suivante avec la touche Tab. Dans les grandes cases, la touche Entrée crée une nouvelle ligne.
- Enregistre ton fichier à chaque séance (Fichier, puis Enregistrer) pour retrouver tes réponses. Sur Mac, Aperçu permet de remplir, mais sans les calculs. Sur téléphone ou tablette, utilise l'application Adobe Acrobat Reader.

TON PARCOURS

- Séance 1, 30 minutes : le cours, les modèles d'accroches et la semaine type.
- Séance 2, 1 heure : étapes 1 à 3, ton objectif, tes piliers et tes accroches.
- Séance 3, 1 heure : étape 4, ton calendrier.
- Chaque semaine, 1 heure : prépare les contenus de la semaine suivante.
- Dernier jour du mois, 30 minutes : ton bilan et ta prochaine décision.

TU N'AS PAS ENCORE LANCÉ TON ACTIVITÉ ? VOICI COMMENT UTILISER CE WORKBOOK

- Pas encore d'offre à vendre ? Utilise ces 30 jours pour construire ton audience avant ton lancement.
- Remplace les contenus Vendre par des contenus « coulisses du lancement » : pourquoi tu te lances, ce que tu prépares, les étapes, les doutes.
- Invite les personnes intéressées à rejoindre une liste d'attente ou à t'écrire en message privé. Tu lanceras devant des personnes qui t'attendent déjà.
- Garde le rythme que tu pourras tenir après le lancement. Mieux vaut 3 publications par semaine pendant un an que 7 pendant 15 jours.

1 Ton objectif du mois

Un mois de contenu sert un objectif précis. Sans objectif, tu publies pour rien.

Ce que tu veux vendre ce mois-ci	Nombre de ventes visé

Ton réseau principal	Ton rythme de publication	Date clé (lancement ou fin d'offre)

2 Tes 4 piliers de contenu

Alterne-les pour attirer, créer la confiance puis vendre.

Pilier	Tes thèmes pour ce mois
Éduquer : ce que tu enseignes	
Inspirer : ton histoire, tes coulisses	
Prouver : résultats et témoignages	
Vendre : ton offre et tes appels à l'action	

3 Ta banque d'accroches

Écris 12 premières phrases. Pistes : une erreur que tu as faite, un chiffre, une croyance que tu casses, une question que ton client se pose.

	Accroche
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	

	Accroche
9	
10	
11	
12	

4 Ton calendrier 30 jours

Chaque jour a déjà son thème. Tu n'as plus qu'à l'appliquer à ton activité : écris ton sujet précis, choisis ton format, et coche une fois publié. Tu publies moins souvent ? Prends les thèmes dans l'ordre.

> *Exemple pour le jour 1, pour une créatrice de bougies : « Combien de temps brûle une bougie de 200 g ? » « Pourquoi ma bougie fait un trou au milieu ? »*

Jour	Le thème du jour	Ton sujet précis	Format	Publié
Jour 1	Éduquer · Les questions que les gens se posent sur ton sujet			
Jour 2	Prouver · Un avant / après			
Jour 3	Éduquer · Les erreurs les plus répandues sur ton sujet			
Jour 4	Inspirer · Pourquoi tu as lancé ton activité			
Jour 5	Éduquer · 3 conseils pour…			
Jour 6	Vendre · Ce que ton client reçoit quand il achète chez toi			
Jour 7	Inspirer · Les coulisses de ton travail			
Jour 8	Éduquer · Une idée reçue que tu casses			
Jour 9	Prouver · Le témoignage d'un client			
Jour 10	Inspirer · Ta journée type			
Jour 11	Vendre · Le produit ou le service que tu recommandes, et pour qui			
Jour 12	Éduquer · Ce qu'il ne faut surtout pas faire			
Jour 13	Prouver · Un chiffre ou un résultat dont tu es fière			
Jour 14	Inspirer · Une erreur que tu as faite, et ce qu'elle t'a appris			
Jour 15	Éduquer · La question qu'on te pose le plus, et ta réponse			
Jour 16	Vendre · Pour qui c'est fait, et pour qui ce n'est pas fait			

Jour	Le thème du jour	Ton sujet précis	Format	Publié
Jour 17	Éduquer · Ton outil, ton ingrédient ou ton matériel préféré			
Jour 18	Prouver · Le parcours d'un client, étape par étape			
Jour 19	Inspirer · Ce qui te rend différente			
Jour 20	Éduquer · Ta méthode ou ta routine en 5 étapes			
Jour 21	Vendre · Ton offre ou ta nouveauté du moment			
Jour 22	Éduquer · Ce que personne ne dit sur ton sujet			
Jour 23	Prouver · Les messages et les avis reçus ce mois-ci			
Jour 24	Inspirer · Une personne ou une marque qui t'inspire			
Jour 25	Éduquer · La solution rapide et la vraie solution			
Jour 26	Vendre · Les questions fréquentes sur ton offre			
Jour 27	Prouver · Ton plus beau souvenir avec un client			
Jour 28	Inspirer · Tes valeurs : ce que tu refuses de faire			
Jour 29	Vendre · Le dernier jour pour profiter de ton offre			
Jour 30	Inspirer · Le bilan de ton mois, et merci			

5 Ton bilan du mois

À faire le dernier jour du mois, avant de préparer le suivant.

Publications prévues	
Publications réalisées	
Ta régularité	%
Nouveaux abonnés	
Messages privés reçus	
Ventes générées par ton contenu	

Le contenu qui a le mieux marché, et pourquoi selon toi

Ce que je garde et ce que j'arrête le mois prochain

PARTIE 3

Et après ? Ta prochaine décision

Réponds à 2 questions simples, trouve la ligne qui te correspond et lis la décision à prendre. Puis passe à l'action.

Utilise ton bilan du mois (étape 5) : ta régularité d'un côté, les messages et les ventes générés par ton contenu de l'autre.

Étape 1 : réponds à ces 2 questions

1. **Ta régularité** : moins de 70 %, ou 70 % ou plus ?
2. **Messages et ventes** : faibles, ou élevés ?

Étape 2 : trouve la ligne qui correspond à tes 2 réponses, et lis ta décision

1 Ta régularité : moins de 70 % 2 Messages et ventes : faibles	**INSTALLE LA ROUTINE** Avant de juger ton contenu, publie régulièrement. Réduis ton rythme à ce que tu peux vraiment tenir et bloque un créneau fixe pour préparer.
1 Ta régularité : moins de 70 % 2 Messages et ventes : élevés	**PUBLIE PLUS** Ton message fonctionne déjà. Chaque publication en moins est une vente en moins : prépare tes contenus une fois par semaine et tiens ton rythme.
1 Ta régularité : 70 % ou plus 2 Messages et ventes : faibles	**CHANGE TON MESSAGE** Tu publies, mais ton contenu ne parle pas à la bonne personne ou ne présente pas assez ton offre. Ajoute des contenus Prouver et Vendre. **Workbook conseillé : DANS LE MILLE**
1 Ta régularité : 70 % ou plus 2 Messages et ventes : élevés	**DUPLIQUE** Garde ce qui marche, recycle tes meilleurs contenus dans d'autres formats et teste un deuxième réseau.

Ta décision

Ma situation : la ligne qui me correspond

Pourquoi je suis dans cette situation

La décision que je prends

Mes 3 prochaines actions

Mon action	Échéance	Fait

La régularité bat le talent.

Tu n'as pas besoin de publier tous les jours. Tu as besoin de publier avec une intention. Reviens à ce plan chaque mois et garde ce qui fait venir tes clients.

Tu n'es pas née pour vivre une vie ordinaire car tu es extraordinaire

POUR ALLER PLUS LOIN

Ne t'arrête pas en si bon chemin.

TON PROCHAIN WORKBOOK

CASH CONTROL

Fini de piloter à l'aveugle. Sache exactement combien vendre pour atteindre ton objectif.

Ton contenu fait vendre. Pilote maintenant ce que ces ventes te rapportent.

LE KIT DE LA DIRIGEANTE

Les 7 workbooks, un pour chaque besoin.

Dans l'ordre où on construit un business. Celui que tu viens de terminer est coché.

☐ **DANS LE MILLE**	Je veux savoir à qui vendre
☐ **SOLD OUT**	Je veux une offre claire
☐ **PRIX ASSUMÉ**	Je veux fixer le bon prix
☐ **SIGNATURE**	Je veux une marque qu'on reconnaît
☑ **30 JOURS POUR VENDRE**	Je veux savoir quoi publier pour vendre
☐ **CASH CONTROL**	Je veux savoir ce que je gagne et ce que je garde
☐ **DÉCISION BOARD**	Je veux arrêter d'hésiter et tenir mes décisions

Clique ici pour découvrir le Kit de la Dirigeante et chaque workbook.

Pour commander un workbook ou poser une question :

contact@femmeliberetonpotentiel.com