**Prêt-à-Poster juillet 2021**

**Engagement**

Et si on jouait à un petit jeu ensemble ? Vous devez connaitre celui-là : 2 vérités et 1 mensonge.

Je commence. Parmi ces propositions, laquelle est un mensonge ?

* *Inscris une chose fausse à propos de ton business ou de toi.*
* *Inscris une chose vraie à propos de ton business ou de toi.*
* *Inscris une chose vraie à propos de ton business ou de toi.*

Alors, quelle est la fausse vérité ? Dites-moi 1, 2 ou 3 dans les commentaires et je vous dirai si vous avez trouvé !

Répétez après moi : il vaut mieux fait que parfait.

Donc, si vous avez du mal avec \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*complète avec une problématique de ton audience*), essayez de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*complète avec un conseil pour y arriver plus facilement*).

On est d’accord de se faciliter la vie ? Là, c’est parfait ;)

Demandez-moi ce que vous voulez ☺

Vous avez une question à propos de \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_\_\_\_ ou \_\_\_\_\_\_\_\_ (*insère 3 thématiques de ton domaine*) ?

Posez votre question dans les commentaires et j’y répondrai.

Ne soyez pas timide, c’est parti !

Levez la main si vous avez du mal avec \_\_\_\_\_\_\_ (*complète avec une problématique de ton audience*).

Vous pouvez être rassurés : vous n’êtes pas seuls.

Après des années d’expérience, je suis très heureux(se) de vous partager un secret exclusif pour \_\_\_\_\_\_\_ (*objectif de ton public cible*) :

Le meilleur moyen d’y arriver est de passer à l’action chaque jour !

Et oui, aussi simple ;)

Alors, qui passe à l’action aujourd’hui ? Répondez « Moi » dans les commentaires.

En prenant mon café *(ou mon thé…)* ce matin, j’ai repensé à ce livre que j’ai lu dernièrement : \_\_\_\_\_\_.

Et vous savez pourquoi il m’a marqué(e) ? Tout simplement car j’en ai retenu la sagesse suivante : \_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

Je crois que, dans ce monde qui va si vite, la lecture est toujours une valeur sûre et un vrai moment de déconnexion.

Et vous, quel est le dernier livre que vous avez lu ? En quoi ce livre vous a-t-il impactés ?

Je me suis mis(e) à l'écoute de podcasts il y a déjà plusieurs mois et je dois dire que, vraiment, j'adore 😍

J'aimerais partager avec vous mes trois podcasts favoris du moment :

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*(Détaille pour chacun ce que tu apprécies en gardant à l'esprit de quelle manière ils peuvent être aussi utiles à tes abonnés).*

Et vous, quel podcast écoutez-vous ? Pourquoi les appréciez-vous ? Dites-moi tout en commentaire, je suis curieux(se) 😉

Il fait beau, il fait chaud !

Ah ce soleil, ça me donne une pêche d’enfer !

Après ces longs mois de grisaille et de journées à attendre le retour du soleil et de la chaleur, je vous envoie mes meilleures ondes en espérant que le soleil brille chez vous aussi.

C’est quoi votre programme avec les beaux jours qui arrivent ?

Pour avancer, il faut déjà commencer, non ?

Avec le temps, j'ai arrêté de me poser un milliard de questions avant d'agir. J'agis et après j'ajuste.

J'ai appris que les échecs font partie du chemin, qu'ils me grandissent et me rapprochent de mes objectifs.

Personne n'a rien réussi sans risquer, sans oser et sortir de sa zone de confort.

Et puisqu'on se dit tout 😉, voici ma dernière sortie de zone de confort : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ *(raconte un moment où tu ne t'es pas senti(e) à l'aise mais qu'une fois passé(e) à l'action, tu t'es senti(e) fier(ère) et finalement tu as vu que tu étais capable ^^).*

Et vous, quelle a été votre plus grosse sortie de zone de confort ? Qu'en avez-vous retenu ?

**Expertise**

Prêts pour un conseil qui va changer votre vie ?

Cliquez déjà sur « enregistrer » car vous allez avoir envie de retrouver ce post plus tard.

Si vous cherchez à \_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*objectif de ton public cible*), mon meilleur conseil est d’ignorer les gourous du \_\_\_\_\_\_ (*insère ton domaine*) et d’arrêter de \_\_\_\_\_\_\_\_ (*insère un « mauvais » conseil souvent partagé*).

Voici comment vous pouvez \_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*objectif de ton public cible*) sans \_\_\_\_\_\_\_ (*insère une chose que ton public n’a pas envie de faire*) :

-

-

-

-

*(Insère 3-4 conseils)*

Une question ? Je vous réponds dans les commentaires.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*insère un mythe à propos de ton domaine*) : mythe ou réalité ?

Bonne nouvelle, il s’agit d’un mythe courant à propos de \_\_\_\_\_\_\_ (*ton domaine*). Et vous pouvez totalement réussir sans car :

-

-

-

(*Insère 3 raisons pour lesquelles le mythe est faux*).

Vous avez toujours des blocages par rapport à cela ? Dites-le-moi dans les commentaires.

Voici ma meilleure stratégie pour \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*objectif de ton public cible*). (N’oubliez pas de de sauver ce post pour plus tard si vous voulez y arriver aussi ;))

Étape 1 : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Étape 2 : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Étape 3 : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Étape 4 : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Et voilà ☺

Voici pourquoi vous n’arrivez pas à \_\_\_\_\_\_ (*objectif de ton public cible*).

Avez-vous déjà essayé de \_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*objectif de ton public cible*) mais vous n’avez pas eu de résultat ? Ou alors, la peur d’échouer vous empêche de commencer ?

En \_\_\_\_\_\_ (*insère la date*), j’ai réussi à \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*objectif de ton public cible*). Et pourtant, je ne suis pas plus spécial(e). Et, si je l’ai fait, vous pouvez le faire aussi.

Mais pour cela, je vous conseille d’éviter certaines choses :

-

-

-

(*Insère 3 erreurs courantes*)

Alors, prêts à \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*objectif de ton public cible*) ?

Alors, il est temps de \_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*insère un appel à l’action : demander un appel découverte, rejoindre un programme…*) !

Arrêtez de faire cela !

Il y a des choses que je continue de voir et il est vraiment temps de les abandonner en 2021.

Cela fonctionnait peut-être avant, ou cela fonctionne peut-être pour une minorité, mais il y a des manières beaucoup plus efficaces de \_\_\_\_\_\_ (*objectif de ton public cible*).

Voici les 3 erreurs que vous devez arrêter de faire en 2021 :

* ERREUR 1

Petite explication

* ERREUR 2

Petite explication

* ERREUR 3

Petite explication

Petit rappel pour vous aider à \_\_\_\_\_\_\_ (*objectif de ton public cible*).

N’oubliez pas de sauver ce post pour plus tard, cette checklist va vous aider les prochains mois ☺

Vous pensez que c’est facile pour tout le monde ?

Il est temps de regarder ce qui se passe derrière la fausse réalité des réseaux sociaux.

Rome ne s’est pas faite en un jour. Et c’est exactement pareil pour tout.

Vous souhaitez \_\_\_\_\_\_ (*objectif de ton public cible*) ? Rendez-vous dans le lien en bio pour \_\_\_\_\_\_ (*appel à l’action : demandez un appel découverte, regarder une masterclass gratuite…*).

**Call to action**

Envie de connaitre le chemin exact pour \_\_\_\_\_\_\_\_ (*objectif de ton public cible*) ?

Téléchargez mon guide/workbook gratuit pour \_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*résultat voulu par ton public*).

A l’intérieur, je vous détaille tout ce que j’utilise avec mes clients afin qu’ils \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*objectif de ton public cible*) et disent au revoir à la peur de \_\_\_\_\_\_\_\_ (*peur courante de ton public cible*).

Lien en bio pour le télécharger et le recevoir immédiatement !

Voici ce que j’ai récemment partagé aux abonnés de ma newsletter :

- (*Insère un ancien sujet*)

- (*Insère un ancien sujet*

- (*Insère un ancien sujet*)

Et vous avez raté cela car vous n’étiez pas sur la liste ? Pas de souci, nous allons arranger cela tout de suite.

Afin de ne pas rater les prochaines newsletters, cliquez sur le lien en bio et inscrivez-vous sur la mailing list.

Rendez-vous \_\_\_\_\_\_ (*jour de sortie de ta newsletter*) pour le prochain mail ;)

Breaking news : commencer de zéro est une bonne chose !

Dans le domaine de/du \_\_\_\_\_ (*ton domaine*), beaucoup pensent qu’il est trop tard pour commencer. Mais je vois tous les jours des personnes qui prouvent le contraire.

Je pense par exemple à mon client/ma cliente \_\_\_\_\_\_ (*son nom*) qui a \_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*objectif atteint*) malgré \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*insère un élément qui aurait pu l’empêcher d’atteindre l’objectif*).

Comme quoi, tout est possible avec le bon plan d’action et les bons conseils !

Envie de connaitre la même success story ? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*insère un call to action : envoyez-moi un DM, demandez un appel découverte…*).

Vous savez ce qui est bien avec les nouvelles technologies ? Elles nous aident à avancer plus vite.

Je ne pourrais plus me passer de \_\_\_\_\_\_ (*nom d’un outil*) qui me permet chaque semaine de \_\_\_\_\_\_\_\_ (*explique en quoi cet outil t’aide*).

Qui parmi-vous l’utilise déjà ?

**Teasing**

J’ai beaucoup trop hâte de vous annoncer le prochain projet sur lequel je travaille.

Et je ne résiste pas à vous en montrer un petit avant-gout.

A votre avis, sur quoi je travaille en ce moment ?

Essayez de deviner dans les commentaires !

Vous le savez, je travaille sur une nouvelle offre que je vous proposerai très bientôt.

Et aujourd’hui, je vous révèle en exclusivité son nom ! Enfin… une partie ☺

A vous de découvrir le reste des lettres et le nom complet !

Alors, qui a deviné le nom de la future offre ?

Attention, \_\_\_\_\_\_\_\_ (*nom d’une offre*) sera bientôt disponible.

Et qui va recevoir les infos en exclusivité + une ristourne ? Nos abonnés à la newsletter !

Alors, si vous voulez faire partie des premiers avertis, rendez-vous dans le lien en bio pour vous inscrire !

**Vente**

L’attente est enfin terminée ! Si vous en avez marre de \_\_\_\_\_\_\_\_ (*insère une problématique de ton audience*), lisez la suite !

\_\_\_\_\_\_\_\_ (*nom de ton offre*) est enfin disponible !

Il est temps de :

* *Insère un bénéfice de ton offre.*
* *Insère un bénéfice de ton offre.*
* *Insère un bénéfice de ton offre.*

Et il est surtout temps de passer à l’action car l’offre early bird expire très bientôt !

Pour tous les détails, rendez-vous dans le lien en bio et n’hésitez pas à me contacter si vous avez une question.

Un aperçu de ce que contient \_\_\_\_\_\_\_\_ (*nom de ton offre*) ? Il suffisait de demander :)

Pour rappel, \_\_\_\_\_\_ (*nom de ton offre*) vous permettra de :

* *Insère un bénéfice de ton offre.*
* *Insère un bénéfice de ton offre.*
* *Insère un bénéfice de ton offre.*

Et surtout, vous pourrez enfin \_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*objectif de ton public*) sans \_\_\_\_\_\_\_ (*insère un blocage de ton public*).

Prêts à \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*objectif de ton public*) ? Rendez-vous dans le lien en bio !

Vous vous demandez si mes méthodes fonctionnent réellement ? Je comprends, il existe tellement de faux sur le web.

Alors, je vais laisser parler mes anciens clients ☺

Tu souhaites faire partie des prochains qui pourront enfin \_\_\_\_\_\_\_ (*objectif de ton public cible*) ?

C’est exactement le but de \_\_\_\_\_\_\_ (*nom de ton offre*).

Alors rendez-vous dans le lien en bio pour être le prochain dans le carrousel des réussites ☺

Est-ce que \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*nom de ton offre*) est faite pour vous ? Voici comment le savoir :

Est-ce que vous êtes dans cette situation ?

* *Insère un problème de ton audience.*
* *Insère un problème de ton audience.*
* *Insère un problème de ton audience.*

Vous avez répondu « oui » à au moins une des propositions ? Aucun doute : \_\_\_\_\_\_\_\_ (*nom de ton offre*) est faite pour vous !

Tous les détails et informations se trouvent dans le lien en bio. Et le bouton d’inscription aussi ;)

Pour que ce jour compte, je propose qu’il devienne celui où vous pourrez dire au revoir à \_\_\_\_\_\_\_ (*problématique de ton audience*).

Car il est vraiment temps d’arrêter de sentir mal et de plutôt :

* *Insère un bénéfice de ton offre.*
* *Insère un bénéfice de ton offre.*
* *Insère un bénéfice de ton offre.*

\_\_\_\_\_\_ (*nom de ton offre*) est la solution idéale pour connaitre ces transformations !

Alors, pour que ce jour compte, rendez-vous dans le lien en bio !

Vous avez une dernière question à propos de \_\_\_\_\_\_ (*nom de ton offre*) ou de \_\_\_\_\_\_\_ (*sujet de ton offre*) ?

La discussion est ouverte, posez toutes vos questions dans les commentaires ! ☺

Appel à tous les \_\_\_\_\_\_\_\_ (*ton public cible*), c’est le dernier appel pour rejoindre \_\_\_\_\_\_\_ (*nom de ton offre*).

Vous vous sentez actuellement :

* *Insère un problème de ton audience.*
* *Insère un problème de ton audience.*
* *Insère un problème de ton audience.*

Et vous souhaitez :

* *Insère un bénéfice de ton offre.*
* *Insère un bénéfice de ton offre.*
* *Insère un bénéfice de ton offre.*

Bonne nouvelle, vous avez le profil parfait pour rejoindre \_\_\_\_\_\_ (*nom de ton offre*) maintenant et passer à l’action dès aujourd’hui.

Infos et inscriptions via le lien en bio.

**Actualité**

Il arrive parfois qu’on ait besoin d’un coup de pouce 😫

Il arrive parfois qu’on ait une baisse d’énergie et de motivation 😟

Il arrive parfois qu’on ait besoin de soutien 🙄

Et c’est tout ce que je trouve auprès de mes « business friends ». C’est la journée internationale de l’amitié aujourd’hui, alors je souhaitais vraiment les remercier :

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Je suis curieux(se) de connaître vos « business friends ». Dites-moi tout en commentaire 😉