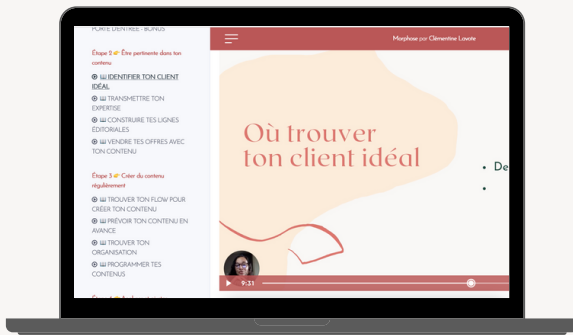




Le programme

CE QUE TU VAS
APPRENDRE DANS
MORPHOSE





Introduction

FAIRE LE PREMIER PAS

 Savoir où tu te situes avec ton contenu et te motiver à passer à l'action

Quiz : 'Où en es-tu dans ton contenu ?'

1

Faire le point sur ta création de contenus pour savoir ce qu'il faut travailler avec le plus d'intentions

2

Déconstruire tes croyances limitantes

Booster ta confiance pour que tu n'es plus peur d'être toi-même dans ta communication

Étape n°1

T'ÉPANOUIR DANS TON ACTIVITÉ

 Poser les fondations de ton business afin d'avoir une vision claire de ce que tu souhaites

Ton entreprise de rêve

1

Poser clairement tes envies, tes ambitions et ta vision pour construire une activité qui vient soutenir tes projets

Valider ton idée de business

2

S'assurer que ton envie d'entreprise est viable et vraiment en phase avec ce que tu veux proposer

Être alignée avec ton activité

3

Définir ton positionnement avec précision pour te sentir en phase avec ton projet

Trouver ton unicité

4

Mettre en lumière ta manière de sortir du lot / te différencier sur le marché

Construire une offre qui fait sens

5

Déterminer ce que tu vends à tes futurs clients pour pouvoir en parler fièrement

Rencontrer ta personne

6

Identifier et discuter avec son client idéal pour mieux le comprendre et lui apporter les bonnes solutions

Étape n°2

CRÉER DU CONTENU QUI CONVERTIT

 Construire ta stratégie pertinente et authentique pour développer ton activité

1

Un contenu à ton image

Choisir les bons canaux pour miser sur tes forces afin d'être à l'aise et sortir des injonction

2

Les grandes thématiques de contenus

Définir les messages à partager avec ton audience pour transmettre ton expertise

3

Choisir tes lignes éditoriales

Déterminer le cadre dans lequel évolue ton message pour savoir quoi raconter et où

4

Un lien de confiance et de proximité

Construire une relation forte avec ton audience pour lui donner envie d'aller plus loin avec toi

5

Vendre naturellement à travers ton contenu

Apprendre à parler de tes offres naturellement pour vendre sans être dans le push

6

Développer les conversations avec ton audience

Engager les discussions en 1-1 pour mieux proposer ton offre

7

Reconnaître les opportunités pour ne pas passer à côté

Suivre les conversations que tu génères à travers un CRM

Étape n°3

ASSURER TA RÉGULARITÉ

 Organiser ta production en suivant ton flow pour garantir des résultats et diminuer ta charge mentale

Connaître et honorer ton temps et ton énergie

1

Mettre en lumière le temps disponible à ta création de contenu pour ne pas te sentir submergée

Prévoir sur le long terme

2

Comprendre l'utilité et le fonctionnement d'un calendrier éditorial pour créer le tien

Le calendrier éditorial en action

3

Montrer comment construire concrètement un calendrier édito + template Notion

Miser sur le recyclage de contenus

4

Apprendre à recycler tes contenus déjà publiés et comprendre ce que ça peut apporter à ton business

Planifier pour te faciliter la vie

5

Libérer de l'espace mental pour te focus sur ton coeur d'activité

S'organiser pour ne pas se laisser déborder

6

Trouver la meilleure manière de gérer son contenu pour être constante sans souffrir

Étape n°4

ANALYSER ET AJUSTER

 Être capable de prendre du recul sur ta création de contenus pour en tirer le meilleur et améliorer tes résultats

1

Célébrer le chemin parcouru

Réaliser toutes les actions faites et les points positifs pour ne pas se focus sur ce qui n'a pas été à la hauteur

2

Les chiffres ne montrent pas ta valeur

Prendre du recul pour ne pas vampiriser ta création de contenus et ta confiance en toi

3

Analyser les bonnes statistiques

Connaître les chiffres à analyser selon tes objectifs et les comprendre

4

Tirer des leçons

Savoir quoi faire des chiffres que tu as noté pour en tirer des conclusions et améliorer ton contenu

5

Ajuster ton contenu

Miser sur tes points forts pour multiplier ton impact et ta visibilité