

DÉCROCHER TES PREMIERS CLIENTS ALIGNÉS

Trouver des clients sans trahir tes valeurs.



Checklist — Décrocher tes premiers clients alignés

Julien Giraud · Accompagnement des praticiens entrepreneurs

Comment utiliser cette checklist

Ce n'est pas une liste de tâches marketing. C'est un chemin de clarification. Chaque étape que tu coches t'approche d'une activité qui te ressemble et qui attire naturellement les bons clients.

Commence par le début. Ne saute pas d'étapes.

ÉTAPE 1 — Clarifier qui tu es vraiment

- J'ai identifié mes 3 forces principales en tant que praticien (pas des diplômes mais des façons d'être et de travailler)
- Je sais ce qui me différencie des autres coachs ou thérapeutes de ma spécialité
- J'ai mis des mots sur mes valeurs professionnelles non négociables
- J'ai identifié le type de relation client dans lequel je m'épanouis vraiment
- J'ai fait le point sur mes croyances limitantes liées à l'argent et à la légitimité

ÉTAPE 2 — Définir à qui tu t'adresses

- J'ai défini un profil de client idéal précis (pas "tout le monde qui souffre")
- Je connais le problème principal que ce client exprime dans ses propres mots

- Je sais ce que ce client a déjà essayé avant de venir me voir
 - Je comprends ce que ce client veut vraiment — au-delà du symptôme apparent
 - Je sais pourquoi je suis la bonne personne pour l'accompagner, lui spécifiquement
-

ÉTAPE 3 — Formuler ce que tu fais clairement

- Je peux expliquer ce que je fais en 2 phrases sans utiliser de jargon
 - Ma phrase de positionnement nomme un problème réel ET une transformation concrète
 - Quand je parle de mon travail, je ne ressens plus le besoin de me justifier
 - J'ai testé ma formulation à voix haute avec au moins 3 personnes extérieures à mon milieu
 - Je suis à l'aise avec le mot "entrepreneur" associé à mon identité de praticien
-

ÉTAPE 4 — Ancrer ta tarification dans ta valeur

- J'ai calculé le tarif dont j'ai besoin pour vivre correctement de mon activité
 - J'ai défini mes tarifs en fonction de la transformation que j'apporte — pas de mes heures
 - Je suis capable d'annoncer mes tarifs sans baisser le regard ou m'excuser
 - J'ai une offre principale claire (pas 7 services flottants sans structure)
 - Je sais ce qui justifie mes tarifs et je peux l'expliquer simplement
-

ÉTAPE 5 — Préparer ta premier prise de contact

- J'ai identifié 10 personnes dans mon réseau existant qui pourraient être intéressées ou me recommander
- J'ai une façon naturelle d'aborder une conversation sans "pitcher" d'emblée
- Je sais comment proposer un appel découverte sans me sentir intrusif

- J'ai un script d'appel découverte que j'ai lu, adapté et pratiqué
 - Je sais comment conclure un appel — qu'il aboutisse ou non
-

ÉTAPE 6 — Poser les bases de ta visibilité

- J'ai choisi UN canal de communication principal (pas trois à moitié)
 - J'ai publié au moins 3 contenus qui expriment mon point de vue professionnel
 - Mon profil en ligne (LinkedIn, site, ou autre) dit clairement à qui je m'adresse
 - J'ai demandé au moins 2 témoignages à d'anciens clients ou superviseurs
 - J'ai mis en place un moyen simple pour que les gens me contactent
-

ÉTAPE 7 — Évaluer et ajuster

- J'ai eu au moins 3 appels découverte avec de vraies personnes
 - J'ai analysé ce qui a bien fonctionné et ce qui a bloqué dans ces appels
 - J'ai ajusté ma formulation en fonction des réactions reçues
 - Je sais si mon problème est la clarté, la visibilité, la conversion — ou autre chose
 - J'ai quelqu'un (pair, superviseur, accompagnateur) avec qui débriefer régulièrement
-

Bilan

Étapes complétées : __ / 35

Score	Interprétation
0-10	Le travail de fond n'est pas encore posé — commence par l'étape 1
11-20	Tu as de bonnes bases mais il manque des éléments clés — identifie le blocage principal
21-30	Tu es sur la bonne voie — concentre-toi sur les cases restantes
31-35	Tu as les fondations solides — l'enjeu est maintenant la constance

*Ce travail est la base de mon accompagnement PSA — Psychologie · Stratégie
· Action. Si tu veux aller plus loin avec un regard externe : julien-giraud.com*