

# COMMUNICATION

Structurer sa communication  
et sa prospection



## Table des matières

1. Pourquoi structurer sa communication et sa prospection?.....	4
Pourquoi c'est important ?.....	4
Structurer ta communication et ta prospection, c'est :.....	4
Pourquoi les entrepreneurs se trompent souvent ?.....	4
Voici les 5 erreurs les plus fréquentes :.....	4
En résumé.....	4
2. Métaphore visuelle : Communiquer, c'est comme jardiner.....	5
Pourquoi cette métaphore ?.....	5
Comme un jardin, ta communication a besoin :.....	5
La comparaison en tableau.....	5
Message clé.....	5
3. Auto-diagnostic : Où en es-tu aujourd'hui ?.....	6
Pourquoi faire cet exercice ?.....	6
Tableau d'auto-évaluation.....	6
Exemple de profil (cas fictif).....	6
Et maintenant ?.....	6
4. Les 5 étapes concrètes pour structurer ta com' & ta prospection.....	7
Étape 1 – Clarifie ton message.....	7
Étape 2 – Crée ta mini-chartre de communication.....	7
Étape 3 – Planifie 1 mois de contenu en 2h.....	7
Exemple de planning minimaliste (3 posts/semaine) :.....	8
Outils utiles :.....	8
Étape 4 – Prépare 3 modèles de messages de prospection.....	8
Email.....	8
LinkedIn.....	8
SMS.....	8
Étape 5 – Mets en place ton tableau de suivi de prospects.....	9
Modèle minimaliste :.....	9
Outils recommandés :.....	9
Résumé des 5 étapes.....	9
1. Modèle de planning mensuel de publications.....	9
2. Fiche vierge de chartre de communication.....	9

3. Modèles de messages de prospection.....	10
4. Tableau de suivi des prospects.....	10
5. Petit kit visuel “starter”.....	10
En résumé.....	11
6. Exemple chiffré & erreurs fréquentes.....	12
Mise en situation : Marie, coach en développement personnel.....	12
Ce qu’elle change grâce à la méthode du guide :.....	12
Résultats après 1 mois :.....	12
Les erreurs fréquentes à éviter.....	13
7. Rituel de suivi & méthode d’ajustement.....	14
Pourquoi un rituel ?.....	14
Le rituel hebdomadaire (30 minutes max).....	14
Fiche bilan à copier :.....	14
Le rituel mensuel (1h).....	14
Outils de suivi conseillés.....	15
Mindset de long terme.....	15
8. Conclusion & appel à l’action.....	16
Ce qu’il faut retenir.....	16
Ce guide t’a donné les clés pour :.....	16
Ce que tu peux faire maintenant.....	16
Besoin d’un coup de pouce pour démarrer ?.....	16
Un mot de motivation pour finir :.....	16

# 1. Pourquoi structurer sa communication et sa prospection?

## Pourquoi c'est important ?

En tant qu'entrepreneur, ta visibilité est ta première vitrine. Sans communication claire ni prospection structurée, tu peux être excellent... mais invisible.

### Structurer ta communication et ta prospection, c'est :

- **Gagner du temps** : tu sais quoi dire, à qui, quand, et comment.
- **Être cohérent** : ton message devient reconnaissable et rassurant.
- **Attirer les bons clients** : ceux qui partagent tes valeurs et ton univers.
- **Ne pas dépendre du hasard** : tu prends le contrôle de ton développement.

C'est un peu comme poser les fondations d'une maison : sans elles, tout ce que tu construis risque de s'effondrer ou de pencher dans tous les sens.

## Pourquoi les entrepreneurs se trompent souvent ?

### Voici les 5 erreurs les plus fréquentes :

Erreur fréquente	Pourquoi ça bloque ?
Publier quand tu as le temps, au feeling	Pas de régularité = peu de résultats
Parler de tout, à tout le monde	Le message devient flou et inefficace
Copier ce que font les autres	Tu perds ton authenticité (et ton énergie)
Prospecter sans méthode ni suivi	Tu oublies des leads, tu relances mal
Croire que "ça ne marche pas pour toi"	Tu n'as pas encore trouvé TA méthode

**Astuce de coach** : la clarté précède la croissance. Plus tu es clair sur qui tu aides et comment, plus les gens te trouvent facilement.

## En résumé

Structurer ta communication et ta prospection, ce n'est pas faire plus, c'est faire **mieux**, avec **moins d'efforts** et **plus d'impact**.

Tu vas ainsi te libérer l'esprit, professionnaliser ton image, et te sentir plus confiant pour aller chercher (et garder) tes clients.

## 2. Métaphore visuelle : Communiquer, c'est comme jardiner

### Pourquoi cette métaphore ?

Parce qu'elle rend concret et visuel un processus souvent flou : la communication et la prospection prennent du temps, demandent de la régularité, et fonctionnent mieux avec une méthode.

### Comme un jardin, ta communication a besoin :

- D'un **sol fertile** (ton positionnement clair),
- De **semences choisies** (ton message, ton ton, ton style),
- D'un **arrosage régulier** (les publications, les relances),
- Et d'un **suivi attentif** (analyse, ajustement, récolte).

### La comparaison en tableau

Jardinage	Communication & Prospection
Choisir les graines	Définir son message et sa cible
Planter au bon endroit	Choisir les bons canaux (LinkedIn, mail, etc.)
Arroser régulièrement	Publier, relancer, nourrir la relation
Observer et ajuster	Analyser les retours, tester, adapter
Récolter les fruits	Obtenir des rendez-vous, des ventes

**Image mentale** : Un jardinier qui plante tout à l'arrache, à n'importe quelle saison, sans arroser... n'obtiendra rien. Un entrepreneur qui communique sans stratégie non plus.

### Message clé

**Ta communication est un jardin : cultive-la avec soin, patience et méthode.**

Plus tu l'entretiens, plus elle devient productive... sans que tu aies besoin d'y passer tes journées.

## 3. Auto-diagnostic : Où en es-tu aujourd'hui ?

### Pourquoi faire cet exercice ?

Tu ne peux pas t'améliorer sans savoir d'où tu pars. Cet auto-diagnostic te permet de faire un état des lieux rapide de ta communication et de ta prospection.

En quelques minutes, tu vas identifier les zones à renforcer et définir tes premières priorités.

### Tableau d'auto-évaluation

Question clé	Réponse (Oui / Non / À améliorer)	Commentaire personnel
As-tu identifié ton <b>client idéal</b> ?		
As-tu une phrase claire pour décrire ton activité ?		
Utilises-tu une <b>charte graphique ou visuelle</b> cohérente ?		
As-tu défini un <b>ton</b> (pro, fun, bienveillant...) pour tes contenus ?		
Planifies-tu tes publications à l'avance ?		
As-tu déjà un <b>modèle de message de prospection</b> (email, LinkedIn...) ?		
Utilises-tu un <b>tableau de suivi</b> de tes prospects ?		
Fais-tu des <b>relances régulières</b> (sans y passer trop de temps) ?		
As-tu une <b>routine</b> ou un créneau dédié chaque semaine pour communiquer ?		

**Comment utiliser ce tableau :** coche chaque case, puis note les éléments à travailler en priorité (maximum 3). Ce sont tes **leviers d'amélioration immédiats**.

### Exemple de profil (cas fictif)

- Marie, entrepreneuse en bien-être :
  - o Client idéal identifié
  - o Pas de routine ni de planning de publications
  - o Relances irrégulières, pas de tableau de suivi

**Priorités identifiées :** planification + tableau de suivi + routine hebdo

### Et maintenant ?

Tu sais où tu en es. Il est temps de structurer tout ça, étape par étape.

**La suite du guide t'accompagne pas à pas** pour tout mettre en place sans stress.

## 4. Les 5 étapes concrètes pour structurer ta com' & ta prospection

Tu n'as pas besoin d'être un expert en marketing ni d'y passer tes week-ends.

Avec ces 5 étapes simples, tu peux transformer ton chaos en clarté et créer une stratégie qui fonctionne sans te surcharger.

### Étape 1 – Clarifie ton message

Avant de parler, il faut savoir **à qui** et **pourquoi** tu parles.

Un message flou ne donne jamais de résultats clairs.

**À faire :**

- Décris ton client idéal en une phrase :  
*Ex : "J'aide les jeunes mamans qui veulent se remettre au sport sans culpabiliser."*
- Résume ton activité en une phrase claire et centrée sur le client :  
*"J'aide [public] à [résultat] grâce à [méthode ou approche]."*
- Choisis **3 valeurs** que tu veux transmettre dans ta communication :  
*Ex : **bienveillance, clarté, efficacité.***

**Astuce :** note ces éléments sur une fiche visible près de ton poste de travail. Cela devient ton "fil rouge" de communication.

### Étape 2 – Crée ta mini-chartre de communication

Pas besoin d'une agence ! Une charte simple t'aide à **être reconnaissable et cohérent.**

**À définir :**

- **Couleurs dominantes** (2 max) :
- **Typographie / Style visuel** : plutôt épuré, manuscrit, carré ?
- **Format préféré** : image, carrousel, texte court ?
- **Ton** : pro, détendu, inspirant ?
- **Messages clés à marteler** : 3 idées centrales qui reviennent souvent

Exemple :

Pour un coach business :

Couleurs : noir & or / Ton : direct mais bienveillant / Messages clés : "ose vendre", "simplifie ton offre", "garde ton énergie".

### Étape 3 – Planifie 1 mois de contenu en 2h

Publier régulièrement ne veut pas dire **tous les jours.**

La clé : **qualité + régularité + intention.**

## Exemple de planning minimaliste (3 posts/semaine) :

Jour	Type de contenu	Exemple
Lundi	Inspiration / coulisses	"Ce que j'ai appris cette semaine..."
Mercredi	Conseil / astuce pratique	"3 erreurs à éviter quand on prospecte"
Vendredi	Preuve sociale / appel à l'action	Témoignage client, lien vers offre

## Outils utiles :

- Google Calendar, Notion, Trello ou même un tableau papier
- Consacrer un créneau hebdo (ex : lundi 9h-10h) à la programmation

💬 **Astuce** : crée une banque de contenus recyclables, en formats "template" : 1 astuce = 1 post.

## Étape 4 – Prépare 3 modèles de messages de prospection

Tu n'as pas à écrire un chef-d'œuvre pour chaque prospect.

Prépare 3 **modèles adaptables** pour gagner du temps et rester pro.

### Email

**Objet** : Et si on faisait connaissance ?

**Message** :

Bonjour [Prénom],

Je suis [ton prénom], je travaille avec des [cible] sur [problématique].

Je serais ravi(e) d'échanger si cela te parle.

À dispo pour un appel rapide ?

Bien à toi,

[Signature]

### LinkedIn

Bonjour [Prénom],

Je suis ton profil avec intérêt, je travaille aussi sur [thématique].

Volontiers pour échanger si tu es partant(e) !

### SMS

Bonjour [Prénom], je suis [Prénom], coach/formateur en [domaine].

Je t'écris car je propose [valeur ajoutée].

Dis-moi si ça t'intéresse, au plaisir !

**Erreur fréquente** : parler uniquement de soi.

**À faire** : se centrer sur la personne en face et sa problématique.

# Étape 5 – Mets en place ton tableau de suivi de prospects

Sans suivi, tu perds des opportunités.

Un simple tableau te permet de savoir où tu en es, qui relancer, et quand.

## Modèle minimaliste :

Nom	Canal (LinkedIn, mail...)	Date de 1er contact	Statut (en attente / répondu / relancé)	Prochaine relance	Commentaire
-----	---------------------------	---------------------	---	-------------------	-------------

## Outils recommandés :

- Google Sheets, Excel, Notion
- Ajoute des **codes couleur** pour plus de clarté

**Routine** : 10 min par jour pour mettre à jour et relancer 1 à 3 personnes.

## Résumé des 5 étapes

1. **Clarifie ton message** → pour être compris
2. **Crée ta charte** → pour être cohérent
3. **Planifie tes contenus** → pour être régulier
4. **Prépare tes messages de prospection** → pour gagner du temps
5. **Mets en place ton tableau de suivi** → pour ne rien oublier

### 1. Modèle de planning mensuel de publications

Un tableau prêt à remplir avec 4 semaines – 3 publications par semaine (ou plus si tu veux).

Semaine	Lundi (inspiration)	Mercredi (conseil)	Vendredi (preuve sociale)
S1			
S2			
S3			
S4			

**Astuce** : Ajoute une colonne “statistiques” pour noter ce qui fonctionne (likes, commentaires, partages).

### 2. Fiche vierge de charte de communication

Remplis ce modèle une fois, et tu as ta boussole visuelle pour chaque contenu.

Élément	Ma version
Couleurs principales	
Typographies	
Style visuel (pro, créatif, épuré...)	
Ton adopté (amical, expert, léger...)	
3 messages clés à marteler	
Valeurs à transmettre	

### 3. Modèles de messages de prospection

3 formats prêts à l'emploi :

- Email (prospection à froid)
- Message LinkedIn (demande de contact ou relance)
- SMS court (prise de contact ou suivi)

**Contenu inclus** : zones personnalisables surlignées, versions "formelles" et "décontractées"

À adapter en fonction de ta cible (pros, particuliers, secteur d'activité...)

### 4. Tableau de suivi des prospects

Tu n'as plus besoin de te demander "à qui je dois écrire cette semaine ?"

Modèle de tableau clair :

Nom du prospect	Canal	Date contact	Réponse	Statut	Prochaine action	Commentaires
Sophie D.	LinkedIn	05/09/25	Oui	En cours	RDV à planifier	Très intéressée

**Bonus** : Ajoute un filtre par date ou par statut pour faire tes relances hebdomadaires en quelques minutes.

### 5. Petit kit visuel "starter"

Si tu n'as pas de visuels, commence ici :

- 5 banques d'images gratuites : Pexels, Unsplash, Pixabay, Kaboompics, Moose
- Outil de création simple : Canva.com (avec modèles prêts)
- Générateur de palette : Colors.co

## En résumé

Outil	À quoi ça sert	Lien ou format
Planning de contenu	Publier sans stress	Google Sheets
Fiche charte	Être cohérent visuellement	PDF/Doc
Modèles de messages	Prospecter efficacement	Word/Doc
Tableau de suivi	Ne rien oublier	Excel/Notion
Kit visuel	Créer des visuels pros rapidement	Web/Canva

## 6. Exemple chiffré & erreurs fréquentes

Objectif : Te montrer comment une communication structurée peut faire une vraie différence, avec un exemple simple et réaliste.

### Mise en situation : Marie, coach en développement personnel

#### Situation de départ :

- Marie publie **de manière aléatoire**, uniquement quand elle a du temps ou de l'inspiration.
- Elle **parle de tout** : développement perso, alimentation, maternité, confiance, etc.
- Elle **prospecte peu**, car elle ne sait pas quoi dire et oublie de relancer.

#### Résultats :

De jolis likes...

Mais **0 client** régulier en 2 mois.

#### Ce qu'elle change grâce à la méthode du guide :

Action	Avant	Après
Message	Vague, généraliste	"J'aide les femmes entrepreneurs à retrouver de l'énergie et à se poser des limites sans culpabilité"
Contenu	10 posts éparpillés/mois	3 posts ciblés par semaine
Canal	Instagram uniquement	Instagram + relances LinkedIn
Suivi	Aucun outil	Tableau de suivi Google Sheets
Routine	Quand elle peut	Créneau de 2h tous les lundis

#### Résultats après 1 mois :

- **+3 demandes d'appel découverte**
- **2 clientes signées** (300€ et 480€)
- Un **sentiment de clarté** et de contrôle
- Moins de stress : "Je sais quoi faire chaque semaine, je ne subis plus."

Témoignage fictif inspirant :

*"En structurant simplement ce que je faisais déjà un peu au hasard, j'ai vu des résultats concrets sans y passer plus de temps."*

## Les erreurs fréquentes à éviter

Erreur	Solution simple
Publier trop de choses différentes	Reste sur <b>3 piliers de contenu</b>
Croire que liker = vendre	Mets un <b>appel à l'action clair</b>
Négliger la relance	Intègre une <b>routine de suivi</b>
Être partout (TikTok, Insta, LinkedIn, Facebook...)	Choisis <b>1 ou 2 canaux max</b>
Ne jamais analyser	Fais un mini-bilan chaque semaine

Astuce de coach : Ce n'est pas ce que tu fais "en plus" qui change tout, c'est ce que tu fais de façon régulière et alignée.

## 7. Rituel de suivi & méthode d'ajustement

Objectif : éviter le “je me remets à publier... et j'arrête au bout de 2 semaines”.

### Pourquoi un rituel ?

Les entrepreneurs qui réussissent à **maintenir une communication efficace** ne sont pas forcément les plus créatifs ou les plus techniques.

Ils sont simplement ceux qui **ont une routine claire** et qui ajustent régulièrement ce qu'ils font.

La constance > l'intensité.

### Le rituel hebdomadaire (30 minutes max)

Chaque vendredi après-midi ou lundi matin :

Étape	Questions à se poser	Action
Publication	Ai-je bien publié cette semaine ?	Coche ton planning
Relance	Qui dois-je relancer ?	Ouvre ton tableau de suivi
Engagement	Ai-je répondu aux commentaires/messages ?	Fais-le dans la foulée
Analyse	Qu'est-ce qui a bien marché ? Moins bien ?	Note 1 à 2 insights
Ajustement	Que puis-je tester la semaine prochaine ?	Modifie ton planning si besoin

### Fiche bilan à copier :

- Post qui a le mieux marché :
- Nombre de prises de contact :
- Nombre de relances faites :
- Ce que je garde / ce que je change :

### Le rituel mensuel (1h)

Une fois par mois (ex : dernier vendredi du mois) :

1. Ouvre ton tableau de suivi
  - o Qui a répondu ? Qui est à relancer ?
1. Regarde tes contenus
  - o Quels formats ont le plus performé ?
  - o Quels sujets ont généré des prises de contact ?
1. Ajuste ta charte si besoin
  - o Est-ce que ton ton/visuel/message te ressemble toujours ?
1. Fixe-toi un objectif pour le mois suivant
  - o Ex : “contacter 10 nouveaux prospects”, “obtenir 3 appels découverte”, etc.

## Outils de suivi conseillés

Objectif	Outil simple
Planification de contenu	Google Sheets / Notion / Trello
Relance et prospection	Tableau Excel / CRM simple
Statistiques réseaux sociaux	Meta Creator Studio, LinkedIn analytics
Suivi de routine	Agenda papier ou rappel Google Calendar

## Mindset de long terme

“Ce n’est pas grave de rater une semaine. Ce qui compte, c’est de **revenir au système.**”

- Ne vise pas la perfection, vise la régularité.
- Accepte que tout ne marche pas du premier coup.
- Analyse, ajuste, avance.

## 8. Conclusion & appel à l'action

### Ce qu'il faut retenir

Structurer ta communication et ta prospection n'est ni compliqué, ni réservé aux pros du marketing.

C'est une question de méthode, de clarté et de régularité.

### Ce guide t'a donné les clés pour :

- clarifier ton message,
- créer une communication cohérente,
- publier sans stress,
- prospecter sans te perdre,
- suivre tes actions de façon simple et efficace.

Tu n'as pas besoin de tout faire parfaitement. Tu as besoin de commencer, de tester, d'ajuster.

### Ce que tu peux faire maintenant

Action	Résultat
Télécharge les modèles	Tu gagnes du temps et tu passes à l'action immédiatement
Planifie ton créneau hebdo	Tu sécurises ta régularité sans y penser
Prépare 3 messages types	Tu prospectes sans stress
Mets en place ton tableau de suivi	Tu sais qui relancer et quand
Programme 1 mois de posts	Tu gagnes en visibilité dès cette semaine

### Besoin d'un coup de pouce pour démarrer ?

#### Télécharge le kit complet "Com' & Prospection simplifiée"

(Modèles + tableaux + checklist + routine hebdo) → [Lien à insérer]

#### Rejoins notre mini-formation "Communication & Clients sans stress"

Pour apprendre à maîtriser ta visibilité **en 5 jours** → [Lien vers la formation ou page d'inscription]

**Pose tes questions ou partage tes avancées** dans la communauté d'entrepreneurs → [Groupe / Forum / Slack selon ton écosystème]

### Un mot de motivation pour finir :

"Tu n'as pas besoin d'être parfait, tu as besoin d'être constant."

Commence petit, mais commence maintenant. C'est là que tout change.