



# LES 5 ACTIONS ESSENTIELLES POUR ATTIRER PLUS DE CLIENTS SANS PUBLICITÉ

Le guide pratique pour **les coachs sportifs**

**Objectif du guide :** t'aider à développer ta visibilité et générer plus de prospects qualifiés sans investir dans la publicité payante, grâce à des actions simples et rapides à mettre en place.

Retrouve-moi sur :

 Nicolas PETITJEAN

 nicolas.marketer



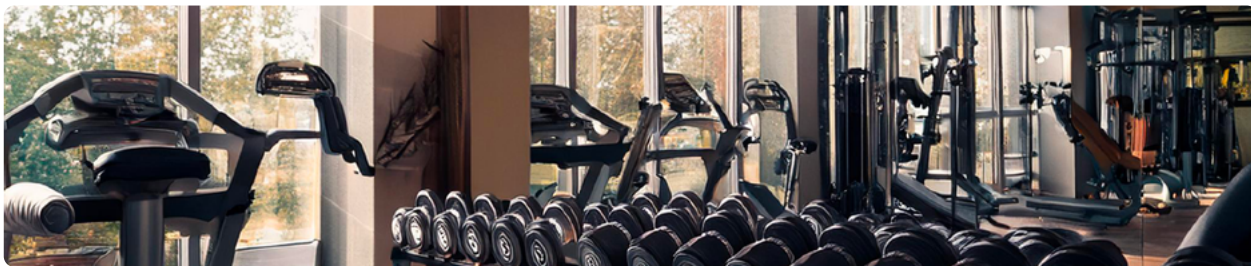
# SOMMAIRE

- 01** | Optimise ton profil pour attirer les curieux..... 03
- 02** | Crée un contenu qui retient l'attention..... 05
- 03** | Utilise la messagerie privée de manière stratégique... 07
- 04** | Mets en place un tunnel de conversion ultra-simple.... 09
- 05** | Automatise ton marketing pour gagner du temps..... 11
- 06** | La checklist actionnable..... 13

01 |

**OPTIMISE  
TON PROFIL  
POUR ATTIRER  
LES CURIEUX**

# OPTIMISE TON PROFIL POUR ATTIRER LES CURIEUX



**Ton profil est ta vitrine** : c'est la première chose que voient tes potentiels clients. Assure-toi qu'il les incite à en savoir plus sur toi (et à te contacter).

## 01 Soigne ta photo et bio

**Photo de profil** : mise sur un portrait pro ou une photo en action pour refléter ton dynamisme et ta crédibilité.

**Bio ou présentation** : sois clair sur ce que tu fais et à qui tu t'adresses.

*Ex : "Coach sportif spécialisé en perte de poids – J'accompagne les femmes débordées à retrouver la forme (et la confiance) en un minimum de temps."*

## 02 Ajoute un lien d'action

**Rends la prise de contact ultra-simple** : un lien vers une page de réservation d'appel, un formulaire, ou un lead magnet complémentaire.

Place-le en évidence dans ta bio pour que les visiteurs ne se demandent pas où cliquer.

## 03 Évite ces erreurs

**Parler uniquement de toi** (focalise-toi sur ce que tu peux apporter à tes clients).

**Oublier d'intégrer un moyen de contact** (email, lien Calendly, etc.).

**Action immédiate** : Revérifie ta bio sur Instagram, LinkedIn ou Facebook. Mets-toi à la place d'un prospect : comprend-il immédiatement ce que tu peux lui apporter ?

02 |

**CRÉER  
UN CONTENU  
QUI RETIENT  
L'ATTENTION**

# CRÉER UN CONTENU QUI RETIENT L'ATTENTION

## FAQ Rapide :

*“Je n'ai pas le temps de publier tous les jours”, “Et si personne ne me lit ?”*

**Réponse :** Mieux vaut moins de contenus, mais plus impactants.

## LES 3 PILLIERS DU CONTENU PERCUTANT

### Résoudre un problème concret :

- Ex. : *“Comment éviter les douleurs lombaires quand on débute la musculation ?”*

- Tu vas attirer les personnes qui rencontrent vraiment ce souci.

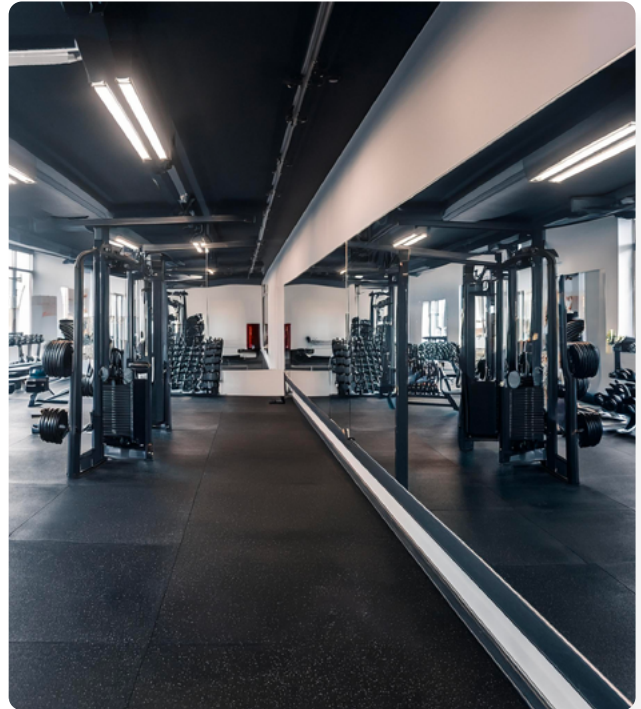
### Montrer une transformation :

- Témoignages, avant/après, retours d'expérience.

- Les gens aiment voir qu'un résultat est possible.

### Donner un avant-goût de ta personnalité :

- Partage tes anecdotes, ton humour, tes points de vue.



## UNE SEMAINE DE POSTS (MINI-PLANNING)

- **Lundi** : Astuce express (une vidéo de 30s avec un exercice simple)
- **Mardi** : Question ouverte (“Quel est votre plus gros blocage pour faire du sport ?”)
- **Vendredi** : Partage d'une réussite client (*“Comment Marine a perdu 3kg en 6 semaines, malgré un job prenant”*)
- **Dimanche** : Petit live ou story FAQ (interactions directes)

**Focus sur l'émotion** : Ne te limite pas à l'info technique. Parle aussi de motivation, confiance en soi, fierté. C'est ce qui touche réellement ton audience.

03 |

**UTILISE LA  
MESSAGERIE  
PRIVÉE  
DE MANIÈRE  
STRATÉGIQUE**

# UTILISE LA MESSAGERIE PRIVÉE DE MANIÈRE STRATÉGIQUE

Format **“En 3 Étapes”** pour transformer un simple like en conversation, puis en rendez-vous :

## Acknowledge

(remercier / féliciter)

*“Hello, merci d’avoir liké mon dernier post sur les étirements ! Comment tu gères tes échauffements, toi ?”*

## Explore

(creuser)

Si la personne répond, cherche à comprendre ce qui la motive ou la freine : *“Ton plus gros défi, c’est quoi : la régularité, le temps, l’équipement ?”*

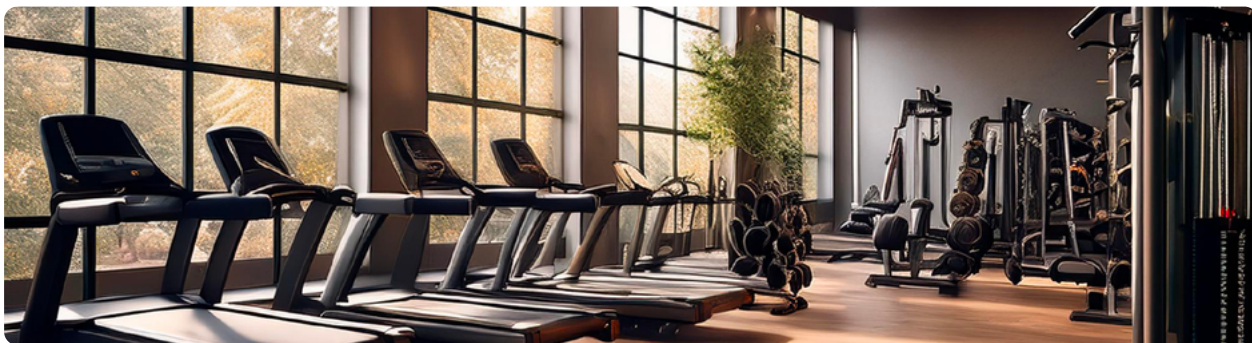
## Propose

(appel)

*“J’organise des appels découverte gratuits de 15 min pour créer un mini-plan d’entraînement. Ça te dirait qu’on en discute ?”*

### Ce qu’il faut éviter :

- Copier-coller massif : on voit tout de suite si c’est un message automatique.
- Vouloir vendre à tout prix : commence par écouter et aider. La vente vient naturellement ensuite.
- Manquer de sincérité : reste humain, c’est un échange réel, pas un chatbot.



**04 |**

**METS EN  
PLACE UN  
TUNNEL DE  
CONVERSION  
ULTRA SIMPLE**

# METS EN PLACE UN TUNNEL DE CONVERSION ULTRA SIMPLE

## Petit récit :

“Jonathan, coach sportif, publie des super contenus. Mais ses abonnés ne savent pas comment passer de l'étape 'je le suis sur Instagram' à 'je deviens son client'. Résultat : il a de l'engagement, mais pas de ventes.”

### 01 L'offre qui fait mouche

- **Décris le résultat** : *“Perds 5 kg en 2 mois”, “Gagne 20% de force en 6 semaines”*
- **Explique la méthode** : combiner nutrition & entraînement, nombre de séances, format de coaching.

Montre **pour qui c'est fait** et **pour qui ça ne l'est pas**  
(gagne du temps, évite les clients non adaptés).

### 02 La session découverte

- **Courte (15-20 min)** : tu comprends le besoin, tu proposes une stratégie.
- Si la personne est partante, tu présentes ton offre en détail.
- Si non, elle repart quand même avec un mini-conseil.

### 03 Le support de réservation

- Calendly, Google Form, ou ton site web.
- **Titre accrocheur** :  
“Prends rendez-vous pour ton diagnostic gratuit”.
- **Questions clés** : *“Quel est ton principal objectif ? Depuis combien de temps tu t'entraînes ?”*

**Astuce rapide** : prépare un petit PDF ou doc de synthèse à envoyer après l'appel, résumant ce dont vous avez parlé. Ça fait pro et montre ton sérieux.

05 |

**AUTOMATISE  
TON  
MARKETING  
POUR GAGNER  
DU TEMPS**

# AUTOMATISE TON MARKETING POUR GAGNER DU TEMPS

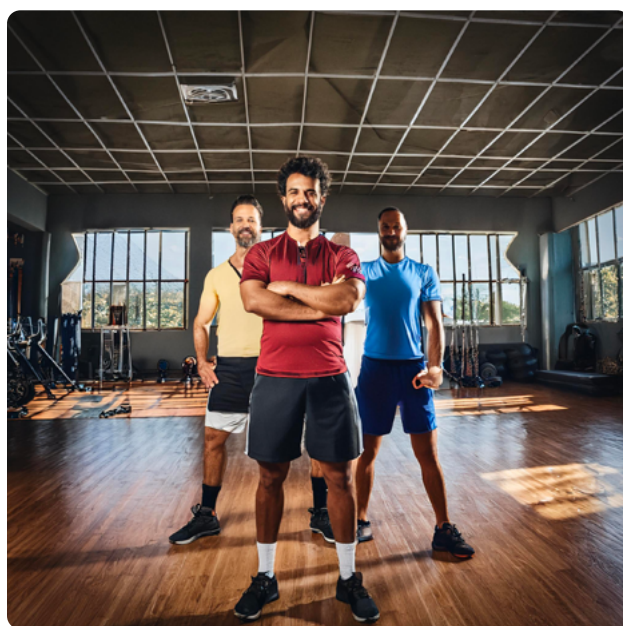
## Exemple Concret :

“Je passais 2h par jour sur Instagram”, raconte Alex, un coach que j’accompagne. “Grâce à la programmation de posts et à un petit outil de mailing, je passe maintenant 1h par semaine seulement, tout en gardant la même présence en ligne.”

**Programmation de tes publications :**  
via Buffer, Later, ou l’outil de Facebook/Instagram Creator Studio.

**Séquence email de bienvenue :** quand quelqu’un s’inscrit à ta newsletter ou télécharge ton guide.

**Prise de rendez-vous :** un agenda en ligne (Calendly, YouCanBook.me, Google Agenda) pour éviter les allers-retours.



## Contrôle Régulier

- Automatiser ne veut pas dire “*tout laisser en roue libre*”.  
Check tes stats (ouvertures de mails, engagement de posts), pour ajuster si besoin.
- Une fois par semaine, **consacre 30 minutes** à analyser tes résultats :  
“*Quel contenu a le plus plu ? Où ai-je obtenu le plus de prospects ?*”



06 |

**LA CHECKLIST**  
**ACTIONNABLE**

# LA CHECKLIST ACTIONNABLE

Avant de refermer ce guide, assure-toi d'avoir validé ces étapes. Chaque case cochée = un pas de plus vers plus de clients et plus de sérénité

## PROFIL

- Une bio qui cible clairement ton audience
- Un lien d'appel à l'action visible
- Une photo expressive qui montre qui tu es

## CONTENU

- 2-3 posts par semaine, utiles et centrés
- Stories ou Lives réguliers pour impliquer
- Des témoignages ou avant/après qui prouvent tes compétences

## MESSAGERIE

- Un message d'approche personnalisé pour tes nouveaux abonnés/likers
- Un script pour proposer un appel découverte quand le besoin est repéré
- Un suivi en cas de non-réponse (relance amicale)

## TUNNEL

- Une offre précise qui résout un problème concret
- Une session découverte (15-20 min) pour "diagnostiquer" et convaincre
- Un formulaire ou agenda en ligne facile d'accès

## AUTOMATISATION

- Un outil de planification de posts (Buffer, Later...)
- Une plateforme d'emailing (Mailchimp, MailerLite...)
- Un formulaire ou agenda en ligne facile d'accès

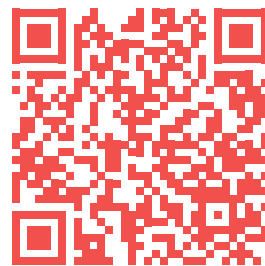
# MERCI D'AVOIR SUIVI CE GUIDE

*La clé du succès, c'est l'amélioration continue : évalue, ajuste et optimise chaque étape pour te concentrer pleinement sur tes clients.*

## Échangeons ensemble !

Ton avis compte ! Ce guide a été conçu pour t'aider à attirer plus de clients et optimiser ton activité. Mais rien ne vaut un vrai échange !

Scanne le QR code ci-dessous et réserve un appel de 30 min pour me partager ton retour et discuter de tes besoins. Ton feedback m'aide à affiner mes offres pour qu'elles correspondent parfaitement aux attentes des coachs comme toi. À très vite !



<https://calendly.com/contact-nicolaspetitjean/30min>



Nicolas PETITJEAN



nicolas.marketer