CONSTRUIS TA VISIBILITÉ POUR ATTIRER LES MARIÉS QUE TU KIFFES

Être visible ne signifie pas forcément **te montrer davantage.**

Cela signifie surtout faire en sorte que, lorsqu'on découvre ton contenu, on comprenne rapidement ton univers et **ce qui te rend reconnaissable.**

Ton objectif est de construire une communication capable de transmettre :

→ Les émotions que tu veux faire ressentir
→ Les intentions qui se cachent derrière ton travail
→ Les valeurs que tu veux faire rayonner
→ Ce qui donne envie aux bons couples de se dire : *"C'est exactement ce que je recherche"*

Ton compte Instagram, ton site, tes images et tes contenus sont autant de points de contact avec tes futurs mariés.

Plus ils racontent clairement qui tu es et ce que tu proposes, plus ta marque devient **identifiable, mémorable et facile à recommander.**

EXERCICE : TON PLAN D'ACTION VISIBILITÉ

Identifie les images, les formats et les repères qui peuvent te rendre reconnaissable sans te forcer à te mettre en avant.

C'EST PARTI !



Étape 1 : définis ce que tu veux transmettre

Avant de réfléchir aux formats, aux images ou aux contenus, commence par définir **ce que tu veux que l'on ressente** en découvrant ton univers.

Réponds simplement à ces questions :

→ Quelle intention principale veux-tu transmettre dans ta communication ?
→ Quelles sont les 3 émotions que tu veux faire ressentir à tes futurs mariés ?
→ Quels 3 mots veux-tu que l'on associe spontanément à ta marque ?

À partir de tes réponses, choisis **3 ou 4 mots-clés** qui te serviront de fil rouge pour créer des contenus plus cohérents, plus reconnaissables et **plus fidèles à ta personnalité.**

MON EXEMPLE


L'ORGANISATION
comprendre
cadrer
transmettre
soulager
chic
fun
LA FRANCHISE
encourager
aider
s'engager
assumer
MAËVA FUSTER
c'est de...
L'ÉPANOUISSEMENT
créer
aller de l'avant
oser
s'affirmer
L'ACTION
tester
apprendre
réessayer
évoluer
féminine
festive

MES RÉPONSES

Mon intention principale :

.....

.....

Les 3 émotions que je veux transmettre :

1. .....
2. .....
3. .....

Les 3 mots que je veux associer à ma marque :

1. .....
2. .....
3. .....

Mes 3 ou quatre mots-clés :

.....

.....

Étape 2 : Identifie ce que tu acceptes de montrer

Commence par identifier ce que tu te sens réellement prête à intégrer dans ta communication.

Sur une échelle de 1 à 10, à quel point es-tu à l'aise avec :

Ta voix ?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Ton visage ?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Tes mains ?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Ton travail en cours ?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Tes opinions ?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

MES RÉPONSES

Les 3 éléments que je me sens prête à montrer davantage :

1. .....

2. .....

3. .....

Ce que je ne souhaite pas montrer pour le moment :

.....

.....

Une première manière simple d'intégrer ces éléments dans ma communication :

.....

.....

Étape 3 : Construis ta banque d’images

Qu’est-ce que tu as déjà dans ton téléphone que tu pourrais réutiliser ?

Quelles sont les 3 images ou vidéos qui pourraient devenir tes “classiques” ?

Exemples :

→ *Réalisations et détails*
→ *Coulisses, fabrication et gestes métier*
→ *Environnement de travail*
→ *Portraits et selfies*
→ *Témoignages clients*
→ *Captures de messages*
→ *Moments de vie : balades, sport, voyages…*

MES RÉPONSES

Les 3 types d'images qui pourraient devenir mes classiques :

1. .....

2. .....

3. .....

Les images et vidéos que je possède déjà :

.....

.....

Les images qu'il me manque et que je souhaite créer :

.....

.....

Étape 4 : choisis tes 3 formats de visibilité

Parmi les formats suivants, sélectionne ceux qui te semblent à la fois naturels, réalisables et adaptés à ton message :

→ B-roll : courte vidéo d'ambiance ou de gestes métier
→ Face caméra
→ Carrousel éducatif
→ Photo d'une réalisation ou du résultat final
→ Photo ou video Avant/après
→ Tutoriel vidéo
→ Stories écrites
→ Coulisses avec voix off
→ Interview ou réalisation croisée avec un partenaire
→ Sondage ou boîte à questions
→ Contenu humoristique video (POV)

MES RÉPONSES

Les 3 formats que je choisis :

1. .....
2. .....
3. .....

Pourquoi ces formats me correspondent-ils ?

.....

.....

.....

Le format que je vais tester en premier :

.....

.....

Étape 5 : Crée ton système de contenus

Maintenant que tu sais ce que tu veux montrer, les images que tu peux utiliser et les formats qui te ressemblent, l'objectif est de transformer tout ça en une visibilité simple à tenir dans le temps.

À toi maintenant de construire une petite routine de contenus autour de ces 3 objectifs.

.

Singularité **→ ce qui permet à ta cible de te reconnaître**	**Régularité** **→ ce qui permet de rester dans leur tête.**	**Crédibilité** **→ ce qui leur donne confiance**
Ex. : un carrousel avec des images de ton travail ou des conseils avec ta charte graphique	*Ex. : un contenu conseil ou opinion partagé video (face cam ou b-roll)*	*Ex : un témoignage client partagé en story*

MON EXEMPLE

Singularité	Régularité	Crédibilité
1 contenu sur 3 contient une photo ou une vidéo de moi (selfie, séance photo pro ou lifestyle) et j'insère des références populaires pour faire passer mes idées (ex : Desperate Housewives)	*Chaque semaine, je poste un contenu conseil (reel ou carrousel) sur un sujet business que je développe plus longuement sur mon podcast, l'Afterwork Business*	*Chaque semaine, je partage en story les "victoires de mes Queens" avec des captures d'écran des avancées de mes clientes*

MES RÉPONSES

Singularité	Régularité	Crédibilité

TES NOTES



BRAVO

Tu es arrivée au bout de ce workbook !

Partage maintenant ta nouvelle direction dans la communauté du Wedding Challenge



MAEVA FUSTER
GROWUP

WWW.GROWUP-OBM.FR
@MAEVA_GROWUP