

 AIMANT STUDIO

Plan 30 jours

pour remplir ton agenda



5 ÉTAPES · UNE TÂCHE PAR JOUR

20 à 45 minutes par jour

La méthode de **Marc Burlet**, 15 ans de réseaux sociaux, de tunnels de vente et de closing.



AIMANT STUDIO



AVANT DE COMMENCER

Pourquoi ce plan

Depuis 15 ans, je travaille sur la même question :
comment un indépendant trouve ses clients.

Réseaux sociaux, stratégie, tunnels de vente, closing.

Ce que j'ai vu mille fois : ce n'est presque jamais le talent qui manque.
C'est une étape du parcours client qui casse, sans qu'on le voie.

Ce plan, c'est ma méthode, dans l'ordre où je l'applique.

Rien n'est caché.

Tu peux tout faire seul avec ton téléphone.

Marc

MODE D'EMPLOI

Comment l'utiliser

Un client passe par 5 étapes avant de réserver.

Si une seule casse, ton agenda reste vide.

Ce plan en répare une par semaine.

Être trouvé	Jours 1 à 6
Attirer	Jours 7 à 12
Capter	Jours 13 à 18
Convertir	Jours 19 à 24
Fidéliser	Jours 25 à 30

- Une seule tâche par jour. Le temps est indiqué.
- Tu coches la case quand c'est fait, pas avant.
- Un jour raté ? Tu reprends le lendemain, sans tout rattraper.

Ce n'est pas pour toi si...

tu cherches une astuce pour doubler ton chiffre en une semaine.

Ici, on pose des bases qui tiennent.



« Quand on te cherche, on doit te trouver. »

SEMAINE 1 · ÊTRE TROUVÉ

JOURS 1 À 6

Quand on te cherche, on doit te trouver

Un client qui a besoin de toi commence presque toujours par Google.
Si ta fiche est vide ou absente, il réserve chez
le voisin sans même savoir que tu existes.

Jour 1 20 MIN

Cherche-toi comme un client

1. Sur ton téléphone, tape dans Google ton métier et ta ville.
2. Note les 3 premiers noms qui sortent sur la carte.
3. Ouvre leur fiche : photos, avis, horaires, prix.



Tu sais si tu apparais, et ce que les autres ont de plus que toi.

Jour 2 30 MIN**Crée ou récupère ta fiche Google**

1. Va sur business.google.com avec ton compte Google.
2. Cherche le nom de ton activité. Si la fiche existe, revendique-la.
3. Choisis la catégorie principale la plus précise possible.

☐ Ta fiche est à ton nom, la validation est lancée.**Jour 3** 40 MIN**Remplis ta fiche à 100 %**

1. Horaires, zone desservie, téléphone, lien vers ton site.
2. Ajoute chaque service avec son prix.
3. Écris la description : ton métier, ta ville, pour qui tu travailles, en phrases simples.

☐ Plus aucune case vide sur ta fiche.**Jour 4** 30 MIN**Ajoute 10 vraies photos**

1. Toi au travail, ton lieu, l'entrée, un résultat, ton équipe.
2. Lumière du jour, téléphone à l'horizontale.
3. Aucune photo de banque d'images : on veut te reconnaître.

☐ 10 photos en ligne, dont une de toi en premier.

Jour 5 25 MIN**Demande 5 avis**

1. Sur ta fiche, copie le lien « Demander des avis ».
2. Envoie-le à 5 clients contents, un par un, par message :

*« Bonjour Julie, merci encore pour ta confiance.
Si tu as une minute, ton avis sur Google m'aiderait beaucoup : [ton lien].
Merci ! »*

☐ 5 messages envoyés, prénom par prénom.

Jour 6 30 MIN**Le test des 5 secondes**

1. Donne ton téléphone à un proche, ouvert sur ton site ou ta page.
2. Après 5 secondes, demande : quoi, où, combien, comment te contacter ?
3. Chaque réponse qui manque, tu la notes.

☐ Tu as la liste de ce qui manque sur ton site.

Semaine terminée.

Tu viens de réparer une étape que la plupart des indépendants ne regardent jamais.

JE PEUX LE FAIRE POUR TOI.

Ton site ne passe pas le test des 5 secondes ?

Ton site professionnel

890 CHF / 890 €

- Site de 5 pages, prêt à l'emploi
- Ta fiche Google faite
- Domaine et hébergement à ton nom
- Livré en 15 jours ouvrés

Acompte 50 % à la commande, un tour de corrections inclus.

JE VEUX MON SITE

OU SUR WHATSAPP





« On décide en 3 secondes si on te suit. »

SEMAINE 2 · ATTIRER

JOURS 7 À 12

Donne envie de te suivre

Être trouvé ne suffit pas.

Sur les réseaux, les gens décident en 3 secondes s'ils restent.

Ton profil et tes vidéos doivent dire tout de suite qui tu aides.

Jour 7

30 MIN

Écris ta phrase de profil

1. Complète : « J'aide [qui] à [résultat concret] à [ville]. »
2. Lis-la à voix haute. Si ta grand-mère ne comprend pas, simplifie.
3. Garde une seule version.

« J'aide les femmes actives à retrouver un dos sans douleur, à Genève. »



Ta phrase tient en une ligne et ne contient aucun jargon.

Jour 8 40 MIN**Refais ta bio et ta photo**

1. Photo de profil : ton visage, net, fond simple, sourire.
2. Bio en 4 lignes : ta phrase, ce que tu fais, où, ton lien.
3. Même photo et même phrase sur Instagram et Facebook.

☐ Quelqu'un qui arrive sur ton profil comprend qui tu aides.

Jour 9 45 MIN**Liste 20 questions de clients**

1. Note toutes les questions qu'on te pose en rendez-vous ou par message.
2. Ajoute les peurs : « est-ce que ça fait mal », « c'est cher ? »...
3. Classe-les de la plus fréquente à la plus rare.

☐ 20 questions = 20 sujets de vidéos. Ton stock est prêt.

Jour 10 30 MIN**Tourne ta première vidéo**

1. Prends la question n°1. Réponds en 30 à 45 secondes.
2. Téléphone à hauteur des yeux, lumière de face, pas de montage.
3. Commence directement par la question, sans « bonjour à tous ».

☐ Une vidéo tournée, même imparfaite.

Jour 11 **20 MIN**

Publie et réponds

1. Publie la vidéo avec la question écrite en grand à l'écran.
2. En légende : la question, rien de plus.
3. Réponds à chaque commentaire le jour même.

☐ Ta vidéo est en ligne et chaque commentaire a une réponse.

Jour 12 **30 MIN**

Fixe ton rythme

1. Choisis 3 jours de publication par semaine, toujours les mêmes.
2. Bloque ces créneaux dans ton agenda comme des rendez-vous.
3. Épingles 3 publications : qui tu es, ce que tu fais, un avis client.

☐ Ton rythme est dans l'agenda et ton profil a ses 3 épingles.

Semaine terminée.

Tu viens de réparer une étape que la plupart des indépendants ne regardent jamais.

JE PEUX LE FAIRE POUR TOI.

Pas envie de tout refaire toi-même ?

Tes réseaux clés en main
490 €

- Page perso et lien en bio
- Profils Instagram et Facebook neufs
- 10 visuels prêts à publier
- Livré en 10 jours ouvrés

Option : 10 contenus de plus pour 150 €.

JE VEUX MES PROFILS

OU SUR WHATSAPP





« *Un visiteur qui repart sans laisser de contact est perdu.* »

SEMAINE 3 · CAPTER

JOURS 13 À 18

Ne laisse plus repartir un visiteur

La plupart des gens qui passent sur ton profil ou ton site ne sont pas prêts à réserver aujourd'hui. Sans moyen de les garder, ils disparaissent. Cette semaine, tu les retiens.

Jour 13

30 MIN

Choisis une seule action

1. Que doit faire un visiteur : réserver, appeler ou écrire ?
2. Choisis une seule action, la plus simple pour toi.
3. Mets-la partout : bio, site, fiche Google.



Partout, le même bouton mène au même endroit.

Jour 14 45 MIN**Crée ton lien de réservation**

1. Ouvre un agenda en ligne ([Calendly](#) ou [Google Agenda](#) ont une version gratuite).
2. Définis tes créneaux, la durée et 2 questions à poser avant le rendez-vous.
3. Réserve-toi un faux rendez-vous pour tester.

☐ **Un client peut réserver seul, à 23 h, sans t'appeler.****Jour 15** 40 MIN**Prépare un cadeau utile**

1. Prends la question n°1 de ta liste du jour 9.
2. Réponds-y sur une page : une checklist, un guide ou 5 conseils.
3. Donne-lui un titre clair qui promet une chose précise.

☐ **Ton cadeau tient sur une page et répond à une vraie question.****Jour 16** 30 MIN**Offre-le contre un e-mail**

1. Crée une page simple avec un formulaire prénom et e-mail ([Systeme.io](#) a une version gratuite).
2. Mets le lien de cette page dans ta bio et sur ton site.
3. Inscris-toi toi-même pour vérifier.

☐ **Chaque visiteur intéressé te laisse son contact.**

Jour 17 25 MIN

Écris ton e-mail de bienvenue

1. Il part tout seul après l'inscription.
2. Dedans : le cadeau, 3 phrases sur toi, ton lien de réservation.
3. Signe avec ton prénom, pas avec « L'équipe ».

☐ Ton e-mail automatique est actif et testé.

Jour 18 20 MIN

Réponds vite aux messages

1. Enregistre des réponses rapides pour les 3 questions les plus fréquentes (prix, dispos, lieu).
2. Sur [Instagram](#) et [WhatsApp Business](#), c'est dans les réglages.
3. Fixe-toi une règle : réponse le jour même.

☐ Tes 3 réponses sont prêtes en un clic.

Semaine terminée.

Tu viens de réparer une étape que la plupart des indépendants ne regardent jamais.

ÉCRIS-MOI, JE TE RÉPONDS MOI-MÊME.

Tu veux un regard extérieur ?

Écris-moi ta situation

Je te réponds par écrit

- Ton activité et ta ville
- Où tu perds tes contacts, selon toi
- Je te dis ce que je ferais à ta place

Réponse personnelle, lue et écrite par moi.

JE T'ÉCRIS MA SITUATION

OU SUR WHATSAPP





« Des contacts sans ventes, c'est une offre mal présentée. »

SEMAINE 4 · CONVERTIR

JOURS 19 À 24

Transforme les contacts en clients

Des gens t'écrivent, demandent un prix, puis plus rien. Ce n'est pas un problème de chance : c'est souvent la façon de présenter l'offre et de répondre aux doutes.

Jour 19 30 MIN

Affiche tes prix

1. Pour chaque service, un prix ou un « à partir de ».
2. Sur ton site, ta fiche Google et en réponse rapide.
3. Un prix caché fait fuir les gens pressés.



Aucun client n'a besoin de te demander « c'est combien ? ».

Jour 20 40 MIN**Écris tes 3 offres en clair**

1. Une offre d'entrée, une principale, une complète.
2. Pour chacune : pour qui, ce qu'on reçoit, le prix, le délai.
3. Une phrase par ligne, aucun mot flou.

☐ **Tes 3 offres tiennent chacune en 4 lignes.****Jour 21** 45 MIN**Prépare ton appel en 5 étapes**

1. Accueil et but de l'appel.
2. Questions sur sa situation.
3. Ce que ça lui coûte de ne rien changer.
4. Ta proposition, avec le prix.
5. La question de décision : « On le met en place ? »

☐ **Tes questions sont écrites, tu ne pars plus en improvisation.****Jour 22** 30 MIN**Prépare tes réponses aux doutes**

1. Écris une phrase pour : c'est cher, je vais réfléchir, pas le temps, j'en parle à mon conjoint.
2. Réponds par une question, pas par une justification :

« Je vais réfléchir. » → « Bien sûr.

Qu'est-ce qui te fait hésiter : le prix, le moment ou la méthode ? »

☐ **Tu as une réponse calme pour chaque doute.**

Jour 23 25 MIN**Relance les devis sans réponse**

1. Liste les demandes et devis des 60 derniers jours restés sans suite.
2. Envoie un message court à chacun :

*« Bonjour Marie, je reviens vers toi pour ta demande de septembre.
C'est toujours d'actualité, ou je clos le dossier ? »*

☐ Chaque devis en attente a reçu sa relance.

Jour 24 20 MIN**Facilite le paiement**

1. Crée un lien de paiement (carte, TWINT ou virement selon ton pays).
2. Demande un acompte à la réservation.
3. Envoie la confirmation écrite tout de suite après.

☐ Un client peut réserver et payer en 2 minutes.

Semaine terminée.

Tu viens de réparer une étape que la plupart des indépendants ne regardent jamais.

ÉCRIS-MOI, JE TE RÉPONDS MOI-MÊME.

Des contacts, mais peu de oui ?

Écris-moi ta situation

Je te réponds par écrit

- Tes offres et tes prix actuels
- Là où les gens disent non
- Les phrases que je changerais à ta place

15 ans de closing : je sais où les ventes se perdent.

JE T'ÉCRIS MA SITUATION

OU SUR WHATSAPP





SEMAINE 5 · FIDÉLISER

JOURS 25 À 30

Garde tes clients et fais-les parler de toi

Un client content coûte bien moins cher à faire revenir qu'un inconnu à convaincre. Et c'est lui qui t'envoie les suivants, si tu lui demandes.

Jour 25

30 MIN

Liste tes clients de l'année

1. Dans un tableau simple : prénom, contact, date, prestation.
2. Remonte sur les 12 derniers mois.
3. Marque ceux qui sont venus plus d'une fois.



Ta liste existe, au même endroit.

Jour 26 25 MIN**Prends des nouvelles**

1. Écris à ceux que tu as vus il y a 1 à 3 mois.
2. Aucune vente dans ce message :

« Bonjour Paul, je pensais à toi.
Comment ça va depuis notre rendez-vous ? »

☐ **Au moins 5 messages envoyés.****Jour 27** 30 MIN**Lance ta recommandation**

1. Choisis un avantage pour le client qui t'envoie quelqu'un.
2. Choisis aussi un avantage pour la personne recommandée.
3. Annonce-le à tes 10 meilleurs clients, un par un.

☐ **Tes meilleurs clients savent qu'ils peuvent te recommander.****Jour 28** 20 MIN**Réponds à tous tes avis**

1. Réponds à chaque avis Google, même ancien, avec le prénom.
2. Demande 5 avis de plus à tes clients fidèles.
3. Remercie aussi pour les avis moyens, calmement.

☐ **Plus aucun avis sans réponse.**

Jour 29 **30 MIN****Prévois le prochain rendez-vous**

1. À la fin de chaque prestation, propose la date suivante.
2. Active un rappel automatique la veille (SMS ou e-mail).
3. Note dans ta liste la prochaine date de chacun.

☐ Tes clients repartent avec leur prochaine date.

Jour 30 **45 MIN****Ton bilan du mois**

1. Refais la recherche du jour 1 : où apparais-tu maintenant ?
2. Compte : avis, abonnés, contacts reçus, rendez-vous pris.
3. Choisis le pilier le plus faible et reprends sa semaine le mois prochain.

☐ Tu sais où tu en es et par quoi tu continues.

Semaine terminée.

Tu viens de réparer une étape que la plupart des indépendants ne regardent jamais.

TÉMOIGNAGES

Ils ont travaillé avec moi

« Un grand merci à Marc pour ton professionnalisme et ta patience. »

Angélique, atelier prospection

« Au début, je ne savais pas trop où j'allais, mais au fur et à mesure, j'ai réussi à trouver mon chemin et à y voir plus clair. »

Johanna, atelier prospection

« Franchement j'ai adoré, c'était hyper intéressant et le niveau de stress du départ a bien baissé. »

Julie, atelier prospection

« Très constructif cette formation afin de m'améliorer. »

Bénédicte, atelier prospection

*« Génial Marc, j'adore !
Tout au même endroit. »*

Valérie, sur l'organisation de son équipe

JE PEUX LE FAIRE POUR TOI.

Tu préfères que tout soit fait ?

Le pack complet

1 690 CHF / 1 690 €

- Ton site de 5 pages et ta fiche Google
- Tes profils Instagram et Facebook neufs
- 15 visuels prêts à publier
- 2 h de photo et vidéo sur place
- Livré en 3 semaines

Acompte 50 % à la commande, un tour de corrections inclus.
Tournage inclus dans le canton de Genève.

Ailleurs, déplacement en plus ou
tu filmes selon mes consignes.

JE VEUX LE PACK COMPLET

OU SUR WHATSAPP





AIMANT STUDIO



Et maintenant ?

Tu as les 5 étapes.

Refais ce plan chaque mois sur ton pilier le plus faible : c'est comme ça que l'agenda se remplit.

Une question en chemin ? Je lis tout moi-même.

ÉCRIS-MOI SUR WHATSAPP

contact@aimantstudio.ch

Marc

Aimant Studio, Marc Burlet, Rue Daubin 37, 1203 Genève · aimantstudio.ch

Ce guide ne promet aucun résultat chiffré : il décrit une méthode de travail.