

Masterclass 1 sur 2

“ATTIRE TES CLIENTS DE CŒUR
AVEC UNE OFFRE MAGNÉTIQUE”

Expansion -Développe
ton entreprise en ligne

ThetaNova
by SIBYLLE NATCHEVA



Introduction & objectifs de la masterclass

✨ *Bienvenue dans la masterclass : Attire tes clients de cœur avec une offre magnétique*

Bienvenue à cette masterclass entièrement dédiée à votre développement d'activité.
Aujourd'hui, vous allez apprendre :

- comment attirer vos premiers clients rapidement,
- comment multiplier vos clients si vous êtes déjà lancé·e,
- comment clarifier votre positionnement dans un marché en pleine croissance,
- comment créer une communication qui parle enfin à vos clients de cœur.

Le marché du bien-être explose.

Les personnes cherchent activement des solutions pour aller mieux, se réaligner, transformer leur vie.

Préparez un stylo, votre carnet et de l'ouverture.

Ce que vous allez découvrir peut changer la trajectoire de votre activité.

Mon parcours : pourquoi vous pouvez me faire confiance

Qui je suis & comment j'en suis arrivée là

Je suis **Sibylle Natcheva**, diplômée d'HEC, ancienne avocate d'affaires à Paris et Londres.

Après une carrière intense, j'ai choisi de me consacrer à ma véritable vocation : le bien-être et la transformation humaine.

- Coup de foudre pour le ThetaHealing
- Formatrice et praticienne
- Plus de **500 élèves formés**
- De nombreux praticiens talentueux mais incapables de développer leur clientèle

J'ai vécu :

- des sites inefficaces,
- des stratégies confuses,
- des investissements perdus,
avant d'apprendre les véritables piliers du développement d'activité.

Aujourd'hui, j'aide les thérapeutes et coachs à faire la même transition — plus vite, plus clairement, plus sereinement.

Les 5 freins majeurs qui bloquent votre activité

Pourquoi tant de praticiens talentueux n'attirent pas assez de clients ?

Les obstacles récurrents :

1. Manque de clarté sur la niche, le positionnement, le client idéal
2. Offres floues ou non structurées
3. Communication vague ou trop technique
4. Difficulté avec les outils modernes (site, réseaux, etc.)
5. Croyances limitantes : peur de la visibilité, peur d'échouer, honte de facturer...

Sans structure globale, même les personnes brillantes stagnent.

La volonté ne suffit pas : il faut une **méthode**.

Le marché du bien-être : une opportunité unique

Pourquoi vous arrivez au meilleur moment

Le secteur du bien-être connaît une croissance spectaculaire :

- +68 % de demande en thérapie et coaching depuis 2020
- 70 % des Européens veulent investir davantage dans leur bien-être
- Explosion des besoins en santé mentale, stress, charge émotionnelle, transitions de vie
- Besoin croissant d'accompagnement humain et holistique

La demande est immense.

L'offre qualitative manque encore.

Mais la concurrence augmente : la clarté, les offres et la communication feront la différence.

La clarté : première étape pour attirer des clients

Pourquoi la clarté est votre arme n°1

Pour attirer des clients, vous devez savoir précisément :

- ce que vous faites,
- pour qui,
- comment,
- et avec quels résultats.

Beaucoup pensent pouvoir aider tout le monde.
Mais un message large ou flou n'attire personne.

Le client n'achète qu'une seule chose :
la solution à son problème immédiat.

La clarté est le point de départ de toute croissance.

Définir sa niche : l'art de se rendre identifiable

Comprendre la niche : ce qu'elle est et ce qu'elle n'est pas

La niche, c'est votre domaine identifiable.

Ce n'est pas une limitation : c'est une porte d'entrée pour que vos clients vous reconnaissent immédiatement.

Elle répond à : « **Dans quel univers j'aide ?** »

Exemples :

- stress
- anxiété
- hypersensibilité
- estime de soi
- reconversion professionnelle
- dépendance affective
- blocages émotionnels
- charge mentale

Votre niche doit être claire, spécifique, alignée à votre histoire et recherchée par le marché.

Le client idéal : la clé pour convertir

La personne exacte que vous êtes fait·e pour aider

Votre client idéal est une personne précise avec :

- une situation concrète,
- un problème réel et ressenti,
- un objectif clair,
- une manière particulière de vivre son problème.

Exemples :

- Femme hypersensible avec surcharge mentale
- Cadre stressée souffrant d'insomnies
- Femme après rupture manquant de confiance
- Homme en reconversion bloqué par la peur

Quand votre client idéal entend votre message, il doit pouvoir dire :
« **C'est moi. Elle parle de moi.** »

Mini-exercice : définir ta niche & ton client idéal

Exercice express (5 minutes)

Étape 1 – Ta niche

- Quel problème concret veux-tu résoudre ?
- Qui vit ce problème ?
- Pourquoi cela t'inspire-t-il ?

Phrase :

« **J'aide [type de personnes] à [résoudre un problème concret].** »

Étape 2 – Ton client idéal

- Qui veux-tu aider en priorité ?
- Quelle est sa situation actuelle ?
- Quel résultat souhaite-t-elle rapidement ?
- Qu'est-ce qui la bloque ?

Phrase :

« **Mon client idéal = Une personne qui vit [problème] et qui veut [résultat].** »

Pourquoi les formations de groupe ne suffisent pas

Comprendre ne suffit pas : il faut être accompagné pour appliquer

Même avec les meilleurs cours, beaucoup de participants :

- n'arrivent pas à choisir une niche,
- choisissent trop large,
- se découragent face à la confusion,
- construisent ensuite un site ou une communication... totalement à côté.

Résultat :

- fondations fragiles,
- message qui ne convertit pas,
- stagnation.

C'est pour ça que j'ai ajouté un **suivi individuel** dans ma méthode :
chaque étape est validée, ajustée et guidée.
On sécurise vos fondations.

Pourquoi les séances isolées ne fonctionnent plus

La vérité : les séances à la carte ne transforment pas

Une séance isolée :

- ne crée pas de continuité,
- n'adresse pas les causes profondes,
- ne garantit pas d'intégration,
- n'engage pas le client,
- ne stabilise pas vos revenus.

Les clients veulent aujourd'hui :

- un chemin,
- une progression,
- un cadre,
- un soutien,
- un résultat.

Une séance ne transforme pas une vie.

Un accompagnement, oui.

Pourquoi les offres d'accompagnement changent tout

La puissance d'un parcours structuré

Un accompagnement permet :

1. **Engagement réel** : le client s'investit.
2. **Résultats durables** : on travaille couche par couche.
3. **Stabilité financière** : 5 clients engagés > 18 clients isolés.
4. **Sécurité émotionnelle** : le client se sent soutenu.
5. **Clarté** : il sait où il va et comment.

Comparatif :

- 3000 € avec séances uniques → 38 séances / 18 clients
- 3000 € avec une offre à 600 € → 5 clients seulement

Les offres d'accompagnement = la base d'une activité rentable et alignée.

Comment créer une offre irrésistible

Les 3 ingrédients d'une offre qui se vend naturellement

1. Structure claire

- durée
- nombre de séances
- étapes
- prix aligné

2. Transformation concrète

Le client doit comprendre exactement ce qu'il gagne :

mieux dormir, réduire l'anxiété, retrouver confiance, sortir d'un blocage, prendre une décision...

3. Bonus alignés

- audios
- PDFs
- outils
- suivi entre séances
- session de clôture

Une offre irrésistible donne la sensation :

« **Je reçois beaucoup plus que ce que je paie.** »

Exemple d'offre concrète

TITRE :

Exemple : “8 semaines pour apaiser ton stress”

- 8 semaines d'accompagnement
- 1 séance / semaine
- 2 audios de relaxation
- 1 PDF d'exercices
- Suivi par messages
- Séance de clôture

Tarif : **500 €**

Pourquoi ça marche :

- simple
- clair
- rassurant
- transformation visible
- valeur perçue forte

L'accompagnement EXPANSION

EXPANSION — Construire une activité rentable et alignée

EXPANSION est l'accompagnement complet pour thérapeutes, coachs et praticiens du bien-être qui veulent :

- attirer des clients de cœur régulièrement,
- créer des offres puissantes et professionnelles,
- clarifier leur niche et leur message,
- communiquer avec impact sans s'épuiser,
- dépasser leurs croyances limitantes,
- stabiliser leurs revenus.

Ce que tu reçois :

- un programme structuré sur 1 an
- du coaching individuel pour valider chaque étape
- un accompagnement de groupe
- un soutien continu
- des stratégies simples, efficaces et éthiques

Objectif :

vivre de ton activité en quelques mois, pas en quelques années.

Lien : <https://www.sibyllenatcheva.com/>

L'Appel Clarté

Un appel offert pour obtenir clarté, direction et plan d'action

L'Appel Clarté, c'est 45 minutes pour :

- analyser ta situation actuelle,
- clarifier ta niche et ton message,
- identifier ce qui bloque vraiment,
- établir les prochaines actions concrètes,
- comprendre ce qui doit changer pour attirer tes clients.

Je vous offre cet appel pour vous récompenser de votre engagement aujourd'hui.

Cet appel peut marquer un véritable tournant — même si vous avez essayé beaucoup de choses avant.

 **Lien pour réserver :** <https://bit.ly/Appel-clarte>

Prochaine masterclass

Masterclass 2 : Libère-toi des freins invisibles : la clef pour réussir comme coach et thérapeute

Nous explorerons :

- les croyances inconscientes sur l'argent, le succès, la visibilité
- les peurs profondes qui sabotent ton activité
- comment reprogrammer ton rapport à la réussite
- comment augmenter ton ouverture à l'abondance
- comment développer un état d'esprit entrepreneurial aligné

 17 Dimanche 14 décembre – 20h à 21h15

Cette masterclass complète parfaitement celle d'aujourd'hui :

tu as la stratégie...

il te faut maintenant l'état d'esprit pour l'incarner.