

EBOOK



Les **5 conseils** d'une naturo qui vit à 100 % de son activité



Hello,

Nous sommes ravies de t'accompagner à développer ton entreprise à travers cet ebook !

Moi c'est Laura, je suis formatrice et mentor pour les entrepreneures du bien-être (thérapeutes, coachs, profs de yoga...) depuis 2017. J'aide mes clientes à communiquer et à vendre leurs services de manière éthique et minimaliste !

Et moi c'est Julie, naturopathe, je vis à 100 % de mon activité depuis plus de 5 ans. Mais cela a été très difficile en sortant de l'école...car j'étais seule et personne ne m'avait appris à gérer une entreprise. Aujourd'hui, cela me tient à cœur de partager mon expérience et mes connaissances, afin que chaque thérapeute puisse vivre de sa passion.

Dans cet ebook, Julie va te partager 5 conseils qui lui ont permis de vivre à 100 % de son activité.

C'est parti !

Laura et Julie





1. STOP AUX CARTES DE VISITE

Le monde évolue très vite et la demande aussi.
Il est loin le temps où l'on allait voir quelqu'un juste en trouvant
sa carte de visite...

En fait, prends ton propre cas : est-ce que tu as déjà contacté
quelqu'un juste parce que tu avais trouvé sa carte de visite ?
Personnellement, cela ne m'est jamais arrivé.
D'ailleurs, cela fait **longtemps** que je n'ai plus de cartes de visite !

J'ai travaillé plusieurs années dans des cabinets
pluridisciplinaires et chaque thérapeute avait sa carte de visite
d'**exposée dans la salle d'attente.**

Jamais personne n'est venue me voir parce qu'il ou elle avait
trouvé ma carte de visite.

En général, si une personne a besoin d'être accompagnée : elle
ne le sait pas forcément.

De plus, l'option « naturopathe » est loin de venir à son esprit !
Ce métier est malheureusement encore **trop peu connu.**

Et enfin, savais-tu qu'il fallait des **dizaines d'interactions** avec
un(e) client(e) potentiel(le) pour qu'il/elle prenne rdv ?

Je t'invite plutôt à **créer du lien** avec tes futurs client(e)s et/ou
d'autres thérapeutes. Ce sera beaucoup **plus efficace** !



2. CHOISIS TA SPÉCIALISATION

Quand j'ai débuté en tant que naturopathe je m'adressais à **tout le monde**, je faisais de tout : consultations « générales », ateliers avec les huiles essentielles, massage contre le stress, atelier de cuisine...

J'enchainais les consultations et la plupart de ma clientèle ne venait me voir qu'**une seule fois** et ne **revenait jamais**.

J'avais entendu que c'était mieux de me **spécialiser** mais je refusais car je ne voulais pas me fermer de porte et je souhaitais sincèrement **aider tout le monde**.

Jusqu'au jour où, à bout de souffle je me suis dis que je n'avais rien à perdre à tenter. Je me suis **spécialisée dans la perte de poids** et après quelques semaines j'avais des clientes plus engagées, qui revenaient me voir plusieurs fois.

C'est là que j'ai eu l'idée de **créer un pack** mêlant des séances de naturopathie, des séances d'auriculo et de massage pour accompagner au mieux mes clientes vers leurs objectifs.

Me spécialiser m'a permis de **mieux aider mes clientes**, de **moins me disperser** et surtout de **gagner en expertise** !



3. FIXE-TOI DES OBJECTIFS

On parle souvent de « réussite ». Mais c'est quoi la réussite ?
C'est tout simplement **atteindre les objectifs qu'on s'est fixés !!**

Souvent (en tout cas, cela me concernait), on manque de **clarté dans ses objectifs** et dans **ses attentes**. Il est important de les définir pour savoir où l'on va !

Quelques clés pour définir tes objectifs :

1. **Visualise la vie que tu veux avoir** : en lien avec ta vie personnelle !
2. **Prends des risques (mesurés)** : un entrepreneur prend forcément des risques !
3. **Définis tes objectifs** de manière très concrète : plus ce sera concret, plus tu arriveras à les atteindre (ça paraît simple mais je t'assure que ça marche !)
4. **Mets des paliers** (3 mois, 6 mois, 1 an ...) sinon le chemin serait beaucoup trop long.
5. **Pense à savourer et à être fière de tes victoires**, c'est le plus important !



4. APPRENDS À TE VENDRE

On n'aime pas **se vendre**, et en plus on n'a **pas appris à le faire**.
En réalité, on a souvent une **mauvaise image** de la vente en tant que thérapeute.

Et si tu changeais **ta vision** ?

Parce qu'au final : « vendre : c'est **rendre service** ! ».

Ce n'est pas **forcer** la personne à **prendre rdv** avec toi, c'est juste expliquer en quoi tu peux l'aider.

Tu vas voir, en adoptant cette posture tu te **sentiras à l'aise** et tu obtiendras **beaucoup plus de rdv** !



5. AIE CONFIANCE

Souvent, quand on début on a **peur** de ne pas être **parfaite**.
On manque de **légitimité** et on a peur de ne **pas y arriver**.

Du coup, on ne fait rien. Ou alors on continue à **se former** (ce qui est très bien) mais malheureusement cela ne rapporte **pas d'argent**...

Je me forme régulièrement et la formation continue est **indispensable**. Mais **la pratique** l'est encore plus !

D'ailleurs sais-tu pourquoi un client revient voir un thérapeute plutôt qu'un autre ? Parce qu'il est **empathique** ! La qualité d'empathie du thérapeute est bien plus importante que **les connaissances**.

En plus, le fait d'**avoir confiance** va également inspirer confiance à tes clients

Souviens-toi : tu **connais beaucoup de choses** que tes clients ne savent pas !



Bravo à toi !

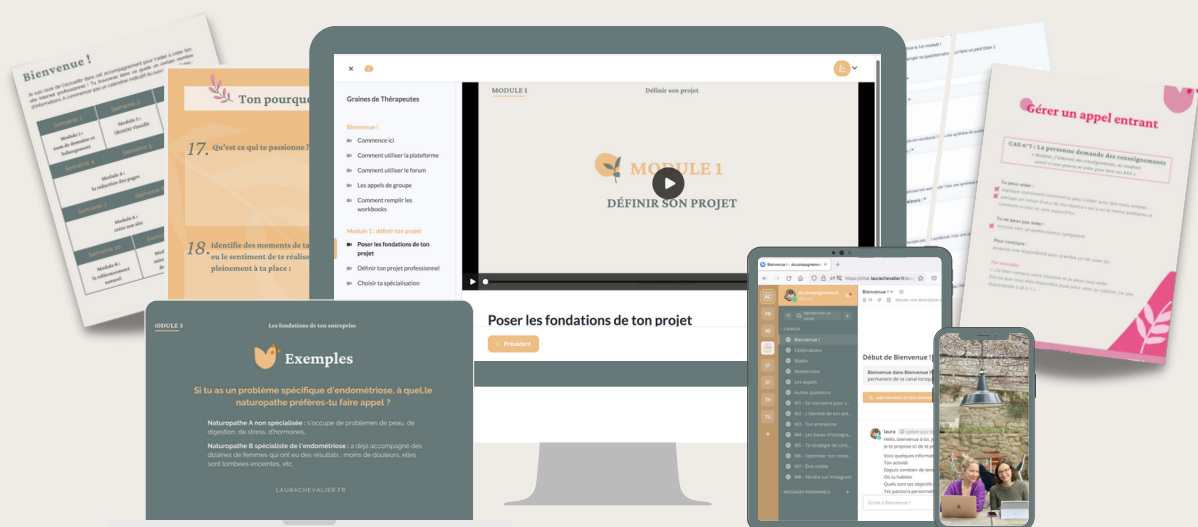
Je te félicite chaleureusement d'être parvenu.e à la fin de cet ebook !
Si tu veux **des résultats**, je t'invite à mettre en place rapidement ces **5 conseils**.

Il n'est pas évident de bouger de **sa zone de confort**. Mais pour réussir à faire avancer ton activité, tu vas devoir faire fréquemment **des actions** qui sont sûrement inconfortables mais qui auront **un impact sur ton activité**.

Si tu ressens l'envie d'aller plus loin, tu peux nous retrouver dans notre programme **Graines de Thérapeutes** ! C'est 4 mois d'accompagnement pour t'aider à concrètement vivre de ton activité. Ensemble, nous allons poser toutes les fondations nécessaires au développement d'une activité de thérapeute pérenne et épanouissante, sans s'épuiser !

Hésite pas à nous contacter si tu as des questions.

À très vite !



GRAINESDETHÉRAPEUTES.FR

