

2. MARKETING MARKET FIT

Votre message marketing est-il clair, accrocheur, et attire-t-il les bons clients ?

Questions à vous poser :

- Mon client cible **comprend-il immédiatement** ce que je propose ?
- Mon message génère-t-il de la **réaction** ? (clics, likes, réponses, RDV)
- Ai-je testé **plusieurs angles ou promesses** ?
- Où se trouve vraiment mon audience ? (Instagram ? LinkedIn ? Emails ?)

À remplir :

- Mon message actuel (ex: bio, pub, tagline) :

- Ce que je peux tester ou améliorer :

- Mon canal principal d'acquisition :

PLAN D'ACTION – 30 MINUTES CHRONO

1. Action Product Market Fit

- Appeler 3 clients existants pour leur poser des questions sur leur problème réel.
- Rédiger une version simplifiée de mon offre (pitch de 30 secondes).
- Faire un sondage express à ma communauté ou à mes prospects.
- Lister les objections les plus fréquentes sur mon offre.

2. Action Marketing Market Fit

- Réécrire ma bio Instagram ou mon accroche LinkedIn.
- Tester une nouvelle promesse dans un post ou une publicité.
- Lancer une mini-campagne email avec un nouvel angle d'approche.
- Identifier les 3 meilleurs concurrents et analyser leur message marketing.

3. Action Pricing Market Fit

- Recalculer ma marge réelle sur mon offre phare.
- Créer 2 nouvelles versions de mon offre à des prix différents.
- Tester une offre "premium" ou "packagée" auprès de prospects chauds.
- Appeler un client satisfait pour lui demander s'il recommanderait mon offre à ce prix.

Exécutez. Même imparfaitement, faites-le !