



**CRÉE TON MESSAGE QUI  
OBSÈDE TON AUDIENCE**

.....  
Le message magnétique :  
La sauce secrète pour  
attirer les entreprises à 5  
chiffres

# TABLE DES MATIÈRES

1. Introduction
2. Te reconnais-tu ?
3. Comment trouver sa propre voix ?
4. Comment trouver son propre message UVE ?
5. Des messages guidés qui t'aident à trouver ton message
6. Comment déterminer l'identité de ta marque ?
7. True queen formula pour diffuser ton message grâce à ton contenu ?
8. Ton calendrier de contenu



---

# INTRODUCTION

---

Alycia est une ancienne scientifique. Elle a fait sa maîtrise en génétique à Paris, son doctorat à Genève, en Suisse, et a fait un postdoc au Canada, et travaille maintenant à Paris. Comme tu peux le constater, elle adore voyager. Mais malgré ses diplômes, elle en voulait plus : créer un empire.



Dans son dernier emploi, elle travaillait tous les week-ends, sans prendre de pause déjeuner. Elle a réalisé qu'elle ne voulait plus travailler pour un patron qui ne la prenait pas en considération. De retour en France, elle a donc lancé son podcast "Sois ta propre vérité", qui compte plus de 20 000 auditeurs dans 110 pays, sans publicité et avec moins de 300 abonnés. Un blog avec plus de 500-1000 visites par mois. Elle a compris que son message est si puissant que les femmes ont besoin d'être leur propre vérité, et crée un business à 5 chiffres quel que soit le nombre d'abonnés avec un message unique, émotionnel et visionnaire pour créer une communauté engagée.

 [alyciakiyeko](https://www.instagram.com/alyciakiyeko)

 [bizcoachalycia](https://open.spotify.com/artist/bizcoachalycia)

 [alyciakiyeko](https://www.pinterest.com/alyciakiyeko)

 True from within

---

# TE RECONNAIS-TU ?

---

Tu te lèves tous les matins entre 4 et 5 heures. La première chose que vous faites est de regarder votre téléphone. Tu remarques que tu n'as pas de DM, pas de nouveaux followers et pas de ventes. Alors tu regardes un live, un stream ou des vidéos sur comment augmenter sa visibilité. Tu passes ta matinée à créer des posts sur Canva. Puis vous vous dites : "Quel est l'intérêt ?"

Tu publies du contenu parce que tu sais qu'il faut être cohérent. Puis tu passes l'après-midi à regarder des comptes de personnes qui vivent ton rêve en mettant un fond de télévision. Tu bois du café et des bonbons ou du chocolat. Tu passes toute la journée en pantalon de yoga.

De plus, tu as acheté beaucoup de cours sur la création de contenu, mais tu ne comprends pas pourquoi tu ne vis pas ton rêve en ne travaillant qu'avec ton téléphone et ton ordinateur portable. D'autres "coachs-gourous" t'ont donné des informations contradictoires : tu dois être viral, tu dois être une niche, ou tu dois avoir des titres accrocheurs.

Tu te sens perdu, tu passes ton temps à trop réfléchir et tu as l'impression de ne pas en avoir assez. Il te manque quelque chose. Tu te sens impuissant, et tu en as marre que ta famille te dise que tu dois trouver un vrai travail. Vous en avez assez de ne pas dormir et d'être stressé. De plus, tu ne peux pas prendre soin de toi, car tu as l'impression que si tu quittes ton ordinateur ne serait-ce que 5 minutes, tu passeras à côté de la solution qui déblocuera ton entreprise. Alors, quitte ton entreprise, vive n'importe où avec seulement ton ordinateur et créez la vie que tu veux.

Tu sais que ton problème n'est pas d'être constant dans les réseaux parce que tu publies tous les jours, mais que la création de contenu devient un jeu qui te permet de faire entrer les likes dans ton compte Stripe. Tu peux déterminer quel est ton vrai problème (état d'esprit et message).

---

# CE GUIDE EST PARFAIT POUR TOI

---

Bienvenue dans la création de votre message UVE ! Cet e-book est conçu pour t'aider à trouver ton message qui te différenciera de la masse pour créer une communauté engagée et commencer à vendre ton offre.

Je suis passé par là, passant des nuits blanches à essayer de trouver la solution magique pour obtenir plus de visibilité, plus de likes, plus de ventes en suivant des coachs, en achetant des formations et en finissant toujours par être déçu.

Après avoir imité les autres, j'ai réalisé que je devais être ma propre vérité et revenir à l'essentiel. Quel est mon message en fonction de mon état d'esprit, de mon identité et de mon histoire. J'ai compris que j'étais unique. J'ai commencé à vendre mon offre avec moins de 300 followers.

Je voulais te faire gagner du temps et du sommeil en t'apprenant à définir ton message visionnaire et émotionnel unique (UVE).s et les conseils dont tu as besoin pour atteindre tes objectifs en matière de mode.

**DANS CE LIVRE, NOUS  
ABORDERONS UN LARGE  
ÉVENTAIL DE SUJETS, ALLANT DE  
LA COMPRÉHENSION DE TON  
MESSAGE À CELLE DE TON CLIENT  
DE RÊVE, EN PASSANT PAR  
L'IDENTIFICATION DE TON  
UNICITÉ.**

J'ai essayé tellement de choses avant de voir des résultats. J'ai essayé de devenir viral sur TikTok, mais j'ai eu des vidéos qui sont devenues virales, mais je n'ai pas eu de nouveaux abonnés ou de ventes.

J'ai essayé sur Instagram d'avoir un feed esthétique, avec des titres accrocheurs, mais pendant longtemps j'ai reçu des commentaires du genre : super post, continue comme ça, génial. Cela se terminait par des coachs qui m'envoyaient un DM pour me proposer leur offre.

Après une longue période d'étude de marché, j'ai réalisé que je devais arrêter de courir après l'objet brillant, la solution magique. Mais je devais comprendre pourquoi je m'étais égarée. Je suis revenue à ce pourquoi j'avais commencé et je me suis concentrée sur mon podcast, mon Pinterest et mes fidèles abonnés sur mes plateformes.

Puis une vente ; puis 2 et enfin mon premier 5K sans appel à la vente etc... ainsi que les écoutes de mon podcast ont décollé. J'ai réalisé que je me cachais derrière des stratégies parce que je ne croyais pas en moi. J'ai travaillé sur mon état d'esprit et mon message pour qu'il soit ma propre vérité...





|

**LA DÉFINITION  
DE TA MARQUE  
EST UNE  
EXTENSION DE  
TA VISION.**

|



---

## COMMENT TROUVER SA PROPRE VOIX ?

---

La première chose à faire est d'arrêter de suivre autant de coachs. Plus tu as d'informations, plus tu es perdu. Tu dois te retrouver toi-même. Demandez-vous pourquoi vous avez commencé.

Tu dois revenir à l'essentiel, surtout si tu as posté pendant des mois, voire des années, sans aucun résultat. Tes posts sont peut-être esthétiques, mais ils ne représentent pas tes valeurs, ta marque ou ta vision.

Pour créer une marque qui se démarque, tu dois cesser de te concentrer sur les chiffres et commencer à parler de toi et du client de tes rêves. Tu es plus qu'un coach, que tes offres ou que tes stratégies. Oui, tu veux vendre, mais tu dois te dire que ta vision est la meilleure pour le client de tes rêves.

Sortez de la peur, sortez du FOMO, demande-toi quelle est ta vision. Que veux-tu réaliser ? Pourquoi veux-tu être connu ?

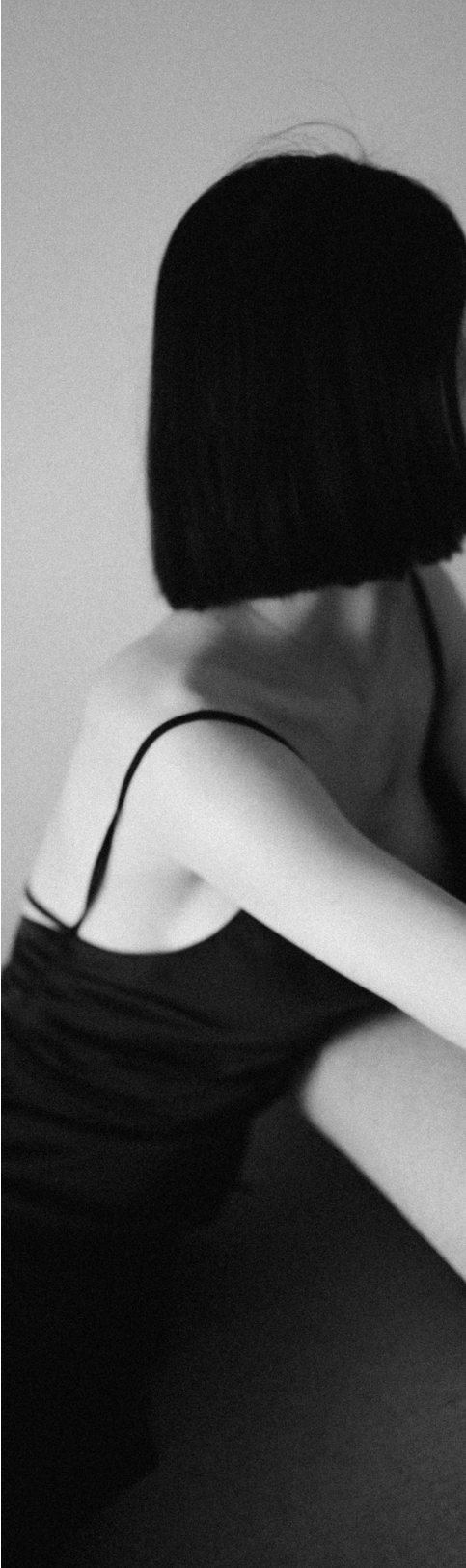
Comment veux-tu qu'une personne qui arrive sur l'un de tes réseaux se sente ?

Découvrir sa voix unique sur les médias sociaux revient à se dévoiler dans une salle bondée. Cela commence par l'adoption de l'authenticité ; n'imité pas les autres, mais célèbre plutôt ce qui te différencie des autres. Réfléchis à tes valeurs, à tes passions et à tes expériences, car ce sont les éléments constitutifs de ta voix. Cela te permettra d'expérimenter des styles et des formats de contenu jusqu'à ce que tu trouves ce qui résonne avec toi et avec ton public. N'oublie pas que ta voix peut évoluer au fil du temps, et c'est tout à fait naturel. Il s'agit de l'aventure de l'expression personnelle. Reste cohérent, reste fidèle et, petit à petit, tu parviendras à créer une voix qui non seulement attirera ton public en ligne, mais aussi le rapprochera profondément de toi.

---

# COMMENT TROUER TON PROPRE MESSAGE UVE ?

---



Pour trouver ton message, tu dois partir de ton histoire. Je sais que nous avons tendance à nous dire que nous ne sommes pas assez nombreux parce que nous n'avons pas encore les résultats de certains coachs que nous admirons, ou que tu n'as pas encore une vie esthétique.

Mais au lieu de nous concentrer sur ce que nous n'avons pas, nous devons nous concentrer sur notre super-pouvoir. Nous devons nous concentrer sur notre superpouvoir.

Pour cela, il faut comprendre quelle est notre identité. Quelle est sa propre vérité ?

Il faut s'éloigner de ce que les gens attendent de vous pour se concentrer sur ce que tu es vraiment. Ce qui te rend unique.

**Des suggestions qui t'aideront à trouver ton message.**

Quelles sont les expériences, les défis et les victoires qui t'ont façonné ?

---

---

---

Comment ces expériences ont-elles influencé tes croyances et tes valeurs ?

---

---

---

Quel impact souhaite-toi avoir sur les autres ?  
Comment vois-tu votre message faire une différence dans la vie des gens ?

---

---

---

---

---

---



# DES MESSAGES GUIDÉS QUI T'AIDENT À TROUVER TON MESSAGE

Pensez aux connaissances et à l'expertise que tu as acquise au fil des ans. En quoi êtes-vous parfait ?  
Quels sont les points de vue uniques que vous pouvez offrir ?

---

---

---

Comment as-tu fait face à des difficultés, même si ce n'est pas en tant que coach ?

---

---

---

Quelle est ta principale motivation pour aider les gens ?

---

---

---

---

---

Quelle est ta vision de ta communauté pour 1 an et pour 5 ans ?

---

---

---

---

---

Comment peux-tu partager tes solutions et tes connaissances pour aider d'autres personnes  
confrontées à des problèmes similaires ?

---

---

---

---

Quel est le client de tes rêves ? (approfondir)

---

---

Comment ces expériences ont-elles influencé tes croyances et tes valeurs ?

---

---

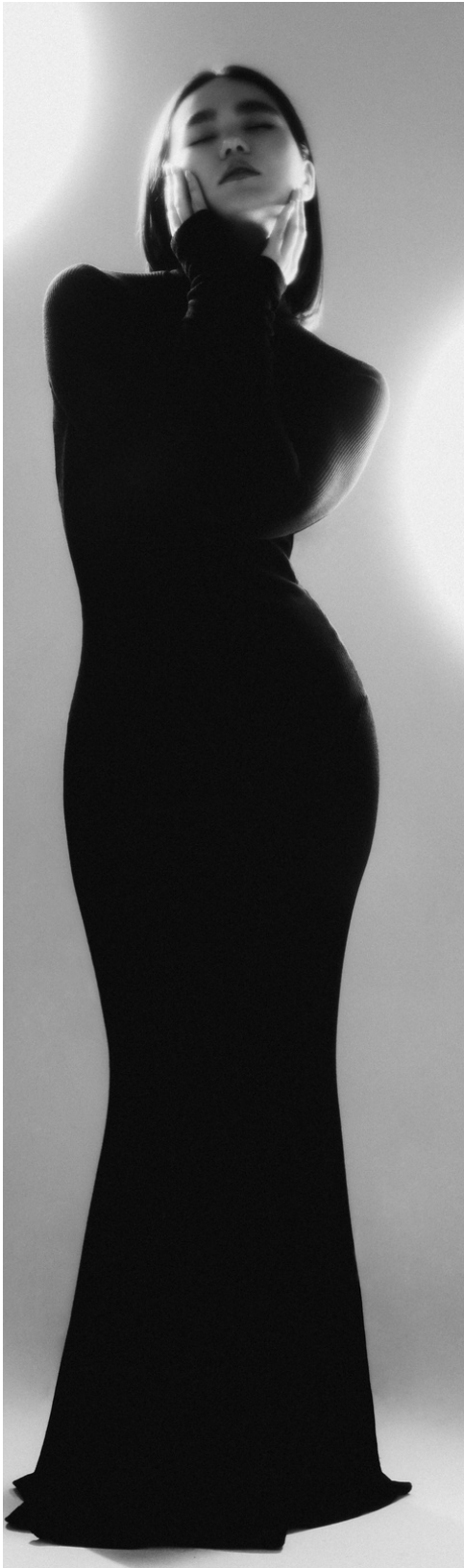
---

---

---

# COMMENT DÉTERMINER TON IDENTITÉ DE MARQUE ?

---



Les gens pensent que l'identité de la marque se résume à des couleurs et à des polices de caractères. L'identité de la marque est bien plus que cela. C'est l'histoire de la marque, son vocabulaire, sa communication, son esprit et ses valeurs.

Tu dois comprendre et trouver des mots simples qui résonnent avec votre client idéal pour décrire votre marque. Ton message doit intégrer ces mots dans votre stratégie de marketing. Ton message doit être présent dans 80 à 90 % de vos messages.

Ton histoire racontera l'histoire de votre marque, en commençant par le pourquoi ? Pour qui ? Pour qui ? Qu'est-ce qui te dérange dans le secteur ?

Cela nous permettra de définir différents domaines de contenu :

- **Contenu d'identification** de la douleur (identification des problèmes de votre cible)
- **Contenu d'agitation** (ce qui est à l'opposé de votre secteur : ce que vous faites différemment)
- **contenu de solution et contenu de preuve** (comment ?)
- **contenu de narration** (pourquoi)

Le marketing a changé : les gens ont besoin d'entrer en contact avec vous. Les gens achètent en fonction de leurs émotions. Vous devez toucher les émotions de vos clients de rêve. Comment vous le faites avec votre message.



---

# TRUE QUEEN FORMULA POUR DIFFUSER TON MESSAGE AVEC TON CONTENU?

---

## 1-Contenu d'identification des problèmes (contenu éducatif)

Beaucoup de tes abonnés ne savent pas quel est leur vrai problème, donc tu dois utiliser leur vocabulaire.

Accroche /titre du billet d'IG : Si tu essaies de devenir viral pour gagner de l'argent avec une activité de coaching en ligne (fausse solution ou ce qu'ils ont essayé, mais qui n'a pas marché).

**Autorité :** Je fais des ventes avec moins de 300 followers et mes vues sont inférieures à 10K (ici tu vois mon message : les femmes entrepreneurs peuvent vendre leur offre quelle que soit la taille de leurs followers).

**Solution :** voici les 3 étapes que je suis et qui me permettent de vendre tous les jours et de ne vivre qu'avec mon ordinateur et mon téléphone.

## 2-Contenu d'agitation

Ce sont les fausses solutions que ton audience a essayées, mais qui n'ont pas fonctionné.

**Accroche :** Tous les coachs vous ont dit que tu devais vous concentrer sur la régularité pour casser l'algorithme.

**Autorité :** La constance ne t'aide pas à faire des ventes, mais si tu réussis à le faire. Je ne fais des ventes qu'en postant cette semaine 2 posts

**Solution :** tu dois te concentrer pour être plus intentionnel sur ce que tu publies si tu veux vendre ton offre en utilisant ma méthode éprouvée (ici je mettrai mon message).

---

# AUTRES EXEMPLES

---

## 3-Contenu narratif (lien émotionnel)

Cela aidera tes clients potentiels à se connecter avec toi à travers ton histoire.

**Accroche/titre d'un billet d'IG :** Les gens pensent que j'étais fou de créer mon entreprise parce que j'avais un doctorat.

**Autorité :** J'ai maintenant une entreprise à 5 chiffres.

**Solution :** voici comment j'ai procédé.

## 2-Contenu de preuve

Apportez la preuve que ton service a un impact sur tes clients.

**Accroche/titre d'un billet d'IG :** Comment mon client est passé de (douleur) à (résultat)

Rappelle-toi que ton message est le reflet de qui tu es, et qu'il a le pouvoir de résonner profondément avec d'autres personnes qui partagent tes valeurs et tes intérêts. Rester ouvert à la croissance et à l'adaptation, et ton message continuera d'évoluer et d'inspirer.

Si tu veux plus d'aide, envoie-moi un DM sur Instagram @alyciakiyeko.





|

**TA VISION EST  
DÉJÀ LÀ, IL TE  
SUFFIT D'AVOIR  
FOI EN TOI TRUE  
QUEEN!**

|

---

# CONTENT PLANNER

---

week of .....	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday
Type de post							
Caption:	Caption:	Caption:	Caption:	Caption:	Caption:	Caption:	Caption:
Content pillar							
#							

## TES NOTES:

---

---

---

---

---

---

---

---



---

## QUELLE EST LA PROCHAINE ÉTAPE ?

---

Le vrai message magnétique n'a rien à voir avec la manipulation ou la ruse ; il s'agit de créer des liens authentiques et significatifs avec son public. En alignant ton message sur l'authenticité, l'empathie et la valeur, tu crées une attraction magnétique qui attire les gens, les maintient engagés, et finalement conduit à des relations plus fortes, à la confiance et à la conversion.

Si tu es plus guide, tu as 2 possibilités de travailler avec moi :

Truth message  
mastermind

1 to 1 coaching

If you have any question :

Instagram