



COPYWRITER DE LA TRANSFORMATION

LE MINI-AUDIT DE TON OFFRE

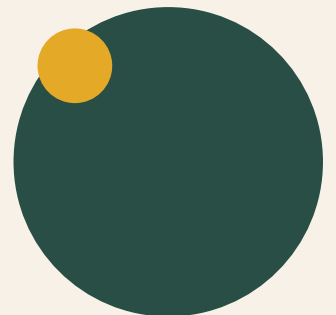
Ton offre est-elle claire... *ou seulement claire pour toi ?*

CHECK-LIST GRATUITE • 7 QUESTIONS

Repère ce qui brouille ton message et freine la vente.

CÉLINE MAUGUEN

Copywriter de la transformation



Ton message passe-t-il le test ?

Coche « Oui » seulement si ta réponse est claire et visible dans tes textes actuels.

01

Ta cliente se reconnaît-elle immédiatement ?

En quelques secondes, elle doit pouvoir penser : « C'est exactement ce que je vis. »

Conseil : remplace les formules générales par une situation, une pensée ou un blocage qu'elle rencontre vraiment.

☐ Oui ☐ Pas encore

02

Le problème résolu est-il assez précis ?

Une offre paraît floue quand elle veut résoudre trop de choses à la fois.

Conseil : nomme le problème prioritaire qui pousse ta cliente à chercher une solution maintenant.

☐ Oui ☐ Pas encore

03

Le changement promis est-il concret et désirable ?

« Se sentir mieux » ou « développer son activité » ne suffit pas à faire naître une image claire.

Conseil : montre ce qu'elle pourra faire, décider ou ressentir différemment après ton accompagnement.

☐ Oui ☐ Pas encore

04

Parles-tu du résultat avant de détailler la méthode ?

Ta méthode rassure. Mais c'est le changement qu'elle rend possible qui donne envie.

Conseil : présente chaque caractéristique comme le moyen d'obtenir un bénéfice utile et perceptible.

☐ Oui ☐ Pas encore

Les trois derniers points

Ils transforment l'intérêt en confiance, puis la confiance en action.

05

Ta promesse paraît-elle crédible ?

Une belle promesse attire l'attention. Des preuves permettent d'y croire.

Conseil : appuie-la avec un exemple, un résultat, un témoignage ou une explication claire de ton approche.

☐ Oui ☐ Pas encore

06

Ton parcours répond-il aux vraies hésitations ?

Une prospect intéressée peut encore se demander : est-ce pour moi, est-ce le bon moment, puis-je te faire confiance ?

Conseil : fais de tes contenus, emails et pages une progression qui répond à ces questions avant l'achat.

☐ Oui ☐ Pas encore

07

La prochaine étape est-elle évidente ?

Même convaincue, ta cliente n'agit pas si elle ne sait pas exactement quoi faire ensuite.

Conseil : propose une seule action claire : réserver, demander un devis, acheter ou répondre.

☐ Oui ☐ Pas encore

MON SCORE

Coche les points auxquels tu peux répondre clairement aujourd'hui.

___ / 7

Quel score as-tu obtenu ?

Envoie-moi simplement ton résultat. Nous regarderons ensemble ce qu'il révèle de ton offre.

PARTAGE-MOI TON SCORE

celine@celine-mauguen.com

Un score suffit. Pas besoin de scanner le guide.