



LE GUIDE OFFERT

Le Guide Rizière

7 jours pour transformer votre Instagram en source régulière de clients — sans vous épuiser.

Florian Ravier

Community manager freelance · florianravier.fr · [@flodigi](https://www.instagram.com/flodigi)

Bienvenue

Pourquoi « Rizière » ?

Parce qu'une présence en ligne se construit exactement comme une rizière en terrasses : niveau après niveau. On attire l'attention, on installe la confiance, puis on convertit. Pas de recette miracle, pas de sprint épuisant – une croissance organique, patiente, qui finit par tenir toute seule.

La plupart des coachs et entrepreneurs échouent en ligne non pas par manque de talent, mais par manque de méthode. Ils publient dans le vide, sautent d'une idée à l'autre, et s'épuisent sans voir de clients arriver. Ce guide corrige ça.

COMMENT UTILISER CE GUIDE

- Une action par jour, pendant 7 jours. Chacune tient en moins d'une heure.
- Ne cherchez pas la perfection : faites « assez bien », publiez, ajustez.
- Gardez ce PDF à portée de main et cochez chaque jour terminé.

À la fin de la semaine, votre Instagram ne ressemblera plus à un mur sur lequel vous criez dans le vide, mais à un chemin clair qui amène les bonnes personnes vers vous.

Le programme

Vos 7 jours en un coup d'œil

J1	Clarifiez à qui vous parlez	Attirer
J2	Posez vos 3 piliers de contenu	Attirer
J3	Transformez votre bio en mini page de vente	Attirer
J4	Créez un carrousel « problème solution »	Confiance
J5	Montrez la preuve (même en débutant)	Confiance
J6	Écrivez l'appel à l'action qui ne fait pas fuir	Convertir
J7	Installez une routine que vous tiendrez vraiment	Durer

Trois phases, comme les niveaux d'une rizière : Attirer (jours 1-3), Confiance (jours 4-5), Convertir & durer (jours 6-7).

Clarifiez à qui vous parlez

Une rizière ne pousse pas sur une terrasse mal préparée. Avant même de penser « contenu », vous devez savoir précisément à qui vous vous adressez et quel résultat vous l'aidez à atteindre. C'est la fondation de tout le reste : sans elle, chaque post part dans une direction différente et personne ne se reconnaît.

À FAIRE AUJOURD'HUI

- Écrivez votre promesse en une phrase : « J'aide [qui précisément] à [résultat concret] grâce à [votre angle]. »
- Choisissez UNE cible prioritaire (ex. coachs en reconversion), pas trois.
- Listez les 3 problèmes qui empêchent cette personne de dormir.
- Reformulez chaque problème avec ses mots à elle, pas votre jargon de métier.

L'ERREUR À ÉVITER

Vouloir parler à tout le monde. Un message pour tous ne touche personne — il devient tiède, oubliable, invisible.

EXEMPLE CONCRET

« J'aide les coachs en reconversion à remplir leur agenda grâce à Instagram » est dix fois plus puissant que « community manager freelance ».

Posez vos 3 piliers de contenu

Une rizière tient grâce à des niveaux réguliers et bien dessinés. Vos contenus aussi : trois thèmes récurrents suffisent à devenir lisible, reconnaissable et crédible – au lieu de publier « au feeling » et de perdre votre audience.

À FAIRE AUJOURD'HUI

- Pilier 1 – Attirer : du contenu qui parle du problème de votre cible et de ses aspirations.
- Pilier 2 – Confiance : coulisses, méthode, valeurs, preuves, ce qui vous rend unique.
- Pilier 3 – Convertir : ce que vous proposez, pour qui, et comment travailler avec vous.
- Notez 5 idées de posts par pilier : vous avez déjà 15 contenus d'avance.

L'ERREUR À ÉVITER

Sauter d'un sujet à l'autre sans fil rouge. L'audience ne sait plus pourquoi elle vous suit, et finit par décrocher.

EXEMPLE CONCRET

Un coach sportif : Attirer = « les 3 erreurs qui bloquent votre perte de poids », Confiance = « ma méthode en coulisses », Convertir = « comment je vous accompagne ».

Transformez votre bio en mini page de vente

90 % des visiteurs lisent votre bio avant de décider de vous suivre — ou de partir. En trois secondes, elle doit dire : ce que vous faites, pour qui, et quoi faire ensuite. C'est votre vitrine, traitez-la comme telle.

À FAIRE AUJOURD'HUI

- Ligne 1 : votre promesse — le résultat, pas le titre de poste.
- Ligne 2 : pour qui vous le faites + votre preuve ou votre angle.
- Ligne 3 : un appel à l'action clair (lien, DM, mot-clé à commenter).
- Ajoutez un lien unique vers votre offre ou votre prise de contact.

L'ERREUR À ÉVITER

Une bio centrée sur vous (« passionné, créatif, à votre écoute ») au lieu du résultat que vit votre client.

EXEMPLE CONCRET

« J'aide les thérapeutes à remplir leur cabinet via Instagram · +200 praticiens accompagnés · Réservez votre appel ☐ »

Créez un carrousel « problème → solution »

Le carrousel est le format qui installe l'autorité le plus vite. Le principe est simple : vous prenez UN problème précis de votre cible, et vous déroulez la solution slide après slide. La personne enregistre, partage, et commence à vous voir comme une référence.

À FAIRE AUJOURD'HUI

- Slide 1 : une accroche qui nomme le problème (« Vous publiez dans le vide ? »).
- Slides 2 à 6 : une seule idée par slide, concrète et actionnable.
- Avant-dernière slide : un récapitulatif clair de la méthode.
- Dernière slide : un appel à l'action doux (commentez, enregistrez, écrivez-moi).

L'ERREUR À ÉVITER

Vouloir tout dire dans un seul carrousel. Trop d'idées tuent le message : une slide = une idée.

EXEMPLE CONCRET

« 5 erreurs qui plombent votre Instagram » □ une slide par erreur, puis « laquelle vous parle le plus ? » en clôture.

Montrez la preuve (même en débutant)

La confiance ne s'affirme pas, elle se démontre. Et bonne nouvelle : vous n'avez pas besoin de gros chiffres pour la créer. Votre méthode, vos résultats personnels, vos coulisses et les retours de ceux que vous avez aidés sont déjà des preuves puissantes.

À FAIRE AUJOURD'HUI

- Partagez UN résultat concret — le vôtre ou celui d'un proche que vous avez aidé.
- Montrez les coulisses de votre façon de travailler : on fait confiance à ce qu'on comprend.
- Documentez votre progression publiquement (« build in public »).
- Demandez un retour écrit à chaque personne satisfaite : c'est votre futur témoignage.

L'ERREUR À ÉVITER

Attendre d'avoir « assez de réussites » pour parler de soi. La preuve se construit en montrant, dès maintenant, ce que vous savez faire.

EXEMPLE CONCRET

« Voici comment j'ai aidé une amie coach à passer de 0 à 12 demandes de RDV en un mois » vaut plus que mille promesses.

Écrivez l'appel à l'action qui ne fait pas fuir

Vendre n'est pas agresser. Un bon appel à l'action propose un premier pas simple et sans risque — pas un mariage. Votre rôle : rendre la prochaine étape évidente et rassurante, pour que la personne ose la franchir.

À FAIRE AUJOURD'HUI

- Proposez un échange gratuit ou une ressource, pas « achetez maintenant ».
- Enlevez le risque : sans engagement, réponse rapide, conseil offert même sans suite.
- Un seul appel à l'action par publication — un cerveau confus ne clique pas.
- Dites exactement quoi faire : « commentez RIZIÈRE », « cliquez le lien en bio ».

L'ERREUR À ÉVITER

Multiplier les demandes (suivez + likez + commentez + cliquez). Trop de portes = aucune franchise.

EXEMPLE CONCRET

« Vous voulez un premier plan d'action pour votre visibilité ? Écrivez-moi "GUIDE" en DM, je vous l'envoie — gratuitement. »

Installez une routine que vous tiendrez vraiment

La rizière pousse par la régularité, jamais par l'intensité. Mieux vaut trois publications par semaine pendant un an qu'un sprint épuisant abandonné au bout de trois semaines. Votre objectif cette semaine : bâtir un rythme durable, pas un feu de paille.

À FAIRE AUJOURD'HUI

- Bloquez une demi-journée par semaine pour créer en lot (batch).
- Réutilisez chaque idée en plusieurs formats : post, story, Reel, newsletter.
- Préparez 1 à 2 semaines de contenu d'avance pour ne jamais publier dans l'urgence.
- Mesurez UN seul indicateur qui compte vraiment : les demandes reçues, pas les likes.

L'ERREUR À ÉVITER

Tout miser sur la motivation. La motivation passe ; seul un système simple et répétable tient dans la durée.

EXEMPLE CONCRET

Chaque lundi matin : 1 carrousel + 3 stories + 1 Reel, programmés en 2 h. Le reste de la semaine, vous faites votre métier.

Récapitulatif

Votre plan d'action en un coup d'œil

À COCHER AU FUR ET À MESURE

- Jour 1 – J'ai écrit ma promesse claire (qui / résultat / angle).
- Jour 2 – J'ai défini mes 3 piliers de contenu.
- Jour 3 – J'ai réécrit ma bio comme une mini page de vente.
- Jour 4 – J'ai publié un carrousel « problème → solution ».
- Jour 5 – J'ai montré au moins une preuve concrète.
- Jour 6 – J'ai un appel à l'action simple et sans risque.
- Jour 7 – J'ai bloqué un créneau hebdo et préparé du contenu d'avance.

Vous avez coché les 7 cases ? Vous avez déjà fait plus que 90 % des coachs et entrepreneurs sur Instagram. Maintenant, il s'agit de tenir dans la durée – et c'est là que je peux vous aider.

Et maintenant ?

Passons à l'action, ensemble

Vous avez les 7 étapes en main. La méthode Rizière, c'est exactement cela — appliqué pour vous, niveau après niveau :

ATTIRER



CONFIANCE



CONVERTIR

On vous rend visible auprès de bonnes personnes.

On installe la preuve et votre autorité.

On transforme l'audience en clients.

Envie d'aller plus vite, et plus loin ?

Réservez votre appel découverte gratuit. On fait le point sur votre visibilité et vous repartez avec un premier plan d'action concret — même si on ne travaille pas ensemble.

Réserver mon appel gratuit

[Instagram @flodigi](#) · admin@florianravier.fr

« Comme une rizière, votre visibilité se construit niveau après niveau.
Plantez aujourd'hui, récoltez demain. »