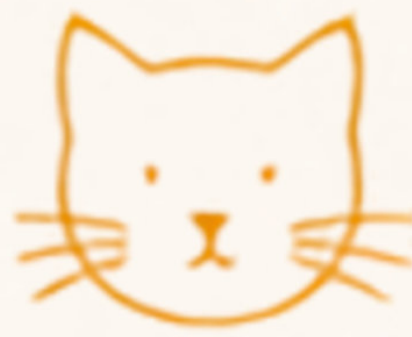




LE TEST DES 2 minutes

Ta page donne-t-elle envie de poursuivre la lecture jusqu'à l'achat ?

Coche honnêtement. En deux minutes, tu sauras.

1 Ma page parle d'un problème vécu ☐ Oui ☐ Pas encore

2 Est-ce que je parle des émotions ?
☐ honte ☐ stress ☐ fatigue ☐ culpabilité ☐ solitude ☐ soulagement

3 Les mots que ma clientèle utilise vraiment
☐ odeur de pipi ☐ canapé ☐ griffures ☐ invités
☐ nuits interrompues ☐ repas de famille ☐ partir en vacances

4 Ai-je supprimé le jargon ? Coche les termes encore présents.
☐ bilan comportemental ☐ expertise ☐ protocole ☐ méthode

5 Mon témoignage raconte-t-il une histoire ? ☐ Oui ☐ Non

6 Coche tout ce que ton témoignage montre :
☐ une émotion ☐ un problème ☐ un résultat concret

7 Quelqu'un qui ne connaît pas ton métier comprend-il ta page ?
☐ immédiatement ☐ presque ☐ pas vraiment



DERNIÈRE QUESTION

Lorsque ta future clientèle lit ta page, pense-t-elle :

- ☐ "Cette personne connaît son métier."
ou
☐ "Cette personne comprend exactement ce que je vis."

Si tu coches la seconde, tu tiens déjà le bon angle.

*« Les mots changent rarement les chats.
Ils changent souvent la décision de leurs humains. »*

