



Je ne vous
entends pas.
Mais je vois.



L'AUBE DE LA LIONNE

COPYWRITING ÉMOTIONNEL



Ta clientèle comprend tout.



*Et pourtant...
elle ne te
choisit pas.*

Le guide des pros du comportement
félin qui veulent transformer leur
expertise **en évidence.**



Tu n'as pas besoin d'une
clientèle plus nombreuse. Tu as
besoin d'un message
qu'elle n'oubliera pas.



Des mots
qui touchent.
Des messages
qui transforment.



INCLUS DANS LE KIT GRATUIT :



LE CARNET

Le guide pour transformer
ton expertise en un
message qui vend sans
jamais forcer.



LA FICHE A4

Les 5 mots qui font
fuir ta clientèle. À
imprimer et garder
sous les yeux.



LA CHECK-LIST

Vérifie en 7 points si ton
message parle enfin à ce
que ta clientèle veut
vraiment.

À imprimer,
à relier,
à appliquer !



GWENNOLA BELLIER

COPYWRITEUSE STRATÈGE CHIEN ET CHAT



01 LE PARADOXE DES PROS DU COMPORTEMENT FÉLIN



Tu sais lire un chat en dix minutes. La queue qui fouette, les oreilles qui pivotent, le regard qui évite. Rien ne t'échappe.

Et pourtant, devant ta page de vente, la personne qui te lit reste froide. Elle parcourt la page, hoche la tête, puis ferme l'onglet.

Ce guide existe pour une raison simple : ton expertise féline est réelle, mais elle ne se vend pas toute seule.



CE QUE VOIT TA CLIENTÈLE



Ce que tu penses qu'elle voit

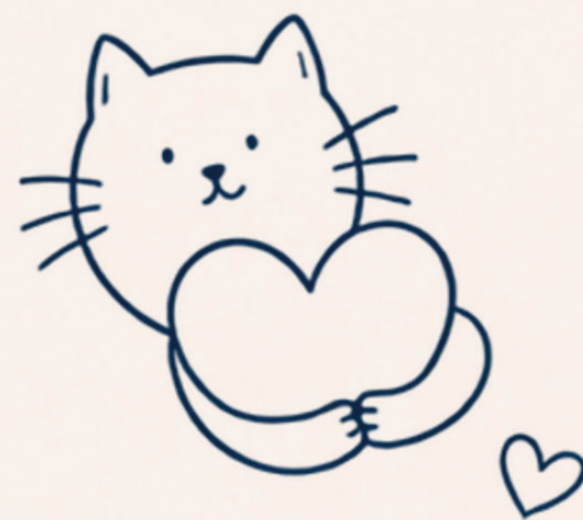
« Encore un pro du comportement félin. »



Ce qu'elle cherche vraiment

« Enfin quelqu'un qui comprend ce que je vis. »





CE QUE TA CLIENTÈLE ACHÈTE VRAIMENT

Personne ne se réveille en voulant "un protocole de désensibilisation progressive".

On se réveille épuisé parce que le chat a encore uriné sur le lit. On achète la fin de la honte quand des amis viennent dîner. La soirée est réussie.

Ta clientèle achète un résultat émotionnel, pas une méthode.

TRADUCTION FÉLINE



TU ÉCRIS

Bilan
comportemental
personnalisé.

TA CLIENTÈLE ENTEND

Encore un rendez-
vous où je vais devoir
tout raconter.

CE QU'ELLE RESSENT

Je continue
de chercher.

ESSAIE PLUTÔT

Imagine ton chat
dormir paisiblement
au pied du lit...
sans réveil à 4h du
matin.

EXEMPLE

Au lieu de « Bilan comportemental complet en 3 séances »,
écris « Dans trois semaines, tu ne cacheras plus ton
canapé sous un plaid (et que tes amis verront à quoi il
ressemble vraiment) ».



03



LES 3 ERREURS QUI TUENT TES VENTES

Erreur une : tu expliques la science au lieu de faire ressentir le changement.

Erreur deux : tu parles "marquage territorial" quand la personne te dit "il fait pipi un peu partout".

Erreur trois : tu vends des séances à l'unité, donc du temps, au lieu de vendre une transformation complète.

TRADUCTION FÉLINE

TU PARLES

Marquage territorial.

QUAND LA PERSONNE TE DIT...

Il fait pipi partout, sous le lit, sous le canapé... et encore !

CE QU'ELLE RESSENT

Je n'en peux plus.



EXEMPLE

« Séance de 60 minutes, 70 € » invite à compter.

« Programme Sérénité, 4 semaines pour retrouver un foyer apaisé » invite à se projeter.





LA PREUVE AVANT LA PROMESSE

Les témoignages de ta clientèle sont tes meilleurs arguments de vente.

Un bon témoignage raconte l'avant, le doute, puis le déclic.

Demande à ta clientèle de décrire son quotidien avant ton accompagnement. C'est là que se cache l'or.

MAUVAIS TÉMOIGNAGE



« Très professionnelle,
à l'écoute. »



BON TÉMOIGNAGE



« J'étais persuadé que
je devrais donner mon
chat. Aujourd'hui il dort
sur notre lit. »



MINI EXERCICE : COCHE LES PHRASES QUE TU UTILISES

- | | | |
|---|---|---|
| ☐ bilan personnalisé | ☐ accompagnement | ☐ approche bienveillante |
| ☐ méthode | ☐ expertise | |

*Si tu en as coché 3 ou plus...
Tu expliques probablement beaucoup trop.*



05

TON MESSAGE EN UNE PHRASE



Si tu ne peux pas dire ce que tu fais en une phrase qui fait dire "c'est exactement mon problème", tout le reste s'écroule.

L'exercice : [qui j'aide] + [problème concret] + [résultat vécu].
Sans jargon.

Teste la phrase auprès d'une personne qui n'a pas de chat. Si elle comprend... c'est gagné.



EXERCICE : À TOI DE JOUER !



J'aide _____

à arrêter de _____

pour enfin _____.

06

LE PARCOURS D'ACHAT ÉMOTIONNEL



Ta clientèle ne passe pas directement d'un Réel à un virement de 400 €. Elle t'observe, hésite et compare.

Instagram sert à créer la confiance. Ta page de vente sert à lever les doutes. Le premier échange sert à confirmer.

Et surtout, évite les faux comptes à rebours. Une échéance réelle peut aider ta clientèle à se décider : tarif de lancement, nombre de places limité ou augmentation annoncée.

Mais si tu dis que le prix passe de X € à Y € demain, il doit vraiment augmenter demain. Crée une raison d'agir maintenant, pas une fausse peur de passer à côté.



LE PARCOURS



Instagram
(confiance)



Page de vente
(lève les
doutes)



Premier échange
(confirmation)

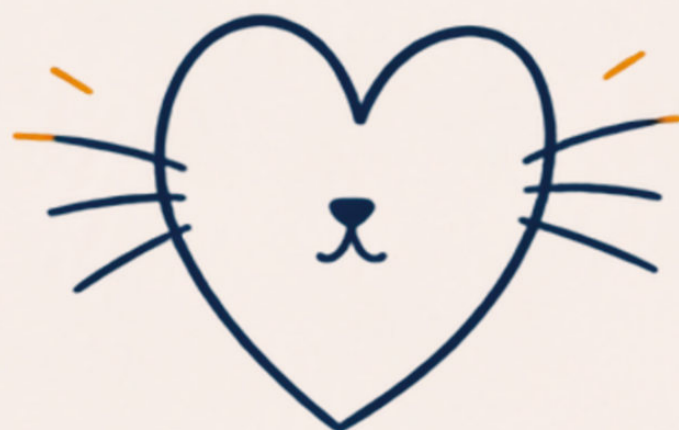


Personne
accompagnée
(transformation)



Recommandation
(Lever naturel)

07

VENDRE SANS
SE TRAHIR

Tu as choisi ce métier par amour des chats,
pas pour "faire du business".

Bonne nouvelle : vendre honnêtement, c'est rendre
service. Chaque jour où ta clientèle hésite,
le problème s'installe.

Ton prix reflète des années d'observation, de formation,
d'échecs digérés. Le brader, c'est dire que ça ne vaut rien.

TRADUCTION FÉLINE

TU VENDS

Une heure
de consultation.

TA CLIENTÈLE ACHÈTE

Des soirées retrouvées.
Un foyer apaisé.
Une vie plus légère.



RAPPELLE-TOI

*Tu ne vends pas une heure.
Tu vends des soirées retrouvées,
des matins sans stress,
des liens apaisés.*

*Tu veux retrouver ton
canapé tout neuf intact
quand tu rentres du
boulot ?*



08

TON PLAN D'ACTION 30 JOURS



Pas de théorie ici. Trois actions.

-  ☒ **Semaine 1** : réécris ta phrase signature (chapitre 5).
-  ☒ **Semaine 2** : recueille deux témoignages racontés, avec l'avant et l'après.
-  ☒ **Semaines 3 et 4** : réécris ta page principale en remplaçant chaque terme technique par une scène de vie.

Puis relis à voix haute. Si ça sonne comme un cours, recommence.

ET APRÈS ?

Tu veux un regard extérieur sur ton message ? La dernière page t'ouvre la porte.



ET MAINTENANT ?

TA MÉTHODE MÉRITE D'ÊTRE CHOISIE.

Tu as maintenant le plan. La phrase signature, les témoignages qui racontent, les mots de ta clientèle à la place du jargon.

Si tu veux un regard extérieur sur ton message, je te l'offre.

Un mini audit de ta page ou de ton profil, avec trois pistes concrètes pour transformer ton audience en clientèle.



Envoie le mot **AUDIT** en message privé

Instagram : **@gwennolabelliercopy**

Gwennola Bellier, copywriteuse stratège chien et chat.

Sourde, bilingue LSF, j'ai fait de mon regard un métier : voir ce que ta clientèle ressent, et le mettre en mots.

*Je ne vous entends pas.
Mais je vois.*



*Tu n'as pas besoin
d'une clientèle plus
nombreuse.*

*Tu as besoin d'un message
qu'elle n'oubliera pas.*

