



Le succès de votre cabinet est régi par les mêmes règles que n'importe quelle entreprise : il faut un système efficace et adapté pour attirer des clients.

Ce système je l'ai créé pour vous, il s'appelle ISAAC :



**ISAAC est votre allié de tous les jours**

Il vous rappelle le processus qui vous permet de créer votre machine à clients :

1. Identifier qui sont vos clients
2. Identifier ce qui leur parle, et identifier leurs freins
3. Adapter vos messages en conséquence : Faire la bonne offre et communiquer sur les bons messages.
4. Trouver les bonnes sources de clients (en faisant des tests régulièrement sur Google ads, Facebook ads, annuaires, réseaux...)
5. Travailler davantage la fidélisation car un client qui revient coute 5X moins cher que faire venir un nouveau client.

Le process sera itératif (un process de répétition) :

- Tester régulièrement des nouvelles sources potentielles de clients (pubs Facebook, Google, tester des annuaires, tester des réseaux...) sur des cycles de 2 à 3 mois.
- « Test and Learn » : savoir tirer les bonnes conclusions (ce qui a vraiment marché ou non).
- Avec les **bonnes** conclusions basées sur les **données**, vous pourrez :
  - Accélérer sur ce qui fonctionne
  - Faire pause ce qui ne fonctionne pas
  - Recommencer de nouveaux tests

Il vous faudra éteindre votre voix intérieure et baser tout le processus sur les données uniquement. Donc il vous faut calculer plusieurs notions :

#### **FORMULES :**

- $\text{Cout client} = \frac{\text{Montant dépensé en pub}}{\text{Nombre de clients réels obtenus}}$
- $\text{Life time customer value} = \text{Montant généré par un client pour une séance} \times \text{Nombre de séances moyenne par client}$

Le fichier Excel de calcul du ROAS vous permet de connaître ces sources de clients qui ont fonctionnées pour vous et éviter de vous fier à des ressentis qui ne sont pas tangibles.