

MAGNETIC WOMEN . CONSTRUIRE SON BUSINESS MAGNETIQUE

Bilan de parcours

Structure business + Auto-evaluation

A remplir en direct pendant le live . Sois honnête, sans te juger

magneticwomen.fr

Ce bilan est un miroir — pas une liste de cases à cocher. Il est là pour que tu voies clairement où tu en es, ce qui est solide, ce qui reste à construire ou à terminer. Réponds depuis ta réalité d'aujourd'hui — sans te juger, sans enjoliver.

Prenom :

Depuis combien de temps dans le programme :

Identite & Offre

Ce que tu es, pour qui, et ce que tu proposes

1

Mon WHY — ma conviction profonde

☐

Tu sais *POURQUOI* tu fais ce travail. Tu peux le dire en une phrase, depuis ton ventre, pas depuis ta tête. Ça te donne de l'énergie quand tu l'exprimes.

MON ETAT ACTUEL

Mon pitch en 3 étapes

☐

Je suis... / J'accompagne [qui + problème à résultat] / Comment... — les 3 étapes sont posées, claires, et tu les dis naturellement sans chercher tes mots.

MON ETAT ACTUEL

Ma phrase signature incarnée

☐

Celle qui te fait te sentir entière quand tu la lis à voix haute. Pas la plus raisonnable — la plus vraie.

MON ETAT ACTUEL

Mon offre de cœur construite

☐

L'offre existe : tu sais pour qui, quelle transformation, quel format, quel prix. Elle a un nom. Tu pourrais la présenter maintenant sans improviser.

MON ETAT ACTUEL

Ce qui est solide ici — et ce qu'il me reste à poser :

Ecris librement — qu'est-ce qui est clair ? qu'est-ce qui flotte encore ?

Structure Business

L'écosystème concret — est-ce qu'il existe et est-ce qu'il tourne ?

2

Ma pyramide dessinée

☐

Tu as visualisé les 3 niveaux (entrée / cœur / premium). Tu sais ce qui existe déjà et ce qui reste à créer ou à libérer.

MON ETAT ACTUEL

Mon prix aligné

☐

Ton prix reflète ce que tu offres vraiment — pas ce que tu crois que les gens peuvent payer. Tu l'annonces sans t'excuser et sans le sur-expliquer.

MON ETAT ACTUEL

Mon niveau d'entrée existe

☐

Tu as au moins une porte d'entrée accessible : une offre courte (audit, atelier, formation), ou un contenu gratuit qui attire (live public, lead magnet, podcast).

MON ETAT ACTUEL

Mon offre de cœur est active

☐

Elle est active si : tu peux en parler clairement, tu l'as déjà proposée à au moins une personne, elle est visible quelque part (page, post, conversation). Pas juste

MON ETAT ACTUEL

Mon canal principal est choisi

☐

Tu as choisi 1, maximum 2 canaux où tu te montres régulièrement. Tu sais sur quoi tu te concentres et tu n'es pas dispersée sur 5 plateformes à moitié vivantes.

MON ETAT ACTUEL

Mon système de visibilité est posé

☐

Tu as un rythme : quand tu crées, quand tu publies, comment tu relies ton contenu à ton offre. Ce n'est pas parfait — mais c'est réel. Tu peux le tenir sans

MON ETAT ACTUEL

Ce qui tourne déjà — et ce qu'il me reste à activer :

Qu'est-ce qui existe concrètement ? Qu'est-ce qui est encore dans ta tête ?

Frequence & Posture

Comment tu te portes et comment tu te montres — le travail interieur visible

3

Mon prix annonce depuis la solidite

☐

Quand tu annonces ton prix, ton corps est ancre. Ta voix ne monte pas a la fin comme une question. Tu ne sur-expliques pas. Tu le dis — et tu laisses l'espace

MON ETAT ACTUEL

Mon message est incarne et publie

☐

Tu as publie au moins un contenu de partage — post, story, video, audio — qui vient vraiment de toi. Pas un contenu strategique. Un contenu vivant. Quelqu'un

MON ETAT ACTUEL

Mes croyances limitantes sont identifiees et reformulees

☐

Tu as nomme les 2 ou 3 croyances qui freinent le plus ton business (legitimite, prix, visibilite, peur du jugement...). Et tu as formule une croyance de

MON ETAT ACTUEL

Mon action de visibilite prioritaire

☐

Tu as identifie l'action de visibilite la plus importante pour toi en ce moment — celle qui va te rendre visible aupres de ta cliente de coeur. Elle est concrete,

MON ETAT ACTUEL

Ma posture aujourd'hui — et ce sur quoi je travaille encore :

Qu'est-ce que tu incarnes deja ? Qu'est-ce qui resiste encore ?

PARTIE

Auto-évaluation — de 1 a 10

Honnête, dans le corps, pas dans la tête. Entoure le chiffre qui te semble juste maintenant.

Pour chaque dimension — entoure le chiffre qui reflète ta réalité du moment. 1 = pas encore / flou / je n'ai pas commencé. 10 = ancre, incarne, je le vis vraiment. Pas ce que tu voudrais — ce qui est vrai aujourd'hui.

Je connais et vibre mon WHY — ma conviction profonde qui me pousse à faire ce travail

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Je suis à l'aise avec mon pitch en 3 étapes — je le dis naturellement sans chercher mes mots

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Je me sens claire et confiante avec mon offre de cœur — je sais exactement ce que j'offre

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Je sais exprimer ma différence — ce qui me rend unique et inimitable dans ce que je fais

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Je suis à l'aise pour parler de mon offre — en conversation, en post, en vidéo

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Je me sens prête à me montrer en vidéo pour parler de mon positionnement unique

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Je me sens sereine et solide quand j'annonce mon prix — sans m'excuser ni sur-expliquer

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Ce que je retiens de ce bilan

Regarde les scores les plus bas. C'est là que se trouve ton prochain travail. Pas une critique — une direction claire.

Les 2 dimensions ou je suis la plus solide aujourd'hui :

Les 2 dimensions sur lesquelles je veux avancer en priorité :

Mon engagement concret pour les 30 prochains jours :

Je ne me juge pas sur ce qui n'est pas encore là. Je célèbre ce qui existe déjà.