

LE CLIENT



Nicolas Filali est entrepreneur en série et l'auteur du livre « *La Formule Magique pour lancer votre Side Business* ».

Il a créé un écosystème autour de l'entrepreneuriat et notamment une newsletter (avec une partie payante) dans laquelle il partage ses conseils sur la création d'un SideBusiness.

Il souhaite toucher les personnes qui veulent se lancer mais ne savent pas trop comment s'y prendre.

Nicolas est conscient qu'il devrait publier régulièrement mais il n'a jamais réussi à mettre en place une routine adéquate. A cause d'un manque de temps principalement.

Le site de Nicolas : <https://nicolasfilali.com/>

Sa newsletter : <https://www.la-pepite.xyz/>

Nicolas a testé STRADEO et voici ce qu'il a reçu en retour.

PARTIE 1 : LE PREMIER CALL

Nous commençons par un call stratégique d'une heure.

Objectif : questionner en profondeur Nicolas sur son business.

PARTIE 2 : SYNTHÈSE ET MESSAGE

2.1. Audit communication

Principaux enseignements du call – Nicolas reçoit les points de communication à exploiter.

1. Le public cible de SideBusiness Facile = Salariés, indépendants ou étudiants qui veulent :
 - Créer une source de revenus complémentaires.
 - Tester une idée en parallèle de leur activité principale.
 - S'épanouir ou retrouver du sens via un projet entrepreneurial.
2. Douleurs & freins de la cible
 - Manque d'idées concrètes.
 - Croyances limitantes sur l'entrepreneuriat ("il faut une idée géniale", "il faut investir beaucoup" ...).
 - Sur-information technique → ils ne savent pas par où commencer.
 - Paralysie par la réflexion → peur d'agir sans tout maîtriser.
 - Temps perçu comme un obstacle.
3. Promesse de valeur de Nicolas
 - Trouver une idée réaliste et personnalisée.
 - Passer à l'action avec méthode.

- Développer une compétence entrepreneuriale durable, pas seulement “faire de l’argent vite”.
- Approche humaine, authentique, transparente.
- Pas de bullshit marketing ou de rêve facile.

La stratégie de communication préparée pour Nicolas va se baser sur ces enseignements.

2.2. Ecriture complète des scripts

Nous avons recommandé à Nicolas le tournage de 8 capsules vidéo selon le résumé ci-dessous. Chaque capsule traite une douleur de sa cible et Nicolas explique ensuite comment il la solutionne. Il aborde son savoir faire et sa méthode.

Thématique	Douleur traitée
1, Pourquoi lancer un SideBusiness ?	Confusion, absence de vision
2, Manque d’inspiration	Démarrer sans idée, se sentir bloqué
3, Croyance limitante n°1	Mythe de la start-up
4, Gestion des priorités	Blocage par manque perçu de temps
5, Syndrome de l’imposteur	Peur de ne pas être à la hauteur
6, Trop de technique	Perdu dans les outils marketing
7, Analyse marché	Comment identifier les bons problèmes
8, Paralysie par anticipation	Peur d’échouer

Après validation, Nicolas a reçu le script complet de ses 8 capsules vidéo.

Exemple de script pour la capsule 1, « Pourquoi lancer un SideBusiness aujourd’hui ? » :

Tu ressens parfois l’impression de tourner en rond dans ton job ?

Tout se passe parfaitement... mais tu as envie d’autre chose. Il te manque un petit truc. Plus de sens. Plus de liberté.

Un SideBusiness, ce n’est pas juste une source de revenus complémentaires.

C’est un moyen de reprendre le contrôle, d’oser tester un projet à toi, sans forcément tout plaquer.

Et non, tu n’as pas besoin d’une idée révolutionnaire, ni de 10 000 € de capital.

Tu as besoin d’un cadre, d’un point de départ simple et d’un plan d’action.

C’est exactement ce que je propose : un écosystème pour t’inspirer, te former, t’accompagner — et surtout te faire passer à l’action.

Si tu entends cette petite voix dans la tête qui dit “je devrais lancer un truc”, c’est peut-être le moment de l’écouter. Inscris-toi à ma newsletter, tu y trouveras quelques exemples d’entrepreneurs qui se sont lancés avec succès.

PARTIE 3 : TOURNAGE

Il est important de noter que jusqu’ici, Nicolas nous a donné 1 heure de son temps. Pas plus.

Nous sollicitons Nicolas une seconde fois pour le tournage des capsules dans notre studio.

L’idéal évidemment est d’avoir parcouru les scripts. Un prompteur est à disposition quand c’est nécessaire.

Accompagné par un responsable technique qui supervise tout le tournage, Nicolas est coaché pour se rassurer et obtenir un bon résultat visuel.

PARTIE 4 : CREATION DE CONTENUS

4.1. Set de photos pros

En marge de son tournage vidéo, Nicolas a opté pour un **shooting photo**. Le studio est là, le vidéaste/photographe est là et Nicolas aussi. Ce serait bête de se priver. Full valeur.

Nicolas a reçu environ 50 photos (best-of ci-dessous), de quoi renouveler ses photos de profil sur ses différents réseaux et mettre à jour les illustrations de son site Internet.

Pour chacune des photos retenues, Nicolas a reçu un post à publier sur ses différents réseaux. Les posts traitent des mêmes thématiques que les capsules vidéo mais sous des angles différents.





4.2. Visuels

Sur base de l'interview de Nicolas (le call stratégique de 1h du début), nous avons surligné quelques passages clé que nous exploitons sous forme de citation.

A nouveau, nous appuyons les messages clés de Nicolas.

A nouveau, les visuels sont accompagnés du post correspondant.

Exemples (3) :



Encore occupé à chercher l'idée parfaite avant de te lancer ?
Tu peux tout arrêter, ça ne sert à rien.

Beaucoup d'entrepreneurs attendent l'idée parfaite, celle qui va révolutionner le monde et qui fera un carton certain.
Résultat ? Ils ne se lancent jamais.
Car l'idée du siècle, désolé de te le dire, elle n'existe pas.

Pendant ce temps-là, d'autres passent à l'action avec des idées "simples" mais bien exécutées.
Des idées qui trouvent leur origine dans ce qu'ils savent faire, ce qu'ils aiment, et les problèmes qu'ils voient autour d'eux.
Ils n'attendent pas *la bonne idée*.

Ils *choisissent* une idée qui leur correspond et ils passent à l'action.

Alors commence par te poser ces questions :

- Quelles compétences tu as ?
- Quels problèmes tu peux résoudre ?
- Quelles questions on te pose souvent ?

Et tu verras que les idées sont déjà là.

Chaque semaine, je partage des idées dans ma newsletter avec un plan concret pour les activer.

[CALL-TO-ACTION] Rejoins la communauté et inscris-toi ici =>



Arrête de te comparer à ceux qui ont déjà réussi, à ceux qui lèvent des fonds ou à ceux qui lancent un SaaS ou du e-commerce à l'autre bout du monde.

Entreprendre, ce n'est pas copier le modèle des autres.
C'est construire ton propre modèle, aligné avec tes contraintes, tes forces et ta vision.
C'est une question de cohérence personnelle.

Tu veux te lancer sereinement ?

Commence par répondre à ces 3 questions simples :

Qu'est-ce que tu sais déjà faire ?

Qu'est-ce que tu aimes faire ?

Qu'est-ce que tu veux atteindre ?

C'est à l'intersection de ces 3 réponses que se trouve TON SideBusiness.

Je t'aide à clarifier tes idées, pas à pas.

Pas pour vendre du rêve, mais pour bâtir une base solide.

[CALL-TO-ACTION] à ajouter



Tu as déjà vu ces vidéos qui te promettent la liberté financière en 30 jours ?
Ou ces pubs qui te vendent 10K/mois depuis ton canapé ?

On voudrait te faire croire que l'entrepreneuriat, c'est magique.

Bon déjà, c'est faux.

Mais surtout, ce qu'on ne te dit pas, c'est qu'entreprendre, ça s'apprend, ça se pratique et ça se travaille.

L'entrepreneuriat est une compétence !

Et si tu la développes, tout devient plus clair et plus facile.

« SideBusiness facile » a été créé pour t'aider à développer cette compétence, étape par étape, sur base d'outils concrets et d'une vraie méthode.

[CALL-TO-ACTION] à ajouter

4.3. Capsules vidéos

(encore en cours de montage)

PARTIE 5 : RESUME

En un seul tournage avec STRADEO, Nicolas a reçu :

- Un audit de ses messages clés à exploiter
- Les scripts pour 8 capsules vidéos
- Le tournage des 8 capsules vidéos
- 50 photos pros + qq posts pour les accompagner
- 3 visuels avec citations + les posts correspondant
- 8 capsules vidéos (montées) + les posts correspondant
- **1 mois de contenus (minimum) prêts à publier pour nourrir ses réseaux sociaux et renforcer son image**