

# CHALLENGE

5 JOURS POUR CRÉER TOUTES LES BASES D'UNE MARQUE PERSONNELLE QUI CONVERTIT

# WORKBOOK

*JOUR 1*

*Mettre mon  
business au service  
de ma vie*



**M.** MARION  
LECHEVALLIER

# Préambule

Bienvenue dans cette formation gratuite ! Je suis Marion Lechevallier et je suis super contente de te donner des clés pour créer ta marque perso ❤️



Ex-salariée frustrée, j'ai quitté un quotidien sans reconnaissance pour retrouver ma liberté. Mais au début, c'était encore plus difficile : prix cassés, course après les clients, un stress permanent... jusqu'au jour où j'ai compris que réussir, ce n'est pas travailler plus, c'est travailler mieux.

J'ai appris à construire une marque personnelle qui reflète qui je suis, mes valeurs, et ce que je peux vraiment apporter. Et surtout, j'ai compris comment utiliser cette marque pour attirer naturellement les bons clients.

Aujourd'hui, mon studio tourne de plus en plus, et de moins en moins avec moi et je veux t'aider à faire pareil !

Alors je t'invite à vraiment à **mettre de la valeur sur ces EXOS** ! Et si tu as 5 minutes devant toi, je t'invite à démarrer **MAINTENANT** !

# Jour 1

*Aujourd'hui, on va voir comment faire en sorte que ton business serve ta vie, et pas l'inverse.*



**Objectif** : Créer une connexion claire entre leur vie personnelle et leur entreprise. Elle doit au minimum respecter ton mode de vie idéal !

Rappelle-toi que ta vision de la réussite et de la vie idéale est unique.

Ne te laisse pas embarquer par ce que la société valorise ou par les objectifs des autres. Ce que tu vas écrire aujourd'hui, c'est pour toi, alors sois honnête et écoute tes vraies envies !

Parce que pour que ce soit le cas, il faut déjà savoir où on veut aller.

Donc aujourd'hui, **je te propose de prendre ce temps et de poser une vision**, sans aucune contrainte extérieure. Imagine tout, comme un état des lieux idéal, pour ensuite pouvoir prendre des décisions qui collent vraiment à ce que tu veux.

## Instructions pour cet exercice



Trouve-toi un endroit calme où tu pourras te concentrer.



Laisse de côté les contraintes actuelle : on ne pense pas à l'argent, au temps, à la famille, ni aux doutes.



Lâche-toi : rien n'est trop grand ou trop fou à ce stade.



Note tout ce qui compte pour toi dans ta vie idéale.

## ÉTAPE 1

# Cadrage

**Rappel** : cet exercice est un moment pour toi, sans limites, sans pression. Pas besoin de chercher des solutions ou de rentrer dans des cases toutes faites. Juste un état des lieux honnête : qu'est-ce qui compte vraiment pour toi ? Qu'est-ce que tu veux voir émerger dans ta vie ? Où en es-tu vraiment ?

### POSE TOUT À PLAT !

Décris avec précision ta vision de la vie idéale.

*Pense à tous les aspects qui comptent pour toi :*

- *Temps libre : Comment occupes-tu tes journées quand tu n'es pas au travail ?*
- *Revenus : Combien souhaites-tu gagner pour être pleinement serein(e) ?*
- *Activités : Qu'est-ce qui t'anime au quotidien, professionnellement et personnellement ?*
- *Vacances : Où pars-tu ? Avec qui ? Et à quelle fréquence ?*
- *Famille : Quelle place prend-elle dans ta vie ?*
- *Santé et bien-être : Comment te sens-tu physiquement et mentalement ?*

---

---

---

---

💡 Pour t'aider à rêver grand : Imagine que tu tombes sur un génie dans sa lampe magique. Que lui demanderais-tu pour que ta vie soit parfaite ? Pas de limites, pas de jugement, juste toi et tes aspirations profondes.

**Ajoute aussi :**

- *Ce que tu aimes faire.*
- *Les contraintes ou aspects non négociables de ta vie idéale.*
- *Tes valeurs fondamentales : ce qui guide tes décisions.*
- *Ton "Pourquoi" : la raison profonde derrière tes envies.*

## ÉTAPE 2

# Ce que tu connais

Explore les métiers et activités qui t'attirent. Après avoir décrit ta vie idéale, passons à la question suivante : Quels métiers ou activités pourraient s'aligner avec cette vision ?

Fais une liste des métiers ou rôles auxquels tu as déjà pensé

- *Qu'est-ce qui t'a attiré dans ces métiers ?*
- *Pourquoi te semblent-ils intéressants ou alignés avec ta vision ?*

---

---

---

Réfléchis aux métiers ou rôles que tu connais déjà

- *Quels métiers ou activités as-tu déjà exercés, ou que tu maîtrises bien ?*
- *Y a-t-il des exemples autour de toi (amis, collègues, mentors) qui te semblent inspirants ou adaptés à ton idéal ?*

---

---

---

## ÉTAPE 2

### Ose rêver à d'autres métiers

- *Y a-t-il des jobs ou des activités que tu aimerais essayer, même si cela te semble audacieux ou lointain ? Tu peux aussi noter des idées de métiers qui n'existent pas encore, mais qui combinent ce que tu aimes faire : par exemple, du consulting ou du coaching dans un domaine innovant, comme accompagner les parents pendant les devoirs de leurs enfants.*
- *Quelles activités te donnent envie rien qu'à les imaginer ? Pourquoi ?*

---

---

---

### Évalue la compatibilité avec ta vie idéale

- *Quels métiers, activités ou rôles s'accorderaient le mieux avec ce que tu veux pour ta vie (temps, flexibilité, valeurs, non-négociables) ?*
- *Existe-t-il des métiers ou activités que tu pourrais ajuster ou réinventer pour qu'ils collent mieux à ton idéal ?*

---

---

---

💡 L'objectif ici n'est pas de te limiter mais de faire un inventaire des métiers que tu connais, qui t'inspirent ou que tu pourrais adapter à ta vie de rêve.

## RESSOURCES

# 12 formes de valeur

**Pour aller plus loin** : inspire-toi des 12 formes de valeur définies dans le MBA de *Josh KAUFMAN*. Elles t'aideront à clarifier les piliers de ton business idéal et à évaluer ce qui a vraiment de la valeur pour toi et tes clients.

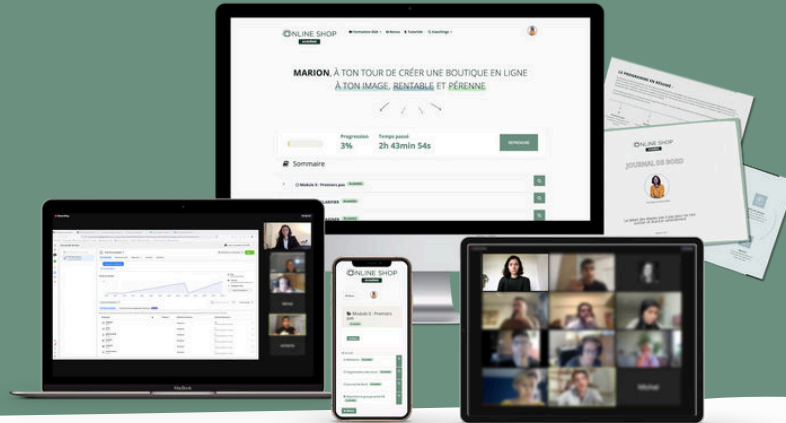
- 01 PRODUIT (OBJET PHYSIQUE)**  
Un objet physique que tu crées et vends (ex. : vêtements, mobilier, gadgets, nourriture, livres...)
- 02 SERVICE (EXPERTISE OU SAVOIR-FAIRE)**  
Une activité ou un savoir-faire que tu proposes, en échange de paiement (ex. : coaching, réparation, ménage).
- 03 EXPÉRIENCE**  
Une expérience que tu organises pour ton client, qu'elle soit physique ou virtuelle (ex. : événements, ateliers, escape games).
- 04 ABONNEMENT**  
Un modèle où les clients paient régulièrement pour accéder à des produits ou services (ex. : Netflix, box mensuelles, programme fitness).
- 05 REVENTE**  
Acheter des produits en gros ou à un fournisseur, puis les revendre à un prix plus élevé. (ex. : dropshipping, revente de vêtements d'occasion (Vinted), marketplaces comme Amazon, magasins franchisés.)
- 06 LOCATION**  
Proposer un bien ou un service à disposition pour une durée limitée, en échange d'un paiement. (ex : location de voitures, d'appartements...)

## RESSOURCES

- 07 REPRÉSENTATION COMMERCIALE**  
Distribuer ou représenter des produits ou services pour le compte d'une autre entreprise. (ex : franchises, agents commerciaux, VAD Tupperware).
- 08 AGRÉGATION D'UN PUBLIC**  
Fédérer une audience autour d'un sujet ou d'une communauté, puis vendre l'accès à ce public. (ex : chaînes YouTube, influenceurs sponsorisés, blogs avec affiliations, magazines et site web financés par la pub)
- 09 EMPRUNT**  
Générer de la valeur en prêtant ou en empruntant des ressources financières ou matérielles. (ex : banques qui prêtent de l'argent avec intérêts, crowdlending → prêt participatif)
- 10 OPTION**  
Vendre le droit (sans obligation) de réaliser quelque chose de défini à l'avance dans une période donnée. (ex: trading d'options financières, places de ciné/concert, bon de réductions, arrhes, droits de licence.)
- 11 ASSURANCE**  
Transfert de risque de l'acheteur au vendeur en échange d'un paiement. (ex : assurances habitation, santé, auto ; garanties prolongées pour produits électroniques ; assurances annulation pour voyages.)
- 12 CAPITAL**  
Investir dans des actifs qui prennent de la valeur ou génèrent des revenus à long terme. (ex : immobilier locatif, actions en bourse)

Ces 12 formes de valeur montrent que les façons de créer un business sont multiples et peuvent être adaptées à ta vision et tes aspirations. Que tu souhaites offrir un service, vendre un produit ou investir dans des actifs, il s'agit de choisir le modèle qui correspond le mieux à ta vie idéale et aux besoins de tes clients. N'oublie pas, tu peux aussi combiner plusieurs formes pour maximiser l'impact et la rentabilité de ton projet. 🚀

# Pour aller plus loin



✨ Ce défi t'a plu ? ✨ Bonne nouvelle : ce n'était qu'un avant-goût de **GOLDEN BRAND**, un programme en ligne spécialement conçu pour les entrepreneurs comme toi, qui veulent aller plus loin.

Avec Golden BRAND, l'objectif est simple :

- Créer une offre irrésistible.
- Construire une marque personnelle forte qui attire tes clients naturellement.
- Et surtout, apprendre à vendre sans effort pour récupérer du temps et enfin profiter pleinement de ta vie.

Tu y retrouveras des outils concrets, un accompagnement humain (individuel et collectif) et une communauté bienveillante pour avancer ensemble.

Si ce défi t'a inspiré, tu vas adorer découvrir la suite. ✨

Plus d'infos : <https://marionlechevallier.com/golden-brand>