

MAÏTÉ ROPERS



Première sur Google

PROPULSER SON BUSINESS
AU FÉMININ SUR LE WEB



« UNE PÉPITE. [...] EXPERTE
DANS SON DOMAINE, MAÏTÉ ROPERS
VA EMMENER DES MILLIERS
DE FEMMES ENTREPRENEURES
VERS LE SUCCÈS. »

Préface de Margaux Klein,
coach business, conférencière et auteure

A L I S I O

De plus en plus de femmes se lancent aujourd'hui dans l'aventure entrepreneuriale. Pourtant, créer son activité quand on est une femme peut vite ressembler à un long parcours du combattant : problèmes de financement, autocensure, syndrome de l'imposteur, manque de visibilité, de temps... Comment faire pour afficher haut et fort ses projets, son ambition et pérenniser rapidement son entreprise ?

Maïté Ropers, l'experte en référencement naturel partage avec vous sa méthode pour conquérir le web et faire décoller rapidement votre business. Au programme :

- Toutes les clés d'une stratégie de référencement accessible avec de nombreux entraînements (mots-clés, balisage, *netlinking*...).
- Des conseils et exemples de contenus digitaux pour rendre addicts vos futurs clients.
- 9 entretiens inspirants avec des web-entrepreneures à succès pour booster votre *mindset* (Hapsatou Sy, Chloé Bloom, Aline Bartoli...).

Grâce à ce livre, donnez-vous l'autorisation d'être une femme entrepreneure visible, de générer du chiffre via le web et le référencement. Explorez vos vrais désirs, transformez votre relation à l'argent et révélez l'ambitieuse en vous.

Maïté Ropers est consultante en référencement naturel (SEO), organisme de formation, fondatrice de la Level Up Académie (première école des métiers du web au féminin), et du podcast *Femmes du Web*. Contribuer au succès féminin est un moteur, pour elle... Moins de deux ans après le lancement de son service « 1^{er} sur Google », son CA annuel dépasse le demi-million d'euros.

ISBN 978-2-37935-264-5



9 782379 352645

19 €
PRIX TTC
FRANCE

Rayon : Vie professionnelle

ALISIO

ALISIO

L'éditeur des voix qui inspirent

Suivez notre actualité sur **www.alisio.fr** et
sur les réseaux sociaux LinkedIn, Instagram,
Facebook et Twitter !

Alisio s'engage pour une fabrication éco-responsable !

Notre mission : vous inspirer. Et comment le faire sans participer
à la construction du meilleur des futurs possible ?

C'est pourquoi nos ouvrages sont imprimés sur du papier
issu de forêts gérées durablement.

Conseil éditorial : Caroline Frisou

Suivi éditorial : Émilie Choupin

Relecture-corrrection : Audrey Peuportier

Maquette : Jennifer Simboiselle

Design de couverture : François Lamidon

Photo de couverture : Emilie Photographie Le Monde

© 2022 Alisio,

une marque des éditions Leduc

10, place des Cinq-Martyrs-du-Lycée-Bufferon

75015 Paris

ISBN : 978-2-37935-264-5

MAÏTÉ ROPERS



Première sur Google

**PROPULSER SON BUSINESS
AU FÉMININ SUR LE WEB**

A L I S I O

SOMMAIRE

Préface	7
Avant-propos	15
Introduction	21

PARTIE 1

LE SEO OU COMMENT SQUATTER LES PREMIÈRES PLACES SUR INTERNET	29
---	-----------

PARTIE 2

LE RÉDACTIONNEL OU COMMENT CRÉER DU CONTENU QUI REND ADDICT	111
--	------------

PARTIE 3

LE MINDSET OU COMMENT CROIRE EN SON BUSINESS POUR RÉUSSIR	187
--	------------

Conclusion – Y a plus qu'à...	263
Glossaire webmarketing	267
Remerciements	271
Table des matières	275

PRÉFACE

Vous voulez savoir comment Maïté Ropers peut réaliser 20 000 euros de vente en une seule semaine ? Ou bien comment elle a gagné une bouteille de champagne Dom Pérignon en quelques clics ?

Oui, l'auteure de ce livre vous réserve quelques surprises en plus de vous aider à propulser votre entreprise sur Google.

Pour ma part, la première fois que j'ai rencontré Maïté Ropers, c'était par écran interposé.

Je donnais alors un coaching en ligne, destiné aux entrepreneurs, avec mon associée Sabina. Maïté venait de rejoindre ce coaching en même temps qu'une petite dizaine d'autres personnes. L'objectif des participants avec ce coaching ? Ils désiraient tous augmenter leur chiffre d'affaires, et être plus libres de leur temps.

Le coaching durait six semaines à raison d'un rendez-vous par semaine de plus de quatre heures. C'était très intense pour les participants, comme pour moi et mon associée.

C'est donc dans ce cadre professionnel peu commun que j'ai eu le plaisir de rencontrer Maïté Ropers. J'étais sa coach business, et c'est elle qui m'a coachée.

Puisque vous tenez ce livre entre vos mains, vous allez bientôt découvrir que Maïté Ropers est une entrepreneure atypique et ambitieuse, une véritable experte dans son domaine. Et vous allez aussi découvrir l'histoire de la bouteille de champagne Dom Pérignon (qui est une histoire vraie, je le précise).

Lors du coaching, Maïté s'est tout de suite révélée comme une entrepreneure avec une réelle volonté de travailler sur elle en profondeur. Elle s'est vraiment mise à nu et n'a pas hésité à se montrer vulnérable.

Ses résultats financiers n'ont pas tardé à arriver en même temps que la libération de ses schémas inconscients. C'était autour de la quatrième ou de la cinquième semaine de coaching.

Je me souviens qu'elle a révélé devant le groupe que ce qu'elle voulait réellement accomplir avec son entreprise. Dans ma méthode, c'est ce que j'appelle « trouver sa vision ». Chaque entreprise a une vision, encore faut-il l'amener à notre conscience. Sinon on avance sans but et sans grand enthousiasme.

Maïté a donc révélé devant le groupe ce qui l'animait vraiment dans son business.

Elle avait enfin trouvé : elle voulait plus que tout aider les femmes à devenir numéro 1 sur Google grâce au référencement naturel : le SEO*¹.

C'était vraiment ça qui la faisait vibrer. Et elle voyait bien que des milliers de femmes avaient des idées incroyables, que c'était des entrepreneures talentueuses... Mais elle voyait aussi que le même problème revenait toujours.

Ce problème que Maïté a su reconnaître très vite, qui est peut-être aussi le vôtre et pour lequel elle est certainement la meilleure personne pour vous aider, est le suivant : ces femmes cheffes d'entreprise ne savaient pas comment se faire connaître naturellement et rapidement sur Internet.

Elles se tuaient souvent à la tâche, en cherchant des clients à droite, à gauche, en payant une agence marketing, de la publicité sur Facebook ou YouTube, ou encore en distribuant de bons vieux flyers.

Certaines de ces femmes entrepreneures perdaient parfois le sommeil à force de chercher comment obtenir plus de clients, sans jamais vraiment y parvenir.

Il faut dire que 30 % des entreprises font faillite avant leur troisième année d'existence et que celles qui résistent peinent à être rentables. Autant dire que Maïté avait repéré un problème de taille : faire connaître son entreprise est vital pour durer dans le temps.

1. Retrouvez les mots suivis d'un astérisque dans le glossaire page 267.

Mais pendant le coaching, elle ne s'est pas arrêtée là dans sa révélation.

Elle a enchaîné en racontant que, faire connaître les entreprises sur Internet, c'était son talent, qu'elle savait exactement comment les rendre visibles : en les faisant devenir numéro 1 du plus grand moteur de recherche au monde... Google.

Pour cela, elle s'appuie sur une technique dont elle est experte : le SEO, aussi appelé « référencement naturel ».

Et elle a fini en ajoutant qu'elle voulait se focaliser sur un certain type d'entrepreneurs, les femmes, parce que c'est ce qui l'animait le plus et pour une raison très simple : elle aussi avait eu des difficultés à se faire connaître au tout début de son parcours d'entrepreneuse.

Maintenant, elle souhaitait aider les autres entrepreneures à diffuser leur message au plus grand nombre.

Depuis presque dix ans, j'ai aidé plusieurs milliers de chefs d'entreprise à devenir libres financièrement en augmentant leur chiffre d'affaires. J'ai donc tout de suite vu que Maïté tenait sa vision et que le concept était simple et excellent.

Nous étions d'ailleurs tous convaincus que son chiffre à elle allait facilement doubler en se focalisant sur sa passion : aider les femmes à devenir numéro 1 de Google.

Son histoire et son envie ont aussi tout de suite résonné avec mon parcours car le SEO est ce qui m'a permis,

lorsque j'ai lancé mon premier business sur Internet, de quitter mon emploi de salariée à Paris.

Il faut dire qu'il y a quelques années, j'étais encore consultante dans un cabinet de conseil dans le quartier de la Défense. En parallèle de mon CDI, j'ai lancé un petit blog fitness et pour me faire connaître, j'ai très vite compris que Google devait être mon ami.

Comme le livre de Maïté Ropers n'était pas encore publié, j'ai passé des heures à me former pour devenir première de Google dans ma thématique. Objectif que j'ai atteint en quelques mois de travail acharné. Et c'est à ce moment-là que mon chiffre d'affaires a commencé à décoller, sans dépenses publicitaires, simplement avec le SEO.

Après plusieurs mois et beaucoup de nuits blanches, mon petit blog de fitness était numéro 1 de Google sur plusieurs mots-clés importants.

Grâce à cela, j'ai pu collaborer avec des marques internationales comme Adidas, MyProtein, ou encore Reebok. Cela m'a également permis de dégager un revenu mensuel plus important que mon salaire de consultante.

J'ai pu quitter mon emploi pour devenir libre de mon temps et ainsi développer mon entreprise.

Aujourd'hui, j'utilise toujours le référencement naturel pour chacune de mes entreprises que ce soit dans le coaching en ligne avec la marque Margaux Klein qui porte mon nom, ou mes différentes entreprises de *private equity* en Suisse.

En quelques années, je suis passée de salariée parisienne à multimillionnaire en Suisse. Et tout est parti d'un simple blog et d'une technique très précise : le référencement naturel.

Si j'avais connu Maïté Ropers plus tôt, j'aurais certainement gagné quelques années dans la réussite de mes entreprises. Il était donc évident que la passion de Maïté, couplée à son expertise, allait très vite être remarquée et demandée par les femmes entrepreneures.

Et c'est exactement ce qu'il s'est passé.

Tout d'abord, elle a gagné le concours que nous avons organisé avec mon associée Sabina lors du coaching. Nous avons lancé un défi à tous les participants : faire 10000 euros de vente en une semaine avec leur nouvelle vision, et leur nouveau produit 100 % aligné sur qui ils étaient et leur superpouvoir.

Et devinez quoi ?

Maïté Ropers a remporté le concours en explosant l'objectif avec plus de 20000 euros de vente. Elle venait de vendre un de ses sites extrêmement bien référencé et, bien sûr, numéro 1 sur Google en moins de quelques jours.

C'est ce que j'ai tout de suite apprécié avec Maïté : elle applique ce qu'elle enseigne, et elle réussit en transmettant ce qu'elle a elle-même appris et appliqué.

Maïté est non seulement talentueuse, mais surtout exigeante et rigoureuse dans son travail. Cela ne m'a pas

étonnée lorsqu'elle a remporté le concours. Et nous étions ravies avec Sabina de lui envoyer la bouteille de champagne Dom Pérignon qui revenait au gagnant.

Une fois le coaching terminé, Maïté s'était transformée et elle avait déjà rentabilisé le prix du coaching en réalisant plus de ventes que d'habitude avec son entreprise.

Mais elle ne s'est pas arrêtée là.

Quelques semaines plus tard, je reçois dans ma boîte e-mail, un message de Maïté contenant une vidéo, je la télécharge sur mon ordinateur et je la visionne en me demandant ce qu'elle contient.

Quel n'est pas mon plaisir quand j'apprends qu'elle a explosé son chiffre d'affaires, qu'elle va certainement dépasser le million de CA si elle continue comme ça, et qu'elle est très heureuse d'avoir suivi le coaching.

Je publie sa vidéo sur ma chaîne YouTube et une autre surprise arrive peu après.

Elle m'annonce qu'elle va réaliser deux de ses rêves très prochainement : se marier avec son chéri, et publier un livre pour aider encore plus de femmes à devenir numéro 1 de Google grâce à sa méthode !

Je trouve ça vraiment excellent, et par la même occasion j'accepte sa proposition d'écrire sa préface.

Pour avoir vu l'expansion et le développement personnel et professionnel de Maïté, je sais que vous tenez entre vos mains une pépite pour devenir numéro 1 de Google.

Je ne pourrais pas vous recommander quelqu'un d'autre que Maïté Ropers pour faire connaître votre entreprise grâce au SEO.

À force de coacher, de conseiller et d'accompagner les entrepreneurs ainsi qu'en investissant dans les entreprises innovantes en Suisse, j'ai appris à reconnaître un entrepreneur talentueux quand j'en rencontre un. Maïté fait partie de cette catégorie de personnes qui ont les épaules pour emmener des milliers de personnes vers le succès avec facilité et rapidité.

Vous êtes entre de bonnes mains, et il ne vous reste plus qu'à dévorer ses conseils et à les appliquer le plus vite possible.

Margaux Klein

AVANT-PROPOS

Chère entrepreneure qui lit cet ouvrage, ce livre a été écrit avec le cœur pour vous permettre de propulser votre business féminin sur Internet.

Très souvent, il m'est demandé pourquoi est-ce que je m'adresse exclusivement aux femmes dans mes contenus. C'est simple : ça vibre en moi. Du plus loin que je me souvienne, j'ai toujours eu la sensation qu'une femme doit plus prouver dans sa vie professionnelle. Montrer plus de légitimité, de compétences, d'expertise...

Plus, plus, plus, toujours plus.

Malgré cela, je sais que si vous lisez cet ouvrage, c'est que vous faites partie de ces femmes audacieuses et ambitieuses qui croient en leurs rêves.

Bravo ! Et félicitations !

*

J'ai toujours su que je serais un jour indépendante, que je piloterais mon propre business. Je ne savais pas encore

comment, mais je rêvais secrètement de construire mon succès.

Je suis née en 1986, je fais partie de cette génération qui bénéficie du combat des femmes précédentes. J'admire profondément nos aïeules qui ont œuvré pour nous permettre aujourd'hui d'être libres. Indépendantes. Autonomes.

Aujourd'hui, je me sens portée par quelque chose de plus grand que moi, qui m'anime profondément : contribuer au succès féminin. Je sais qu'à travers le référencement naturel, j'accompagne les femmes à prendre leur place sur le web. À dominer leur marché, à affirmer leur puissance, à être pleinement.

C'est un rêve de petite fille. Tout comme celui d'inspirer. Certaines fillettes rêvent d'un prince charmant s'élançant vers elle sur un superbe cheval blanc... Moi, je voulais me révéler au monde, être pleinement moi-même, et contribuer à l'essor des femmes.

*

Lorsque l'on me questionne sur la raison pour laquelle je ne m'adresse qu'aux femmes, et que l'on me demande si « ce n'est pas un peu sexiste tout de même », ma réponse est limpide. Je mets mon expertise au service des femmes entrepreneures pour les soutenir et participer à leur réussite. Quand mes clientes gagnent des premières places sur Google, je gagne aussi. Je me lance dans la danse de la joie, vraiment (en témoignent mes réseaux sociaux).

Malheureusement – et quoi que l'on en dise – une réalité subsiste dans l'entrepreneuriat féminin : l'ambition n'est pas franchement prise au sérieux. Cela m'horripile, m'agace et me désole à la fois.

Pourquoi devrions-nous jouer petit ?

Pourquoi les professionnels de la communication digitale minimisent-ils les souhaits des femmes entrepreneures ?

Pourquoi ces cheffes d'entreprise se sentent-elles infantilisées, pas entendues ou sous-estimées ?

Ce n'est pas normal. Et même scandaleux !

Voilà pourquoi je choisis de vous accompagner, femmes entrepreneures. Je comprends ce besoin d'être prise au sérieux, d'être entendue et comprise lorsque vous me dévoilez vos ambitions.

Alors, je mets mon expertise à votre service. Le cercle est vertueux : je gagne quand vous gagnez. Chaque cliente accompagnée est une pierre de plus vers ma satisfaction profonde : encourager et mettre en lumière les succès féminins.

Est-ce sexiste ? Oui, probablement.

Est-ce féministe ? Oui, également.

Toutefois, soyons claires : ce n'est pas contre le succès masculin, mais POUR contribuer au succès féminin.

Il existe tellement d'entrepreneurs dans la communication digitale aujourd'hui, que chacun est libre de s'adresser à qui il le souhaite. Il y a de la place pour tout le monde, et j'ai décidé de prendre ma place auprès des femmes ambitieuses.

Cela me fait vibrer, vraiment !

*

Souvent, lorsque je m'exprime en live sur les réseaux sociaux, mes abonnées me disent que je suis :

- > magnétique ;
- > passionnée ;
- > inspirante ;
- > pédagogue ;
- > excellente oratrice.

Savez-vous pourquoi ?

Tout simplement parce que le sens que je mets derrière mes actions me porte. Tout ce que je mets en place dans mes contenus est tourné vers cet objectif de cœur : contribuer au succès féminin.

Voilà pourquoi je souhaite de tout mon être vous permettre à travers cet ouvrage de propulser votre business féminin, tout en prenant du plaisir. C'est crucial, cette notion de plaisir.

Ce livre est construit de manière à vous permettre de comprendre les trois grands principes qui vont vous amener à gagner en visibilité sur le web. Il ne tient qu'à vous de les appliquer et réussir. Notez également que

AVANT-PROPOS

tout ce qui est développé dans ce livre est aussi applicable sur les autres supports de communication du digital comme les réseaux sociaux.

Alors, du plus profond de mon cœur, je vous souhaite du succès dans votre entreprise, de la réussite, et de la visibilité !

À vous de jouer...

INTRODUCTION

Le digital, Internet, le web ! Voilà LE levier-clé de ces dernières années, pas vrai ? Avant – dans un passé finalement assez proche –, faire connaître son business répondait à des codes simples :

- le bouche-à-oreille ;
- la réputation ;
- la communication *print* (papier).

En quelques années seulement, la méthode star qui s'est imposée pour gagner en visibilité et toucher ses futurs clients, c'est Internet. La toile du web et ses milliards de sites créés chaque année.

En 2017, lorsque j'ai compris que la clé ultime pour attirer à soi des clients sans s'épuiser – comme le miel attire les abeilles – était un site Internet bien référencé ; un gigantesque « tilt » s'est imprimé dans mon cerveau. La révélation.

Vous rendez-vous compte de la portée d'Internet ? Un site sans prétention qui génère un trafic de 500 visiteurs par jour, ce sont des opportunités folles de faire grandir son chiffre d'affaires, non ?

*

Imaginez un peu.

C'est comme si vous aviez un commerce ouvert vingt-quatre heures sur vingt-quatre avec une personne disponible pour renseigner à la perfection vos prospects. Tous les jours, 500 personnes découvrent votre magasin, 500 personnes susceptibles d'acheter votre produit ou service. Soit 15 000 opportunités par mois. Cela ne se refuse pas, n'est-ce pas ?

Cette perspective, c'est le tsunami mental qui s'est abattu sur moi il y a quelques années. En tant qu'ancienne commerciale de terrain, j'ai vite compris l'enjeu et le pouvoir stratégique d'Internet pour une entreprise.

Alors, je m'y suis engouffrée. *Blogging*, création de site Internet, apprentissage de la rédaction web (l'art d'écrire pour le web, nous y reviendrons), *copywriting*, *storytelling* et bien sûr... le SEO.

Le fameux SEO dont je parle tout le temps sur mon site Internet et sur mes réseaux sociaux favoris (Instagram et Pinterest). Le SEO (*Search Engine Optimization*), c'est le référencement naturel ou l'optimisation pour les moteurs de recherche (avec Google en tête de liste). Autrement dit, le SEO est la méthode qui permet à un site Internet de se positionner dans les premiers résultats des moteurs de recherche.

*

Personnellement, je me suis littéralement prise de passion pour le SEO. J'y vois un jeu grandeur nature, un immense jeu stratégique – plus exaltant encore qu'un Monopoly en famille à un réveillon de Noël lorsque l'on possède la rue de la Paix.

En quatre ans, j'ai tout testé, tout. Pour mon compte, avec la dizaine de sites créés, pilotés, avortés, vendus, conservés... Mais aussi et surtout pour mes clientes.

Lorsque j'ai découvert l'univers du web avec le *blogging*, j'ai immédiatement compris le potentiel économique d'Internet, dans tous les domaines. J'ai donc cherché ce qui faisait la différence entre un site qui est en première place dès que l'on fait une recherche sur le web et un site qui n'apparaît jamais. Pourquoi certains apparaissent-ils systématiquement et se positionnent-ils comme des références alors que d'autres ne ressortent jamais dans les deux premières pages* de Google ?

Et à force de chercher, j'ai trouvé. La différence, ce truc en plus que j'enseigne désormais, c'est le SEO. Le référencement naturel.

Lorsque je me suis rendu compte que cette méthodologie faisait véritablement la pluie et le beau temps sur Internet, j'ai tout de suite voulu la comprendre. Puis l'appliquer et la maîtriser sur le bout des doigts.

J'ai donc repris une vingtaine d'articles* de blog présents sur mon site, et je les ai « optimisés SEO », pour que Google les mette en avant. J'ai également écrit de nouveaux contenus, en respectant une stratégie (que je vous dévoile en partie 1, rassurez-vous).

Résultat ? En un mois, la fréquentation est passée sur mon site de 80 visiteurs par jour à 300.

Bingo !

Puis, six mois plus tard, je passais les 1000 visiteurs par jour. Quatorze mois après les premières actions, mon site recevait 2000 visiteurs par jour. Soit 60000 par mois. L'équivalent d'un stade de foot comme le Parc des Princes à Paris. J'ai ensuite profité de cette visibilité organique pour proposer des infoproduits (e-book en ligne) et monétiser mon site web à hauteur de 41000 euros en un an.

Au-delà d'un CA, le référencement naturel apporte surtout de la visibilité qualifiée. J'insiste sur le QUA-LI-FIÉE ! Pas des touristes, non. Des futurs acheteurs, intéressés et motivés.

Aujourd'hui, il ne se passe pas un jour sans que je reçoive un e-mail de prise de contact pour mes services SEO. Pas un jour sans une interaction avec ma cible. Mon site Internet travaille pour mon business, qui travaille pour moi.

Spoiler alert !

Je ne suis pas la seule pour qui le SEO a transformé le business. Mes clientes ont aussi vu leur chiffre d'affaires décoller, leur visibilité croître, leur communauté devenir fan, voire addict.

Des exemples ?

- Lucie, qui a vu son chiffre d'affaires de formation en ligne passer de 110 000 euros à plus de 240 000 euros en un an.

- Marine, qui vendait pour 6000 euros de produits cosmétiques est passée grâce à l'organique à plus de 27000 euros par mois grâce au SEO.
- Estelle, qui a vu son site de prestation de services passer de la huitième page à la première page en moins de deux mois (avec une meilleure visibilité, plus de devis, plus de ventes).

Bluffant, n'est-ce pas ? Vous pouvez en faire autant. Peu importe votre domaine, je vous l'assure.

Personnellement, j'ai choisi de me consacrer au SEO dédié au business féminin afin de contribuer à la réussite féminine. Nous y reviendrons dans cet ouvrage, mais si ce livre existe, c'est aussi pour cette raison.

Le saviez-vous ? En 2020, quatre entreprises individuelles sur dix sont créées par des femmes. Nous prenons donc enfin le pouvoir par le biais entrepreneurial ! Et quoi qu'on en dise, cela reste assez nouveau (quelques dizaines d'années) dans notre société patriarcale.

J'ai observé quelque chose d'incroyable (ou plutôt d'effrayant) auprès de mes abonnées et clientes. Plus de 90 % d'entre elles sont reconnaissantes du fait que je m'adresse exclusivement à un public féminin, en joie, soulagées aussi.

Pourquoi, d'après vous ?

Parce qu'en frappant à la porte de professionnels de la communication digitale, elles ne se sont pas senties assez comprises, considérées, soutenues, prises au sérieux... Problèmes que rencontrent moins souvent nos

amis de la gent masculine. C'est un fait, pas des suppositions. Un vrai constat.

Souvent, lorsqu'une femme lance son activité d'indépendante, l'entourage présuppose qu'il s'agit d'un « complément de revenus ». Ou d'un business à l'ambition modeste. Cette vérité est moins présente pour les créations d'entreprise masculines, pas vrai ? Quand un homme lance son entreprise, personne ne doute du fait qu'il s'agit d'une activité principale. Qui sera florissante, qui plus est.

Peut-être que tout ceci est inconscient. Lié à notre société et à la dominante masculine de ces derniers siècles. Il est grand temps d'insuffler le changement !

Les femmes sont de plus en plus nombreuses à vouloir se connecter à leur puissance féminine. Leur féminin sacré, la part en elle qui prend totalement sa place, qui assume !

Et puis, je voudrais vous montrer que vous, femme entrepreneure, vous pouvez tirer votre épingle du jeu. Vous pouvez prendre votre place dans le monde, dans la vie entrepreneuriale ou personnelle. Dans le business « en dur », mais aussi en ligne.

Vous pouvez le faire. À condition d'appliquer la bonne méthode, celle qui fait des étincelles et vous offre des résultats tangibles. Lesquels ?

- Plus de visibilité sur Internet (avec votre site, et les réseaux).
- Plus d'opportunités professionnelles.
- Plus de crédibilité.
- Plus de chiffre d'affaires généré.