



60 ACCROCHES À PERSONNALISER

LA MÉTHODE G.I.R.L. / BANQUE TÉLÉCHARGEABLE



Un début qui donne envie de rester.

Remplace les mots entre [crochets]. Adapte chaque phrase à ton activité, à la personne et au contexte.

Mon prénom, mon nom et mon entreprise

Ce que je veux être capable de faire après cette formation

Les couleurs de ce cahier identifient Girlboss. Dans tes exercices, utilise ton activité, tes images, tes mots et ton identité. À imprimer ou à annoter dans ton lecteur PDF.

Comment utiliser cette banque

Choisis une intention, adapte une phrase et vérifie qu'elle correspond au contenu qui suit. Une accroche précise vaut mieux qu'une promesse exagérée.



La curiosité utile

Annonce ce que la personne va réellement découvrir, puis livre la réponse.

01. Le détail à regarder avant de choisir [produit ou service].
02. J'aurais aimé savoir [apprentissage précis] avant de commencer.
03. Voici ce qui change quand on remplace [habitude] par [approche].
04. Deux versions de [sujet] : vois-tu la différence?
05. La question que je pose avant de recommander [solution].
06. Ce que tu ne vois pas dans [résultat montré].
07. Pourquoi j'ai changé ma façon de faire [étape].
08. Un petit détail de [offre] qui mérite qu'on s'y attarde.
09. Je te montre l'envers de [processus ou réalisation].
10. Avant de décider pour [offre], regarde ceci : [critère].

Ma version adaptée à mon entreprise

Vérifie : le contenu livre ce que l'accroche annonce. Une expérience personnelle est vraie, une preuve est disponible et une condition importante reste visible.



Un problème qu'on reconnaît

Nomme un besoin concret sans faire peur ni supposer que tout le monde le vit.

11. Tu hésites entre [option A] et [option B]? Commence ici.
12. Si [difficulté] te fait perdre du temps, vérifie [point].
13. Quand [situation] arrive, voici ma première vérification.
14. Trois choses à préparer avant [action].
15. Tu cherches [résultat] sans [contrainte]? Voici une piste.
16. Le passage qu'on oublie souvent dans [tâche], selon mon expérience.
17. Ta question sur [sujet] revient souvent : on en parle.
18. Tu ne sais pas par où commencer avec [sujet]? Essaie cette étape.
19. Une façon plus simple de comprendre [notion].
20. Avant de refaire [travail], vérifie si [cause possible].

Ma version adaptée à mon entreprise

Vérifie : le contenu livre ce que l'accroche annonce. Une expérience personnelle est vraie, une preuve est disponible et une condition importante reste visible.



Une histoire vraie

Choisis une histoire que tu peux raconter et relie-la à un apprentissage utile.

21. Au début, je pensais que [croyance personnelle].
22. J'ai changé d'avis sur [sujet] après [expérience].
23. Le jour où [événement réel], j'ai compris [leçon].
24. Cette petite erreur m'a appris à [action].
25. Je te raconte pourquoi j'ai créé [offre].
26. J'ai hésité avant de montrer [coulisse autorisée].
27. Voici le conseil que je donnerais à la personne que j'étais à mes débuts.
28. Une demande de cliente m'a fait revoir [étape].
29. Le moment où j'ai choisi de faire [décision], même avec mes doutes.
30. Derrière cette réalisation, il y a [histoire précise].

Ma version adaptée à mon entreprise

Vérifie : le contenu livre ce que l'accroche annonce. Une expérience personnelle est vraie, une preuve est disponible et une condition importante reste visible.



L'expertise qu'on voit

Montre un geste, un raisonnement ou une preuve que tu peux soutenir.

- 31. Je te montre comment je vérifie [critère].
- 32. Voici ma méthode en trois étapes pour [tâche].
- 33. Regarde la différence avant et après [intervention réelle].
- 34. Pourquoi je choisis [option] dans cette situation précise.
- 35. Un test simple pour comparer [deux possibilités].
- 36. Ce que je regarde en premier dans [sujet].
- 37. On décortique ensemble [cas anonymisé ou démonstration].
- 38. Je réponds à une question de mon métier : [question].
- 39. Voici ce que contient réellement [produit, service ou forfait].
- 40. Une astuce que j'utilise quand [contexte].

Ma version adaptée à mon entreprise

Vérifie : le contenu livre ce que l'accroche annonce. Une expérience personnelle est vraie, une preuve est disponible et une condition importante reste visible.



La connexion et les valeurs

Parle de ton approche sans inventer une émotion chez ton public.

41. Si tu aimes [valeur ou façon de faire], voici comment je l'applique.

42. Chez moi, [valeur] se voit surtout dans [geste].

43. Une chose que j'assume de plus en plus dans mon entreprise : [choix].

44. Je peux être [trait personnel] et bien faire mon travail : voici comment.

45. Un petit moment de mon quotidien qui raconte mon approche.

46. Ce que je veux que tu comprennes avant de travailler avec moi.

47. Voici pourquoi je prends le temps de [geste professionnel].

48. Ma version de [notion] ressemble à [exemple concret].

49. On peut avoir des parcours différents et partager [besoin ou valeur].

50. Si tu t'es déjà demandé [question réelle], bienvenue dans les coulisses.

Ma version adaptée à mon entreprise

Vérifie : le contenu livre ce que l'accroche annonce. Une expérience personnelle est vraie, une preuve est disponible et une condition importante reste visible.



Présenter une offre avec clarté

Ouvre la conversation commerciale; l'appel à l'action viendra ensuite.

- 51. J'ai conçu [offre] pour les personnes qui veulent [bénéfice réaliste].
- 52. À qui [offre] peut être utile, et dans quel contexte.
- 53. Voici ce que tu reçois avec [offre].
- 54. Une question à te poser pour savoir si [offre] te convient.
- 55. Ce qui distingue mes deux options [A] et [B].
- 56. Comment se déroule [service] du début à la fin.
- 57. Tu veux savoir ce qui est inclus dans [prix ou forfait]? Je te montre.
- 58. Voici les informations à connaître avant de réserver [offre].
- 59. Une nouvelle façon de découvrir [produit ou expertise].
- 60. Si ton besoin est [besoin précis], voici comment je peux t'accompagner.

Ma version adaptée à mon entreprise

Vérifie : le contenu livre ce que l'accroche annonce. Une expérience personnelle est vraie, une preuve est disponible et une condition importante reste visible.



Compose ta version

Un modèle sert de tremplin. Les détails de ton entreprise font le reste.

La personne visée et son besoin

Le numéro de la phrase choisie et mon intention

Ma phrase finale, dans mes mots

Le contenu qui tiendra cette promesse

- ☐ Le message correspond à une offre ou à une expérience réelle.
- ☐ Les mots sont précis et compréhensibles pour ma clientèle.
- ☐ J'ai retiré les [crochets] et les affirmations que je ne peux pas soutenir.
- ☐ Je peux expliquer pourquoi cette phrase convient à ce contenu.

À tester : change un seul élément à la fois et note les réactions utiles à ton objectif. Une publication isolée ne suffit pas pour conclure sur toute ta stratégie.