

# Devenez Ambassadeur/rice de Bloom

---

Soyez récompensé(e) pour chaque client que vous référez.

Bloom Advocates Program

Bloom by Julie



« Merci de votre intérêt pour le Bloom Advocates Program ! Je vous suis profondément reconnaissante pour votre soutien. Bloom s'est développé essentiellement grâce au bouche-à-oreille, et ce programme est ma façon de rendre la pareille à ceux qui ont fait connaître Bloom autour d'eux. L'idée m'est venue quand une amie a recommandé quatre nouveaux clients, et que je voulais trouver un moyen de la remercier. C'est ainsi que le Bloom Advocates Program a été lancé, et je suis ravie de l'ouvrir à tous ceux qui vont contribuer au succès de Bloom. »

*Julie*



# Le Bloom Advocates Program : Ma promesse

Pour chaque contact référé qui devient un(e) client(e) payant(e) avec une valeur de projet supérieure à CHF 1'500.-\*, Bloom by Julie offre à l'ambassadeur ou à l'ambassadrice une récompense cashback de 10 % sur le montant total payé.

\*Le montant moyen dépensé par client en 2024 était de CHF 1'694.30.

# Bon à savoir

**Présentez votre prospect via des canaux officiels, tels que par e-mail.**

Le cashback sera émis une fois que le paiement du/de la client(e) référé(e) aura été effectué.

Cet accord est valable exclusivement pour les nouveaux clients que vous nous recommandez.

Les paiements en cashback seront effectués dans les 48 heures suivant la réception du paiement du client.

# Prêt(e)?

## Apprenez tout sur Bloom

Je vous invite à découvrir ce document et à explorer le compte [Instagram](#) de Bloom ainsi que son [site Web](#).  
N'hésitez pas à faire part de vos questions et commentaires !

## Envoyez-moi un petit message

Envoyez un e-mail à [hello@bloombyjulie.com](mailto:hello@bloombyjulie.com) avec l'objet « Inscription au Bloom Advocates Program ».  
Expliquez comment vous pouvez contribuer et pourquoi Bloom vous inspire.  
Simple et sans stress — j'attends vos nouvelles avec impatience !

## Signez l'Accord

Une fois les détails finalisés, vous recevrez une lettre d'accord à compléter avec vos coordonnées bancaires et votre signature pour officialiser notre collaboration et débiter.



*Le saviez-vous ?*



**4** solopreneurs  
sur **10** retournent sur le marché du travail  
après l'échec de leur entreprise.

Gérer **seul(e)** tous les aspects d'une entreprise peut s'avérer accablant, notamment quand on maîtrise moins bien la technologie et le design.

— Pourquoi?

*Alors apportons-leur*

*des solutions qui ont du sens !*

*Et vous serez récompensé(e) pour*

*avoir soutenu leur parcours.*

# Ma mission —

Offrir aux entrepreneurs motivés des outils et des stratégies pour **une image de marque cohérente et une communication claire**, afin de **renforcer leur notoriété et crédibilité pour convertir leurs potentiels clients.**

Intégrer **les meilleures pratiques** de gestion de **l'expérience client** pour encourager **la fidélisation et garantir un succès durable grâce à une clientèle fidèle et un bouche-à-oreille positif.**

**Standardiser leurs opérations** pour optimiser temps et ressources, **améliorant ainsi l'efficacité et procurant une tranquillité d'esprit**, permettant ainsi de se concentrer sur une croissance ciblée et un impact positif.

# Pourquoi avec moi?

- En tant que solopreneure ayant lancé cinq projets entrepreneuriaux différents dans le passé, **je comprends parfaitement les défis.**
- Mon diplôme en gestion hôtelière de l'EHL, de renommée mondiale, me confère une **expertise en matière d'efficacité et d'excellence du service client.**
- De plus, mon expérience en design, combinée à ma synesthésie, me confère **une perspective unique sur l'esthétique.**
- **Animée par ma passion et mon engagement envers l'excellence,** j'assiste les solopreneurs dans leur développement.

Pour moi, Bloom représente **bien plus qu'une entreprise** ; c'est une plateforme où je peux exprimer ma passion d'aider les autres à découvrir leur propre potentiel, en les guidant vers le succès financier et l'épanouissement personnel.

## Qui suis-je ?

D'un petit village de montagne en Suisse à un univers d'exploration et de réalisations, mon parcours a été tout sauf ordinaire.

Ma vie est un mélange de créativité et de stratégie, explorant des talents à la fois dans les arts et dans le domaine des affaires, animée par une curiosité constante pour la nature humaine et la psychologie.

Passionnée de détails et d'innovation, j'ai fondé Bloom à Genève, où j'ai rapidement triplé son chiffre d'affaires en quelques mois seulement. Ce succès témoigne non seulement d'un travail acharné, mais aussi de la puissance des idées novatrices et de la résilience.

Pour moi, Bloom représente bien plus qu'une entreprise ; c'est une plateforme où je peux exprimer ma passion d'aider les autres à découvrir leur propre potentiel, en les guidant vers le succès financier et l'épanouissement personnel.

Mon objectif est de produire un impact réel, en habilitant les autres à atteindre leur plein potentiel et à expérimenter la valeur découlant d'une croissance et d'une créativité intentionnelles.

[LinkedIn](#)

Ce que je fais



J'accompagne les solopreneurs dans la clarification de leur stratégie et identité de marque, l'amélioration de la gestion de l'expérience client, et l'optimisation de leurs opérations, **en proposant un accompagnement sur mesure, simple, ainsi que des outils faciles à utiliser et à implémenter.**

Pour qu'ils →

**Attirent** les bons clients.

Assurent leur **fidélité**.

Bénéficient du bouche-à-oreille **favorable**.

Deviennent plus **efficace**.

**Préservent** leurs ressources.

Profitent d'une croissance **durable**,  
de **stabilité** et de **tranquillité** d'esprit.

# Ma démarche ?

Pour attirer les clients idéaux, nous...

Développons un **Brand Book détaillé** avec tous les **éléments de marque nécessaires** et mettons en place un **cadre de communication clair** avec un plan de contenu pour au moins trois mois.

Cette approche stratégique assure une bonne reconnaissance, attire la bonne clientèle et renforce la confiance grâce à une image de marque et une communication claires et cohérentes.

Pour garantir la fidélisation de la clientèle et bénéficier d'un bouche-à-oreille favorable, nous...

Mettons en œuvre les **meilleures pratiques et modèles de gestion CX pour le parcours client** étape par étape, avec tout le **matériel nécessaire**.

Cette planification minutieuse améliore l'expérience client, encourageant le bouche-à-oreille favorable et la fidélisation de la clientèle.

Pour devenir plus efficaces et préserver les ressources, profiter d'une croissance durable, de stabilité et de tranquillité d'esprit, nous...

Mettons en place des **outils opérationnels essentiels** et établissons une routine de travail optimisée qui **maximise l'efficacité**.

La standardisation des opérations permet non seulement d'accroître l'efficacité et d'optimiser les ressources, mais aussi de dégager plus de temps et de fonds pour le développement. Cela permet de commencer chaque journée en toute tranquillité, sachant que les routines et les habitudes sont en phase avec les valeurs personnelles et les objectifs de l'entreprise.



# Souffrent-ils de...

## Reconnaissance insuffisante de la marque :

Les clients potentiels ne connaissent pas suffisamment la marque, probablement en raison de promesses non tenues ou **d'une sous-évaluation de l'offre qui masque la véritable valeur et la structure tarifaire.**

## Insatisfaction des clients :

Les clients, probablement insatisfaits, **ne reviennent pas, ne recommandent pas les services aux autres** et peuvent même partager des expériences négatives.

## Gaspillage des ressources :

L'inefficacité et le manque d'organisation entraînent **des dépenses inutiles de temps et de ressources**, ce qui entrave le bon fonctionnement de l'entreprise.

Alors, vous êtes  
au bon endroit,  
& eux, ont *la chance*  
*de vous connaître.*

Leur succès...



## Clarifier

À l'issue de notre séance, Monica a ressenti **un nouvel élan grâce à un plan d'action précis, qui lui a permis de doubler sa productivité**. Désormais, elle progresse avec assurance dans sa carrière, atteignant ses objectifs avec détermination.



## Améliorer

Grâce à une approche plus personnalisée, **la satisfaction client a augmenté de 30 %**. Les clients ravis ont partagé leurs expériences positives, **entraînant une hausse de 50 % des recommandations et stimulant ainsi la croissance organique**.



## Optimiser

En optimisant ses processus, Siofra a **amélioré sa concentration et sa discipline, réduisant les erreurs de 40 %**. Son flux de travail optimisé lui permet désormais d'obtenir des résultats plus rapidement et avec une plus grande précision.

# Comment ça marche

1

## **Clarifier** leur stratégie et identité de marque

Pour obtenir une solide reconnaissance de marque, attirer le bon public, inspirer confiance grâce à des stratégies de communication cohérentes, et cultiver une communauté fidèle qui défend leur marque.

2

## **Améliorer** leur gestion de l'expérience client

En offrant un parcours client fluide et de haute qualité qui favorise des relations durables, fidélité et un bouche-à-oreille favorable aux services de l'entreprise.

3

## **Optimiser** leurs opérations

Pour économiser du temps et des ressources, améliorer la rentabilité et garantir l'alignement avec les objectifs commerciaux à long terme.

Plus de détails →

# CHAPITRE 1

## Clarifier leur stratégie et identité de marque

### Éléments essentiels de leur marque

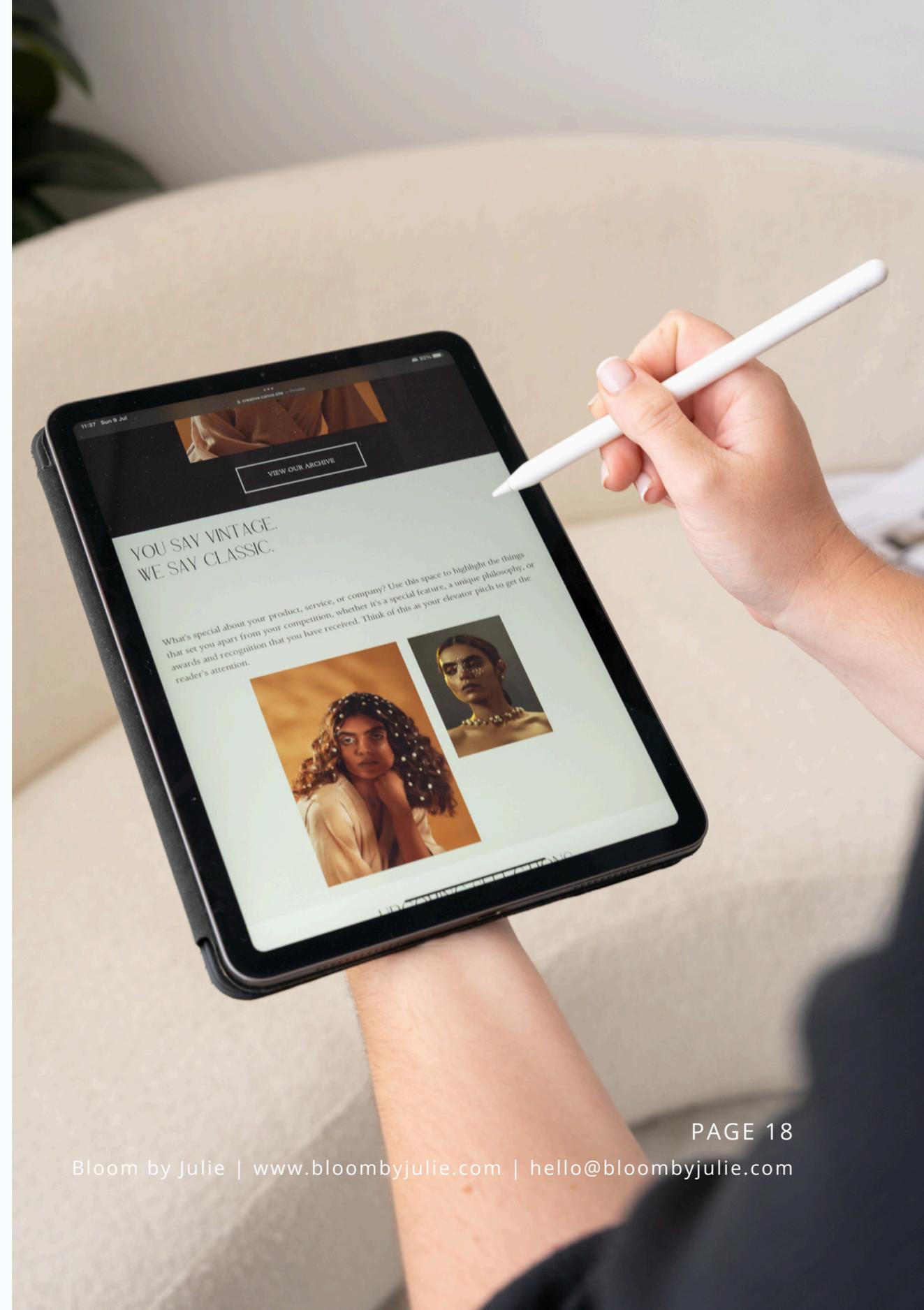
- Audit : Session approfondie de deux heures, en présentiel ou en ligne, pour évaluer l'état actuel de leur marque. Cette session couvre leur positionnement stratégique (vision, marché cible, persona, offres), leur identité visuelle (logo, typographie, imagerie) ainsi que leur cadre de communication (ton de voix, canaux utilisés).
- Création d'un Brand Book (guide de marque) : Brand Book de 25 à 30 pages détaillant les axes d'amélioration stratégique pour leur positionnement, identité visuelle et communication. Le livrable final comprend le Brand Book au format PDF ainsi qu'un dossier partagé sur Google Drive et Canva Pro regroupant tous les éléments clés de leur marque.

### Stratégie de communication

- Canaux : Mise en place d'un site internet optimisé pour le SEO (référencement naturel), dans une langue supplémentaire si besoin, d'un profil Google Business et de comptes sur les réseaux sociaux. L'objectif est d'harmoniser tous les canaux pour garantir une communication cohérente et claire.
- Plan de communication : Une session de quatre heures pour élaborer une stratégie de communication détaillée et un plan de contenu ciblé couvrant trois mois, conçu pour engager efficacement leur audience.

### Gestion sous-traitée des réseaux sociaux (3 mois)

- Planification stratégique du contenu : Une session mensuelle d'une heure pour sélectionner les thématiques et les contenus à publier.
- Création et publication régulière : Conception des visuels et des textes, avec une publication régulière pour maintenir une connexion active avec leur audience.
- Gestion de la communauté en ligne : Suivi et animation constants (par exemple, via les Stories) pour entretenir une communauté dynamique et engagée.
- Rapports trimestriels de performance du contenu : Analyses détaillées pour évaluer la croissance de la communauté, l'engagement et la rentabilité des actions menées.





## CHAPITRE 2

# Améliorer leur gestion de l'expérience client

### **(Re)Design d'une offre**

- Conseil : Une session approfondie de quatre heures dédiée à la (re)définition d'une offre de service spécifique. Elle inclut la description détaillée des livrables, la définition des canaux de distribution, ainsi qu'une première ébauche de la cartographie du parcours client.
- Cartographie : Un plan détaillé du parcours client intégrant les meilleures pratiques de l'industrie. Ce parcours, précis et opérationnel, facilite la création de contenu et le développement de modèles.

### **Développement de contenu**

- Création de contenu et de modèles : Création de contenu personnalisé et de modèles pour tous les points de contact essentiels du parcours client (disponible dans une langue supplémentaire). Le livrable final est un dossier partagé sur Google Drive, où tous les contenus et modèles sont organisés par point de contact.

### **Lancement**

- Plan de lancement : Un plan de mise sur le marché orienté sur le PMV (Produit Minimum Viable) qui identifie le marché cible, la proposition de valeur, le prix de base, les canaux de communication, les activités marketing essentielles, une chronologie de lancement simple et des indicateurs pour un lancement rapide et un retour d'information utile.

# CHAPITRE 3

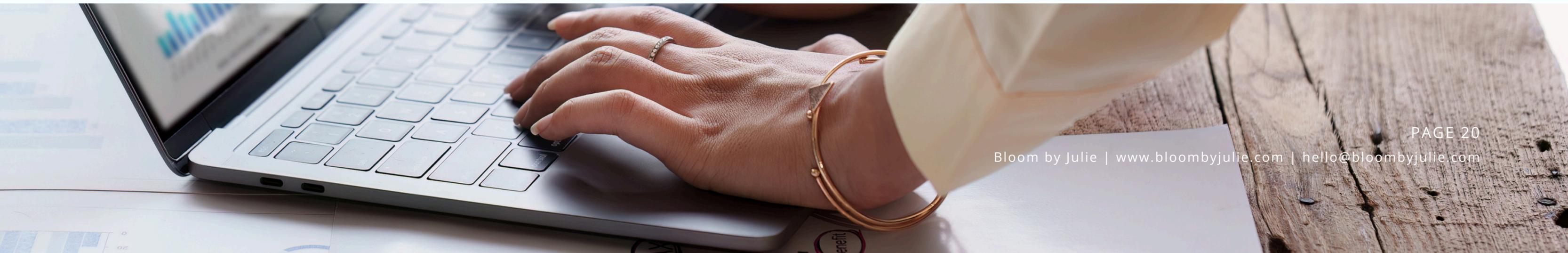
## Optimiser leurs opérations

### **Systemes**

- Intégration de la Gestion de la Relation Client (GRC) : Mise en place et intégration d'un système pour une gestion optimisée des relations clients et une prise de décision stratégique basée sur ces données. Le livrable final est un fichier Google Sheet ou Microsoft Excel prêt à l'emploi, configuré comme un GRC.
- Gestion du résultat (P&L): Outils et stratégies pour surveiller et gérer la performance financière, garantissant la durabilité et la croissance. Le livrable final est un fichier Google Sheet ou Microsoft Excel prêt à l'emploi, configuré comme un P&L.

### **Opérations & Productivité**

- Processus centralisés : Standardisation des opérations pour améliorer l'efficacité, réduire les gaspillages et faciliter la gestion.
- Routines productives : Mise en place de routines et d'habitudes qui renforcent la productivité et alignent les activités quotidiennes sur les objectifs stratégiques.



*Vous aimeriez aider  
d'autres à trouver des  
solutions qui ont du sens ?*

### Apprenez tout sur Bloom

Je vous invite à découvrir ce document et à explorer le compte Instagram de Bloom ainsi que son site Web. N'hésitez pas à nous faire part de vos questions et commentaires !

### Envoyez-moi un petit message

Envoyez un e-mail à [hello@bloombyjulie.com](mailto:hello@bloombyjulie.com) avec l'objet « Inscription au Bloom Advocates Program ». Expliquez comment vous pouvez contribuer et pourquoi Bloom vous inspire. Simple et sans stress — j'attends vos nouvelles avec impatience !

### Signez l'Accord

Une fois les détails finalisés, vous recevrez une lettre d'accord à compléter avec vos coordonnées bancaires et votre signature pour officialiser notre collaboration et débiter.



[www.bloombyjulie.com](http://www.bloombyjulie.com)

hello@bloombyjulie.com  
+41 79 272 98 93

Genève, Suisse



@bloombyjulie