

GUIDE OFFERT · FERNANDO HERNÁNDEZ

LA MÉTHODE DES 97%

Comment aller chercher les 97% de ton marché que tout le monde ignore — et arrêter de te battre pour les 3% les plus chers.

Tu te trompes de cible (et ce n'est pas ta faute)

Tu veux scaler ton business. Alors tu pousses tes ads, tu affines ton offre, tu cherches plus de prospects.

Mais le problème n'est ni tes ads, ni ton offre. Le problème, c'est que **97% de ton marché n'est pas encore prêt à acheter** — et que, comme presque tout le monde, tu concentres 100% de ton énergie sur les 3% restants.

Les 3% qui cherchent à acheter **maintenant** sont les plus chers à atteindre, et tous tes concurrents se battent pour eux. C'est la part la plus petite ET la plus disputée du gâteau.

La vraie opportunité — celle qui fait scaler une entreprise — est de l'autre côté de la pyramide.

Chaque marché ressemble à ça

3%

Prêts à acheter **maintenant**. Ils cliquent sur Google Ads. CPC énorme. Tout le monde se bat ici.

97%

Pas encore prêts. Le **trafic froid**. C'est là qu'est la plus grosse opportunité financière de ton marché — et presque personne ne s'en occupe.

La fortune n'est pas dans les 3%. Elle est dans ta capacité à **capter, réchauffer et convertir les 97%** avant qu'ils ne soient « prêts ». Quand ils le deviennent, tu es déjà le seul nom dans leur tête.

La règle d'or : on ne traite JAMAIS les 97% comme les 3%. Aux 3%, on vend. Aux 97%, on apporte de la valeur.

Le piège dans lequel tombent 97% des entrepreneurs

Face aux 97%, la plupart font la même erreur : ils envoient des **commerciaux agressifs** sur des gens qui ne sont pas prêts.

Des « closers requins » qu'on voit venir à 100 km. Résultat : les prospects fuient, et le taux de closing reste **sous les 30%**.

Et là, l'erreur fatale : ils en concluent « mon audience est mauvaise ». Faux. **Ce n'est pas un problème d'audience. C'est un problème de méthode.**

Les gens n'achètent pas à celui qui les chasse. Ils achètent à celui qui les **aide**. Inverse cette dynamique, et tout change.

La méthode, en 4 mouvements

1 Touche les 97% froids

Va les chercher là où ils sont (trafic froid, contenu), pas seulement les 3% qui cherchent déjà.

2 Apporte de la valeur, encore et encore

Tu ne vends pas — tu accompagnes. Tu résous leur problème mieux que quiconque sur le marché.

3 Laisse-les lever la main d'eux-mêmes

Quand la confiance est là, c'est EUX qui viennent. Ils arrivent déjà convaincus.

4 Transforme l'appel de vente en appel stratégique

Tu ne pousses pas, tu diagnostiques. Il se convainc lui-même. C'est ça qui fait exploser ton closing.

Garde ton mental focalisé sur une seule chose : **résoudre le problème de tes prospects mieux que n'importe qui**. Fais-le obsessionnellement, et le reste vient par son propre poids.

Ton prochain pas

Tu as maintenant le cadre. La question, c'est : tu continues comme avant — à te battre pour les 3%, à closer sous 30% — ou tu intègres cette méthode dans TON business ?

Si tu veux qu'on regarde ton cas précis et qu'on identifie où ça bloque dans ton tunnel, réserve un **appel stratégique**. On ne te vend rien : on diagnostique, et tu repars avec un plan d'action clair.

Réserve ton appel stratégique

60 minutes sur ton business. Concret, sans bullshit.

calendly.com/fh--20/30min

Une question avant ? Réponds simplement à l'email qui accompagne ce guide — je lis tout.