
OMA STUDIO · FREEBIE

L'Auto-Diagnostic

P.R.I.S.M.E.

Mesurez en 10 minutes l'écart entre ce que vous valez et ce que votre image digitale communique.

6 axes · 18 questions · 1 score · 1 prescription

Comment utiliser ce document

Pour chaque question, entourez ou notez votre score de 1 à 10.

1 = jamais / très mauvais — 10 = toujours / excellent

Soyez honnête. Personne ne voit ce document sauf vous.

La vérité est le seul point de départ utile.

Le Delta de Dissonance.

Il y a un écart entre ce que vous valez réellement et ce que le monde perçoit de vous en ligne. C'est le Delta de Dissonance.

La plupart des établissements haut de gamme ont un Delta élevé : l'excellence physique est réelle, prouvée par les avis et le bouche-à-oreille. Mais dès qu'on ouvre leur Instagram, la magie disparaît. L'image est floue, incohérente, banale.

Ce document vous permet de mesurer votre Delta sur 6 axes — la méthode P.R.I.S.M.E. développée par OMA Studio pour auditer n'importe quelle présence digitale.

P POSTURE · L'Autorité

R RYTHME · La Constance

I IMMERSION · L'Atmosphère

S SINGULARITÉ · L'Identité

M MATIÈRE · Le Sensoriel

É ÉLÉVATION · Le Luxe

Chaque axe est noté sur 30 (3 questions x 10). Score total : 180 points maximum. Plus votre score est bas, plus votre Delta est critique — et plus OMA peut vous aider.

P

POSTURE

L'Autorité

L'expert prescrit. L'amateur se justifie. La Posture, c'est la façon dont votre marque s'impose — ou s'excuse — dans chaque pixel publié. Une bio qui liste des services, c'est une bio qui vend. Une bio qui incarne une conviction, c'est une bio qui attire.

Q1 Votre bio Instagram incarne-t-elle une conviction claire ?

Dites-vous qui vous êtes et ce en quoi vous croyez — ou listez-vous simplement vos services ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10
Score : ____ / 10

Q2 Votre ton de légende est-il prescriptif ou suppliant ?

"Réservez vite" vs "Ce lieu existe pour ceux qui refusent le banal." — où vous situez-vous ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10
Score : ____ / 10

Q3 Le fondateur ou dirigeant est-il visible et incarné sur le compte ?

La personne derrière le lieu — son regard, ses convictions — apparaît-elle dans le contenu ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10
Score : ____ / 10

SCORE DE CET AXE

____ + ____ + ____ = ____ / 30

Un score faible sur la Posture signifie que votre compte supplie au lieu d'imposer. La solution n'est pas un nouveau logo — c'est une nouvelle façon de vous présenter.

R

RYTHME

La Constance

Le luxe n'est pas un accident. C'est un rituel. L'irrégularité de publication est le signal le plus destructeur pour une marque premium — elle dit : "Nous ne sommes pas fiables." Un client qui envisage de vous confier 200€, 500€ ou 2 000€ regarde votre dernière publication. Si c'est il y a 3 semaines, la décision est prise.

Q1 Publiez-vous de façon régulière et prévisible chaque semaine ?

Avez-vous un rythme de publication stable, reconnaissable — ou publiez-vous quand vous avez le temps ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10
Score : ____ / 10

Q2 Vos stories sont-elles actives et régulières ?

Les stories quotidiennes ou quasi-quotidiennes signalent une marque vivante. Êtes-vous présent ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10
Score : ____ / 10

Q3 Votre cadence est-elle cohérente sur les 3 derniers mois ?

Regardez votre feed. La fréquence est-elle stable, ou y a-t-il des trous de 2 à 4 semaines ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10
Score : ____ / 10

SCORE DE CET AXE

___ + ___ + ___ = ____ / 30

Un rythme irrégulier trahit une marque qui réagit au lieu de construire. La constance n'est pas une option — c'est la fondation de la confiance.

L'Atmosphère

Ne montrez jamais votre produit brut. Montrez l'univers dans lequel il existe. Une assiette sur fond blanc, c'est un catalogue. Une assiette dans la lumière dorée de votre salle, avec le mouvement d'un serveur en arrière-plan — c'est une invitation. L'Immersion, c'est la différence entre montrer ce que vous vendez et faire ressentir ce que ça fait d'être chez vous.

Q1 Vos photos montrent-elles l'atmosphère et l'univers de votre lieu ?

L'espace, la lumière, l'ambiance — ou uniquement le produit isolé sur fond neutre ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10

Score : ____ / 10

Q2 Le visiteur de votre compte peut-il ressentir ce que c'est d'être chez vous ?

Après avoir fait défiler 10 posts, a-t-on l'impression d'avoir vécu quelque chose ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10

Score : ____ / 10

Q3 Montrez-vous les coulisses et le processus avec goût ?

La préparation, le geste, l'avant-service — ces moments sont-ils documentés avec élégance ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10

Score : ____ / 10

SCORE DE CET AXE

____ + ____ + ____ = ____ / 30

Un compte sans immersion vend de l'information. Un compte avec immersion vend une expérience. Le client paie toujours plus pour l'expérience.

S

SINGULARITÉ

L'Identité

Si on enlève votre logo de votre compte, reconnaît-on encore votre marque ? La Singularité, c'est votre anomalie précieuse — ce qui vous rend incomparable, impossible à substituer. C'est la palette de couleurs immédiatement reconnaissable, le format signature qui crée l'attente, le ton qui ne ressemble à aucun autre dans votre secteur.

Q1 Votre feed Instagram a-t-il une identité visuelle cohérente et reconnaissable ?

Palette de couleurs définie, filtre cohérent — ou mosaïque de tons différents selon les jours ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10
Score : _____ / 10

Q2 Avez-vous un format de contenu signature que votre communauté reconnaît ?

Un type de post, un angle, un style que vos abonnés attendent et reconnaissent comme vôtre ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10
Score : _____ / 10

Q3 Sans votre logo, votre compte est-il différenciable de vos concurrents ?

Prenez 5 posts au hasard. Pourrait-on les confondre avec un autre compte de votre secteur ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10
Score : _____ / 10

SCORE DE CET AXE

___ + ___ + ___ = _____ / 30

La singularité n'est pas dans les détails du logo. Elle est dans la cohérence de chaque décision visuelle, semaine après semaine. C'est ce qui transforme un compte en marque.

M

MATIÈRE

Le Sensoriel

L'œil a faim de texture. La Matière, c'est ce qui transforme une information numérique froide en une sensation physique. Le grain d'une surface en bois, l'ombre portée sur une assiette, la condensation sur un verre, le velouté d'une crème. Ces détails ne s'aperçoivent pas consciemment — mais ils se ressentent. Et ce qu'on ressent, on le désire.

Q1 Vos photos ont-elles une profondeur et une qualité technique irréprochables ?

Lumière maîtrisée, netteté précise, pas de flou non intentionnel, pas de surexposition ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10

Score : ____ / 10

Q2 Vos contenus donnent-ils envie de toucher, goûter ou sentir ce qu'ils montrent ?

La texture, la matière, le détail sensoriel sont-ils présents et travaillés dans vos visuels ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10

Score : ____ / 10

Q3 Vos photos transmettent-elles une sensation physique avant une information ?

En 1 seconde, avant de lire quoi que ce soit, ressent-on quelque chose en regardant vos posts ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10

Score : ____ / 10

SCORE DE CET AXE

____ + ____ + ____ = ____ / 30

La Matière ne s'improvise pas. Elle s'apprend, se cherche, se construit. Un bon téléphone ne suffit pas — il faut un œil formé et du temps dédié. C'est exactement pour ça qu'OMA existe.



ÉLÉVATION

Le Luxe Perçu

L'Élévation est le résultat de tous les autres axes combinés. C'est l'augmentation mécanique du prix perçu par la beauté visuelle. Un compte qui élève ne parle jamais de prix — il les justifie silencieusement. Chaque image dit : "Ce que nous offrons vaut ce que nous demandons." Quand l'Élévation est absente, le client négocie. Quand elle est présente, il candidate.

Q1 Le prix perçu de votre compte correspond-il à votre prix réel ?

Un nouveau visiteur qui découvre votre compte devinerait-il votre niveau de prix réel ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10
Score : ____ / 10

Q2 Votre image digitale justifie-t-elle votre positionnement tarifaire ?

Votre compte communique-t-il le même niveau de qualité que votre établissement physique ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10
Score : ____ / 10

Q3 Votre compte donne-t-il envie de dépenser plus, pas moins ?

Après avoir vu votre feed, le prospect est-il prêt à payer votre prix sans négocier ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

1 10
Score : ____ / 10

SCORE DE CET AXE

____ + ____ + ____ = ____ / 30

L'Élévation est le seul axe qui génère du chiffre d'affaires directement. Un score faible ici signifie que vous perdez des clients à cause de votre image — pas à cause de votre produit.

VOTRE SCORE GLOBAL

AXE	SCORE / 30	NIVEAU
P — Posture	____ / 30	
R — Rythme	____ / 30	
I — Immersion	____ / 30	
S — Singularité	____ / 30	
M — Matière	____ / 30	
É — Élévation	____ / 30	
TOTAL	____ / 180	

LIRE VOTRE RÉSULTAT

0 – 60 / 180	DELTA CRITIQUE	Votre image détruit silencieusement votre excellence. Chaque jour sans action coûte des clients réels.
61 – 100 / 180	DELTA MODÉRÉ	Vous avez des bases mais votre potentiel est largement sous-exploité. Le levier est énorme.
101 – 140 / 180	DELTA FAIBLE	Vous avancez dans la bonne direction. Des optimisations ciblées feraient la différence.
141 – 180 / 180	DELTA NUL	Votre image est à la hauteur de votre excellence. OMA n'est probablement pas la bonne solution pour vous.

Votre Delta est mesuré.

Maintenant, laissez un expert vous dire exactement ce qui détruit votre autorité visuelle — et ce qu'il faudrait faire.

LE DIAGNOSTIC P.R.I.S.M.E.

30 minutes	Un appel de consultation — pas un appel de vente.
Un Bilan complet	Le document de synthèse de votre audit, rédigé par OMA Studio.
6 axes analysés	Chaque axe P.R.I.S.M.E. noté et commenté sur votre compte spécifique.
Une prescription	Ce qu'on recommande, dans quel ordre, avec quel investissement.
150€	Intégralement déduits si vous décidez de travailler avec OMA.

Candidater au Diagnostic — <https://tally.so/r/kdWbaM>

Sur candidature stricte · Réponse sous 48h · Chaque candidature est lue personnellement