
LES RESSOURCES OMA · N°04

Formation

Delta Zéro

5 jours pour comprendre ce qui détruit votre image et ce qu'il faudrait faire pour y remédier.

1 email par jour · 1 axe P.R.I.S.M.E. · 1 action immédiate

Ce document contient les 5 emails de la formation.

Vous pouvez les lire d'une traite — ou les recevoir un par jour en vous inscrivant sur omastudio.fr.

À la fin du 5e email, vous saurez exactement où se situe votre Delta et ce qu'il faudrait faire en priorité.

OBJET Votre bio Instagram vous coûte des clients.

:

"L'amateur se justifie. L'expert prescrit."

Il y a une chose que la plupart des établissements haut de gamme font mal sans s'en rendre compte : leur bio Instagram.

Ouvrez votre compte maintenant. Lisez votre bio. Est-ce qu'elle dit qui vous êtes — ou est-ce qu'elle liste ce que vous vendez ?

"Restaurant gastronomique · Réservation au 06XX · Ouvert du mardi au dimanche." C'est une bio de catalogue. Pas une bio de marque.

Une bio de marque dit : "Ce lieu existe pour ceux qui refusent le banal." Elle incarne une conviction. Elle attire les bons clients et repousse les mauvais. Elle n'a pas besoin d'expliquer — elle impose.

La Posture, c'est le premier axe de notre méthode P.R.I.S.M.E. C'est ce que votre compte communique avant même que quelqu'un lise une seule de vos légendes.

VOTRE DIAGNOSTIC**Votre bio communique-t-elle une conviction — ou une liste de services ?**

Si *Votre Posture est en dessous de ce que vous valez. C'est le premier point de friction à corriger.*
non :

L'ACTION DU JOUR**Réécrire votre bio**

En 150 caractères maximum : qui vous êtes, ce en quoi vous croyez, et pour qui vous existez. Pas de liste. Pas d'horaires. Une phrase forte.

Demain : le deuxième axe qui détruit silencieusement la confiance de vos prospects.

OBJET **Le silence digital est la pire des communications.**

"L'irrégularité dit : nous ne sommes pas fiables."

Un client qui envisage de vous confier 150€, 500€ ou 2 000€ fait quelque chose avant de réserver : il regarde votre Instagram.

Il cherche deux choses. D'abord : est-ce que ce lieu est à la hauteur ? Ensuite, et c'est là que beaucoup d'établissements perdent la partie : est-ce que ce lieu est encore actif ?

Si votre dernière publication date de 3 semaines, la réponse inconsciente est non. Pas parce que vous avez fermé — mais parce que l'irrégularité est le signal d'une marque qui n'accorde pas d'importance à son image.

Le luxe, par définition, est un rituel. La régularité est sa preuve. Un compte qui publie 4 fois par semaine sans faillir dit : "Nous accordons à chaque détail l'attention qu'il mérite." Même à notre présence digitale.

VOTRE DIAGNOSTIC

Avez-vous publié au moins 3 fois cette semaine — et la semaine dernière ?

Si : *Votre Rythme est en dessous du seuil de confiance. La constance est non négociable pour une marque premium.*

L'ACTION DU JOUR

Bloquer 2 créneaux fixes

Aujourd'hui, bloquez dans votre agenda 2 créneaux hebdomadaires de 20 minutes dédiés à la création de contenu. Même heure, chaque semaine. Traitez-les comme un rendez-vous client.

Demain : l'axe qui fait la différence entre un compte qui vend et un compte qui transporte.

OBJET **Ne montrez plus jamais votre produit brut.**

:

"Votre plat sur fond blanc, c'est un catalogue. Pas un restaurant."

Il y a une erreur que font presque tous les établissements haut de gamme sur Instagram : ils montrent ce qu'ils vendent. Pas ce que ça fait d'être chez eux.

Un plat sur nappe blanche. Un soin sur fond gris. Un canapé seul dans le vide. C'est de l'information. Et l'information ne crée pas le désir.

Ce qui crée le désir, c'est l'atmosphère. La lumière qui traverse votre salle à 12h30. Les mains du thérapeute en mouvement. L'ombre portée d'un vase sur une table en bois. Ces images ne montrent pas ce que vous vendez — elles font ressentir ce que c'est d'être chez vous.

C'est ça, l'Immersion. Et c'est la différence entre un compte qui informe et un compte qui invite.

VOTRE DIAGNOSTIC

Vos 9 derniers posts montrent-ils l'atmosphère de votre lieu — ou uniquement vos produits isolés ?

Si *Votre compte informe. Il devrait inviter. C'est un levier immédiat et puissant à activer.*
non :

L'ACTION DU JOUR

Photographier l'ambiance

Aujourd'hui ou demain : prenez 10 minutes avant l'ouverture ou après la fermeture. Photographiez l'espace vide. La lumière. Un détail. Pas le produit — l'univers.

Demain : ce qui vous rend incomparable — et comment le rendre visible.

Brice · OMA Studio · omastudio.fr

omastudio.fr

OBJET Si on enlève votre logo — reconnaît-on encore votre marque ?

"Votre anomalie précieuse. C'est votre seule défense contre la guerre des prix."

Faites un test maintenant : ouvrez votre Instagram et couvrez votre nom de compte. Regardez vos 9 derniers posts. Pourriez-vous les confondre avec le compte d'un concurrent dans votre secteur ?

Si la réponse est oui — vous n'avez pas encore de Singularité. Votre compte ressemble à 500 autres. Et un compte qui ressemble à 500 autres ne justifie pas des prix différents des 500 autres.

La Singularité n'est pas dans le logo. Elle est dans la palette de couleurs que vous utilisez systématiquement, dans le format de photo que vous répétez, dans le ton de vos légendes que personne n'a.

Et elle est dans la Matière — ce détail sensoriel que vos photos transmettent. Le grain, l'ombre, la texture. L'œil a faim. Nourrissez-le et il reviendra.

VOTRE DIAGNOSTIC**Votre compte est-il immédiatement reconnaissable sans le nom et le logo ?**

Si : Votre identité visuelle n'est pas encore définie. C'est le travail des Fondations OMA — et c'est ce qui change tout.
non :

L'ACTION DU JOUR**Définir 3 règles visuelles**

Écrivez 3 règles non négociables pour votre compte : 1 palette de couleurs, 1 règle de cadrage, 1 type de lumière. Appliquez-les à tous vos prochains posts.

Demain : le dernier email — et ce qui fait mécaniquement augmenter votre prix perçu.

Brice · OMA Studio · omastudio.fr

omastudio.fr

OBJET : **Comment augmenter votre prix perçu sans toucher à vos prix.**

"L'Élévation est le seul axe qui génère du chiffre d'affaires directement."

Voici ce que nous avons couvert cette semaine : Posture, Rythme, Immersion, Singularité, Matière. Cinq axes. Cinq leviers. Cinq raisons pour lesquelles votre image ne reflète peut-être pas encore ce que vous valez.

Le sixième axe — l'Élévation — est le résultat de tous les autres combinés. C'est simple : quand votre compte est beau, cohérent, régulier, atmosphérique et sensoriel, une chose se produit mécaniquement. Le prix perçu augmente. Sans changer vos prix réels.

Un prospect qui découvre votre lieu via Instagram avant de réserver arrive avec une disposition mentale différente. Il ne négocie pas. Il ne compare pas. Il candidate — comme pour un lieu rare.

C'est ce qu'on appelle l'Empreinte Permanente. Et c'est exactement ce que construit OMA Studio, mois après mois, pour les lieux dont l'excellence est réelle.

VOTRE DIAGNOSTIC

Un nouveau visiteur qui découvre votre compte perçoit-il votre niveau de prix avant de lire quoi que ce soit ?

Si : *Votre Élévation est insuffisante. Votre image communique un prix inférieur à votre prix réel. Ce delta vous coûte des clients.*

L'ACTION DU JOUR

Mesurer votre Delta

Notez votre score sur les 5 axes vus cette semaine (de 1 à 10 chacun). Total / 50. En dessous de 30 : votre Delta est critique. Entre 30 et 40 : modéré. Au-dessus : vous êtes dans la bonne direction.

Ce que vous venez de faire en 5 jours, OMA le fait en 30 minutes — avec précision, sur votre compte spécifique, et avec une prescription concrète.

Vous avez les 5 axes. Vous avez le diagnostic. Maintenant, vous avez besoin de l'ordonnance.

Ce que vous avez fait en 5 jours avec cette formation, OMA le fait en 30 minutes — avec précision, sur votre compte spécifique, avec un document complet et une prescription claire.

Le Bilan complet	Chaque axe P.R.I.S.M.E. noté et commenté sur votre compte réel.
Le Delta mesuré	Un score précis et une qualification : Critique / Modéré / Faible.
La Prescription	Ce qu'on recommande, dans quel ordre, avec quel investissement.
Le Document PDF	Votre Bilan de Dissonance, livré dans les 24h après le call.

150€ - 30 minutes - Sur candidature stricte.

Intégralement déduits si vous décidez de travailler avec OMA.

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

Chaque candidature est lue personnellement - Réponse sous 48h