

LE GUIDE ULTIME POUR

# COMMENCER TON PODCAST

DÉCLICS, CONSEILS &  
STRATÉGIES  
QUI M'ONT PERMIS  
DE LANCER MON PODCAST



# QUI SUIS-JE ?

---

Je suis *Anaïs*

J'accompagne chacune à s'épanouir dans sa vie & dans sa vocation avec joie, audace & souveraineté.

Ma cible de cœur ce sont les entrepreneurs audacieux déjà lancés ou en devenir, qui souhaitent créer des fondations durables pour leurs activités avec audace, durabilité et abondance.

Le chemin de l'entrepreneuriat est un chemin d'élévation spirituelle & matérielle époustoufflant, qui demande de la résilience et de l'audace à chaque instant.



C'est ce que je souhaite vous transmettre ici : une façon de porter votre voix, avec audace, à travers l'outil du podcast !

C'est un de mes supports de communication favori : liberté, intimité et créativité, c'est ce qu'il permet selon mon expérience !

# SOMMAIRE

---

6 raisons de lancer un podcast	1
Les bases de la création de podcast	2
Choisir le bon équipement	3
Choisir une plateforme d'hébergement	4
Préparer et enregistrer ses épisodes	5
Créer sa stratégie de communication	6
Monétiser son podcast	7
Durer dans le temps	8
Renforcer référencement & visibilité	9



1

*6 raisons  
de lancer  
un podcast*

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

Anaïs Le Brech - Tous droits réservés - Ne peut être partagé

# 6 raisons de lancer un podcast



Développer son entreprise



Parler à son audience



Développer son audience



Développer son réseau



Trouver des nouveaux clients



Renforcer et prouver son expertise

# 6 raisons de lancer un podcast

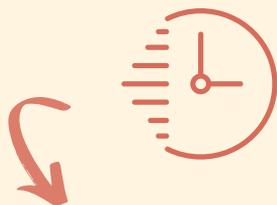
- **Popularité** : Le podcast est un format chaque jour plus populaire avec 200 millions d'écoutes de podcast chaque jour en France (c'est une révolution !).
- **Format durable** : ce n'est pas un effet de mode, ce format existe depuis plus de 20 ans et grandit continuellement.
- **Qualité** : le podcast est un format long qui te permet de mettre en valeur ton expertise.
- **Intimité** : le podcast est le format qui permet de créer le plus d'intimité avec ton audience, qui t'écoute dans son quotidien avec une attention totale.
- **Taux de rétention** : le taux d'écoute d'un épisode complet est de 80% contre 30% sur Youtube. L'attention sur podcast est de 30min en moyenne contre maximum 10min sur les réseaux sociaux.
- **Indépendance & non censure** : le podcast est un format 100% indépendant, sans soumission aux algorithmes & à la censure.

# 2

## les bases de la création de podcast

# 6 raisons de lancer un podcast

Bien choisir sa thématique en vérifiant son expertise et sa motivation sur la durée.



- Est-ce que je pourrais créer plusieurs épisodes sur ce sujet ?
- Est-ce que je serais assez motivé pour parler de ce sujet pendant plusieurs mois ?
- Est-ce que je suis en capacité de me démarquer des autres podcasts

# 6 raisons de lancer un podcast

- Définir l'objectif derrière son podcast : Fidéliser, partager, inspirer, magnétiser ma clientèle de cœur, pour qu'elles s'inscrivent naturellement à mes propositions, et quoi d'autre ?
- Déterminer sa proposition de valeur :
- Établir sa ligne éditoriale : votre ton, votre identité de marque, votre cible, la fréquence des épisodes, le format solo et/ou duo
- Les détails du podcast
  - Titre / Sous-titre ou *baseline*
  - Texte de description du podcast : le pourquoi et la proposition de valeur
  - Catégories & sous-catégories pour permettre un meilleur référencement (Ausha permet de référencer une catégorie principale & secondaire et de renforcer ainsi le référencement)



3

*Choisir le  
bon équipement*

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

Anaïs Le Brech - Tous droits réservés - Ne peut être partagé

# Choisir le bon équipement



## Choisir le bon micro et les accessoires

Micro Sanson, Bird ou Blue Yeti (choix selon budget)  
Filtre anti-pop (pour améliorer le son) à déposer sur ton micro de podcast

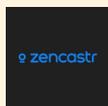


→ Ecouteurs (pour retour son)



→ Un bon ordinateur pour le montage

## Choisir son logiciel d'enregistrement



→ Zencastr seule ou à 2 (option d'enregistrement avec son et/ou vidéo, je vous conseille enregistrement du son uniquement avec vidéo pour la convivialité avec vos interviewés)



→ Zoom en choisissant le réglage avec double bande son dans les paramètres audios



→ *NB : je ne conseille pas Audacity pour l'enregistrement, la qualité du son est parasitée selon mon expérience*

# Choisir le bon équipement

## Choisir son logiciel de montage :



→ Audacity (gratuit)



→ Adobe Audition



→ Garageband sur Mac



→ Headliner.app pour transformer les podcasts en vidéos avec "les ondes qui bougent"

## Déléguer le montage :



De nombreux entrepreneurs me partagent le fait d'arrêter leur projet de podcast en cours de lancement car le temps de montage est trop time-consuming !

Bonne nouvelle : vous pouvez déléguer cette partie à un proche qui s'y connaît en montage, à une personne de votre équipe, à un podcast manager !



4

Choisir une  
plateforme  
d'hébergement

# Choisir une plateforme d'hébergement



**Soumettre son podcast aux plateformes de diffusion avec 2 options au choix :**

**Ausha** : 13€ par mois pour l'hébergement & la diffusion de ton podcast sur toutes les plateformes



**Audiomeans** : 40€ par mois pour l'hébergement & la diffusion de ton podcast sur toutes les plateformes



**En complément : Youtube (le plus grand moteur de recherche de podcasts)**



**Ton site Internet** : avec un player spécial pour écouter et/ou télécharger les épisodes

5

Préparer et  
enregistrer  
ses épisodes

# Préparer et enregistrer ses épisodes

- Structurer ses épisodes de podcast :

**Durée maximum :**

- selon épisode solo : 15min / 35min / 50 min
- selon épisode duo : 35min / 50min / 1H15



**Questions type à chaque épisode**

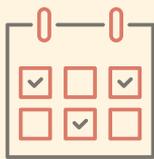
**Nombre de saisons :**



- Quand sont-elles lancées ?
- Quel nombre d'épisodes ?
- Quand sont les pauses entre les saisons ?
- Combien de temps durent-elles ?
- Prévois-tu des replays pendant les pauses ?

# Préparer et enregistrer ses épisodes

## Structurer ses épisodes de podcast :



Régularité ou non de la publication :  
une fois par semaine, deux fois par mois



Format : Solo / duo / à plusieurs /  
Témoignages clients / Interview de toi par tes  
clients / Open Coaching

**WEDNESDAY**

Jour de publication : le mercredi (*améliore le  
référencement*)



Formats spéciaux : Table ronde / leçons de la  
saison / Bilan de ton année / Best-of &  
replays

# Préparer et enregistrer ses épisodes

## Créer son calendrier de publication :



Choisir un titre accrocheur pour chaque épisode en prenant soin de définir des mots clés pertinents pour faciliter les recherches d'auditeurs potentiels



Définir ton calendrier en amont afin de maintenir la cohérence éditoriale du podcast



Préparer les notes de ton épisode en amont, faire des recherches si besoin, caler ce temps de préparation dans ton agenda



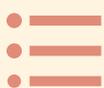
Créer texte de présentation de l'épisode, covers & choisir tes hasthags par épisode pour le moment de la publication

*PS : sache qu'il est possible de programmer la publication de tes épisodes sur Ausha !*



# Préparer et enregistrer ses épisodes

## Inviter des personnes dans ton podcast



**Faire la liste des invités avec pertinence** (cibles proches de la tienne, expertises croisées, mentorat, audiences larges, etc)



**Choisir l'ordre** dans lequel tu souhaites interviewer ces personnes selon tes offres & actualités



**Les contacter suffisamment à l'avance** (je conseille 2 mois avant) en envoyant des messages d'invitation avec calendrier de rdv pour podcast & en expliquant le pourquoi de ton podcast (je conseille d'utiliser Calendly ou Acuity pour l'agenda de rdv).



Par ailleurs, je vous conseille ne pas vous positionner sous vos invités quand vous les contactez ni pendant votre interview, juste d'égal à égal.



# Préparer et enregistrer ses épisodes

Après confirmation, je t'invite à transmettre :



- lien Zencast ou Zoom d'enregistrement
- invitation à être dans un lieu calme, bonne connexion, micro ou écouteurs



- ton numéro de téléphone
- durée du rdv et alerte de rdv (GoogleAgenda)
- une demande de photos & liens marketing que la personne peut souhaiter partager



- une invitation à partager un bonus pour tes auditeurs en direct ou en replay ou par email



Je conseille de prévoir au moins 1h30 de rdv pour une interview, afin :



- de prendre le temps de créer une conversation chaleureuse avec votre invité avant et après l'enregistrement



- de permettre un temps de test technologique avant de lancer l'enregistrement

# Préparer et enregistrer ses épisodes

## Enregistrer une intro /outro si possible

Écrire puis enregistrer le texte de l'intro & outro

Valider la musique de fond pour ton INTRO & OUTRO



**Mandater une personne pour créer** la musique de début et de fin **OU** utiliser une banque de musiques libres de droit (BBC Sound Effects / Sound Designers / Universal Sound Bank / La Sonothèque / Bruitage Gratuit sur Youtube)

**Monter les 2 en modèle pour avoir le *template* audio de votre épisode sur votre logiciel de montage**

Le cas échéant enregistrer des intros ou outros sur mesure pour chaque épisode.

*PS : de plus en plus de podcasteurs ne font plus d'intro & d'outro pour limiter le temps de montage ! C'est le cas de personnes qui ont déjà une grande audience, aussi au démarrage, je vous conseille de garder cette pratique !*

# Préparer et enregistrer ses épisodes

## Audio introductif de chaque épisode

Intro classique ou au choix sur mesure :



- Présentation rapide
- Récapitulatif des grands sujets de l'épisode
- Commentaire d'un auditeur
- Extrait de l'épisode
- Actualités du moment (idéal pour parler de vos offres et lancements)



Je vous invite à soigner le plus possible cette partie car c'est la plus importante, celle qui donne envie aux auditeurs d'écouter l'épisode jusqu'à la fin !



Par ailleurs, si vous avez une actualité commerciale, c'est le meilleur moment pour en parler !

# Préparer et enregistrer ses épisodes

## Audio de fin de chaque épisode

Remercier et inviter à :



- noter le podcast
- laisser un commentaire (augmente le référencement)
- partager autour de soi



Renvoyer vers réseaux sociaux & newsletters

Inviter à l'action :

\* télécharger une ressource / s'inscrire à une offre ou à un évènement / parler de vos actualités / inviter à réserver un rdv individuel



Je conseille de faire un épisode de présentation du podcast pour poser le cadre du podcast : régularité, thématique

# Préparer et enregistrer ses épisodes

Pour la préparation de vos épisodes,  
je vous conseille de :

- ❯ réfléchir à votre calendrier éditorial en amont afin de maintenir une cohérence
- ❯ de choisir une problématique qui intéresse vos auditeurs
- ❯ de prendre des notes avant d'enregistrer (si solo) ou de préparer vos ITW
- ❯ de bien choisir le titre pour qu'il soit le plus accrocheur possible !



# Préparer et enregistrer ses épisodes



Faire un test son avant chaque enregistrement (y compris en interviews)

Si vous avez des invités :

- bien connaître ses invités
- bien les choisir selon la cible que vous voulez toucher
- les mettre à l'aise & en confiance (prévenir que certains moments peuvent être coupés au montage)
- les inviter à venir avec un micro de podcast, ou cravate ou micro d'écouteurs,
- avoir des questions préparées et des questions type que vous pouvez poser en cas de manque d'inspiration





6

*Créer sa  
stratégie de  
communication*

# Créer sa stratégie de communication



Dans votre stratégie, vous devez tenir compte du fait qu'il n'y a pas d'algorithme pour faire découvrir un podcast.

**Aussi, vous avez 2 objectifs à garder en tête pour votre stratégie :**



- faire parler du podcast là où il y a déjà des personnes qui sont susceptibles d'être intéressées par le sujet de votre podcast.



- diffuser le podcast sur des réseaux sociaux, où il y a un algorithme (Youtube de façon privilégiée, Instagram, Tiktok, LinkedIn, etc)



- diffuser le podcast sur Internet (articles de blog, parutions) ou dans des magazines en lien avec ta cible

# Créer sa stratégie de communication

**Mettre en place une stratégie de pré-lancement régulièrement :**



Questionnaire à son audience pour des idées de thématiques, la durée des épisodes, des invités suggérés



**Enregistrer les épisodes en vidéo (via Zencast) pour les partager en réels en audio ou vidéo Youtube**



**Créer sur Canva des supports pour cover pour Ausha, /Spotify, YouTube et autres réseaux sociaux**

**Pour chaque épisode faire un teasing avant la publication** (annonce dans l'épisode précédent, sur les réseaux) pour fidéliser tes auditeurs

# Créer sa stratégie de communication

Recycler le contenu de l'épisode en posts, reels, shorts, Tiktoks, newsletters (facilitée par les logiciels d'intelligence artificielle aujourd'hui)

Offrir des cadeaux en fin d'épisode (lien vers freebie, masterclass, concours, etc) pour fidéliser également et donner envie de revenir régulièrement à nos auditeurs

Publier sur les réseaux sociaux les avis clients que vous recevez en messages ou en commentaires sur les plateformes de diffusion (bonus : les partager en début d'épisode !)



7

*Monétiser son  
podcast*

# Monétiser son podcast

- Diffuser des publicités
- Sponsoriser le podcast (à partir de 100.000 écoutes, vous pouvez contacter facilement des sponsors via Reachmaker notamment)
- Vendre ses produits/services
- Cagnotte sur donation (via Tipeee)

Cette vidéo est très intéressante sur le sujet !



# 8

Référencer son  
podcast & le  
rendre visible

# Référencement et visibilité

## Référencement :



Ausha vous permet d'être diffusé sur de nombreuses de plateformes de podcast.

Pour renforcer votre référencement, je vous conseille de :

- demander à vos auditeurs, clients et interviewés de noter le podcast sur leur plateforme de podcast préférée (plus précisément de laisser un commentaire positif pour Apple Podcast)
- faire référencer votre podcast sur les catalogues de podcast comme Podcast France
- inviter des personnes avec une grande audience et les inviter à promouvoir l'épisode
- bien choisir les mots clés de votre titre de podcast, d'épisodes & vos hashtags

NB : *on conseille 7 mots max par titre d'épisode & de choisir tes mots clés en prenant les plus spécifiques*

9

*Durer dans le  
temps*

# Durer dans le temps

*NB : 1% des podcasts dépassent 20 épisodes, le principal défi est donc de durer dans le temps !*

Quelques conseils :

- Déléguer le plus possible la partie technique si cela vous pèse (montage, diffusion sur réseaux)
- Avoir de l'espace pour une régularité d'épisodes et l'écrire dans ton agenda (avoir au moins 4 épisodes d'avance dans tes enregistrements)
- Avoir un why fort (= ton "pourquoi", ta raison de le faire)
- Demander des retours à ton audience après les épisodes, créer un lien d'échanges
- Analyser tes statistiques régulièrement
- Te souvenir que c'est une des meilleures stratégie de développement sur le long terme et de fidélisation client
- Les clés pour le maximum de visibilité : 2 épisodes par semaine et le plus de notes/commentaires possibles de la part de tes auditeurs

# Durer dans le temps

- **Batcher tes épisodes** : produire 3 à 4 épisodes sur chacun de tes créneaux d'enregistrement
- **Dépasser tes saboteurs de procrastination** : ne cherche pas à créer des épisodes parfaits, cherche simplement à enregistrer tes partages du coeur, même si tu es fatigué-e ou malade ce jour-là. Honore ton imperfection quand tu enregistres tes épisodes !
- Utiliser les **nouveaux outils de PSO** (référencement pour podcasts) pour booster la visibilité de ton podcast (via Ausha vous accédez à **PSO Pannel**)
- **Rencontre d'autres podcasteurs et écoutes d'autres podcasts** : pour trouver de l'inspiration et recevoir des meilleures techniques de développement de ton podcast. Voici quelques groupes Facebook qui peuvent vous permettre d'être visible :
  - **Groupe Facebook Podcast France**
  - **Groupe Facebook Partage ton podcast**
  - **Groupe Facebook Entraide Podcast**



# Restons en contact



@anahathalifecoaching



@anahathalife



@anahathalife



Mon groupe Télégram



Mon Podcast

# Témoignage de coachés



Le programme d'Anaïs a été un des plus beau cadeau que je me suis fait! Je peux aujourd'hui, donner tout ce que j'ai dans le coeur et dans les mains au service d'un monde plus beau.

Tout en me sentant épanouie et pleinement dans ma mission de vie.

Je trouve qu'Anaïs est complètement à sa place dans ce rôle de coach business, avec toute la finesse relationnelle et énergétique qui m'ont permises de me sentir comprise et de dépasser mes limites.

Le tout, dans un cocon bienveillant et ultra sécurise.

Elle a toutes les clés pour nous faire déployer notre activité, elle maîtrise à fond son sujet.

Toujours joyeuse et pétillante, elle faisait aussi preuve d'une grande empathie et sensibilité.

Je recommence à 2000% ce programme !

*Judith*



# Témoignage de coachés



“Ce programme est une vraie pépite !

Grâce à la SBA, j'ai doublé mon chiffre d'affaires en 6 mois,

j'ai créé une meilleure organisation,  
je ressens plus d'audace et de confiance pour parler de mon activité  
(donc moins de peurs),

je démarche plus facilement mes prospects ou anciennes client-es  
et je constate beaucoup de moins de procrastination dans ma posture.

J'ai beaucoup de gratitude et de fierté pour celle que je suis devenue:  
plus confiante, plus affirmée, plus déterminée,  
plus authentique avec elle-même.”

*Lawrence*



# Rejoins la SBA !

Chez les entrepreneurs du bien-être, il y a parfois la croyance que si on crée un business intuitif, tout va fonctionner.

Pourtant, mon expérience d'entrepreneurs sur les 5 dernières années, c'est que l'énergie YIN (intuitive, créative, dite féminine) ET l'énergie YANG sont absolument indispensables !

C'est-à-dire que pour avoir une activité entrepreneuriale qui est durable & prospère, vous avez besoin :

- de créativité & de structuration de votre business
- de compétences de relations humaines & de compétences de stratégie & d'organisation
- de focus & de repos
- d'engagement & de temps OFF
- de création de votre vision & de passage à l'action
- de solitude & de soutien
- de simplification & de sophistication



# Rejoins la SBA !

Je reçois beaucoup de témoignages d'entrepreneurs qui vivent une désillusion en se lançant sans aucune stratégie sur leur marché.

Or, la structure est la concrétisation dans la matière de votre projet. Elle est incontournable. Elle est bien sûr juste que si elle crée SUR MESURE, c'est à -dire en s'adaptant à vos besoins, à votre Human Design, à vos clients, à votre marché.

Le mot **structre** n'est pas un gros mot, c'est un mot qu'il est nécessaire de se réapproprier pour le mettre au service de nos business.

“ Structure ”



# Rejoins la SBA !

Un business harmonieux dans le yin & le yang, c'est ce que je vous propose de créer ensemble avec THE SOVEREIGN BUSINESS ACADEMY, le programme de 3 mois pour les entrepreneurs du bien-être déjà lancés qui souhaitent faire décoller leurs activités.

Un programme qui mêle individuel et collectif pour libérer tes blocages tout en bénéficiant du soutien d'une communauté d'entrepreneurs soudée.

Rdv ici pour rejoindre la liste d'intérêt pour la prochaine du programme et vivre un appel clarté ensemble afin d'échanger sur tes défis professionnels et identifier tes prochaines actions pour incarner une posture de chef d'entreprise audacieuse !



*Un énorme Merci*

*de m'avoir lue !*

*Avec audace,*

*Anaïs*



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

Anaïs Le Brech - Tous droits réservés - Ne peut être partagé