

PROMOUVOIR UNE FORMATION EN LIGNE

mon Odyssée Entreprendre®

Isabelle CHAM

Business mentor & coach - entrepreneure

Valorisez votre expertise à travers un
business indépendant et prospère

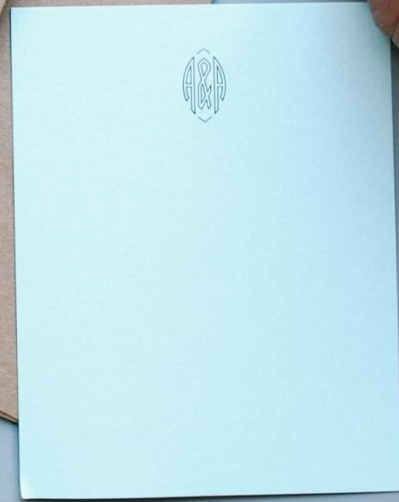


© *mon* Odyssée Entreprendre 2018-2019

www.isabellecham.com

Demandes à adresser à :
contact@isabellecham.com

Tous droits du producteur et du propriétaire de ce produit sont réservés à tous les pays. Isabelle Cham, l'auteure, autorise la reproduction d'un exemplaire de ce livret pour usage personnel. Sauf autorisation, la duplication, la location, le prêt, l'utilisation de ce produit pour exécution publique sont interdites à des fins commerciales. Ce programme, les données y afférentes et d'autres éléments doivent donc être traités comme toute autre documentation sur laquelle s'exerce la protection par le droit d'auteur.



Introduction

Pour profiter pleinement de cette leçon, il vous faut avoir suivi les précédentes leçons de cette formation et avoir créé vos comptes sur les principaux réseaux sociaux.

Le but

- ❑ Réaliser un premier chiffre d'affaires en ligne et valider votre idée
- ❑ Apprendre de vos clients et de leurs besoins
- ❑ Ajuster vos offres de service ou de produits
- ❑ Développer le bon produit/service à l'avenir

Sommaire

- * Comment vous organiser et par quoi commencer ?
- * Quel chiffre d'affaires pouvez-vous espérer au début ?
- * Comment construire les étapes 1 et 2
- * Comment vous organiser ?
- * Fixer vos prix

Comment vous organiser

Par quoi commencer ?

Étapes clés

- ❑ **Étape 1** : construisez votre page web (ou votre site) et votre audience initiale – offrir du coaching
- ❑ **Étape 2** : 100 abonnés – offrez une @formation
- ❑ **Étape 3** : 1000 abonnés – lancez votre produit/service en prévente
- ❑ **Étape 4** : Finalisez votre produit et le vendre
- ❑ **Étape 5** : +1000 abonnés – créez un système de vente automatique

Privilégiez les étapes 1 et 2 pour démarrer

- ❑ **Etape 1** : construisez votre page web (ou votre site web) et votre audience initiale – offrez du coaching
- ❑ **Etape 2** : 100 abonnés – offrez une @formation
- ❑ **Etape 3** : 1000 abonnés – Lancez votre produit/service en prévente
- ❑ **Etape 4** : Finaliser votre produit et le vendre
- ❑ **Etape 5** : +1000 Abonnés – Créez un système de vente automatique

Quel chiffre d'affaires
au débat ?

Chiffre d'affaires ?

De 1000 progressivement vers 3000 euros

HT /mois au début

Mais vous créez surtout de l'engagement

fort sur vos cibles clients !!!!! Et c'est le

nerf de la guerre...

Comment construire
étapes 1 et 2

Etape 1

- ❑ construire une page web engageante ou votre site web
 - 1 page de ventes avec un peu de contenu sur qui vous êtes et votre marque
 - Développer un site web : 4 pages clés pour votre site suffisent au début / Pages Accueil, A propos, Produits, Contact
 - Ou vendez à partir de votre blog ou de votre newsletter, en créant des pages de ventes.

Etape 2

- ❑ Commencez à vendre votre 1ere @formation
 - Occupez-vous très sérieusement de vos premiers clients
 - Pensez à faire des enquêtes de satisfaction et des témoignages clients

Comment vous organiser ?

- ❑ **Etape 0** : tout ce que nous avons étudié dans les leçons précédentes !
 - Choisir votre positionnement et votre client idéal
 - Réaliser un mini sondage sur vos réseaux sociaux et vos écosystèmes
 - Réaliser un canevas de votre première @formation
 - Tester l'idée (juste le libellé et l'objectif) auprès de personnes de confiance
 - Rassembler la matière et commencer à structurer les choses pour vous tenir prêt (ne pas développer votre @formation à ce stade)

- ❑ **Etape 1** : Créez votre page de ventes ou votre site web/blog/newsletter
 - Créez vos 4 pages clés : Accueil, A propos, Produits, Contact
 - Créez votre newsletter ou votre blog
 - Créez du contenu de qualité pour votre blog ou newsletter
 - Mettez en place des collecteurs (auto-répondeurs) d'abonnés et des pages de captures d'abonnés/prospects
 - Créez des bonus à chaque article ou post pour collecter des abonnés
 - Créez une page de ventes pour vendre du coaching

Coaching ?

50 à 90 €/l'heure HT

1 client demande en moyenne

4 heures de coaching

= 5 clients par mois pour 20 heures
de coaching = 1000 euros HT

□ **Etape 2** : Vendre votre 1ere @formation

- Reprenez votre projet de @formation laissée à l'étape 0
- Commencez par faire un mini sondage sur vos listes abonnés
- Développez votre contenu en vous basant sur les réponses obtenues et en enrichissant votre idée initiale
- Créez une page de vente pour vendre votre @formation

Comment réaliser un mini sondage

Pour réaliser vos mini enquêtes, voici les questions classiques à poser : Utilisez GoogleForm.com ou Surveymonkey.com (gratuits)

1. Quel est votre objectif ?
2. En quoi cela vous permettra de changer votre vie lorsque vous aurez atteint cet objectif ?
3. Qu'est-ce qui vous empêche d'atteindre cet objectif actuellement ?

Privilégiez les choix multiples pour obtenir plus de réponses !

Réaliser une page de ventes

Pour réaliser vos pages de ventes : Utilisez Leadpages ou Thrives (payants)

1. Qualification : à qui vous adressez-vous ?
2. Problème : quel problème allez-vous résoudre ?
3. Solution : par quelle solution ?
4. Preuve : qu'est-ce qui vous qualifie pour offrir ce service ?
5. Appel à l'action : réservez, téléchargez votre formation...

Où mettre le lien de vos pages de ventes

1. Directement sur les pages de ventes de votre site web ou de votre blog ou newsletter
2. Pensez aussi à mettre des liens sur tous vos articles
3. Pub en ligne (Facebook, Linked-in, Twitter...)
4. Liens d'affiliation

Fixer vos prix

Prix marché actuels

- 50 à 90 euros HT/heure pour le coaching
- 90 à 150 euros HT/heure pour un diagnostic
- 100 à 300 euros HT/heure pour vos @formations

Comment lever vos blocages

- Soyez toujours clairs sur ce que vous vendez (tarifs horaires, quid si plusieurs heures, méthodes, résultats prévisibles, ...)
- Le prix parfait dépend de la qualité perçue
- Ne vendez pas trop bas !



Démarrez une @formation mais avec
une perspective long terme