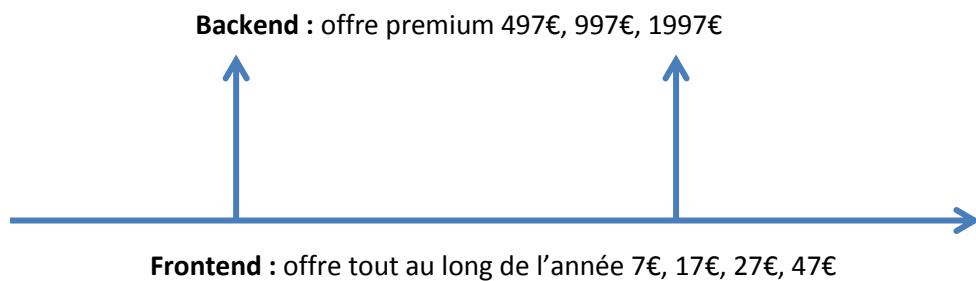


Comment démarrer son activité le plus rapidement possible

Stratégie

- **Frontend** : acquisition de clients tout au long de l'année, qui rembourse les frais de trafic.
- **Backend** : monétisation et rentabilité.
- Commencer par la fin, et retracer jusqu'au début.



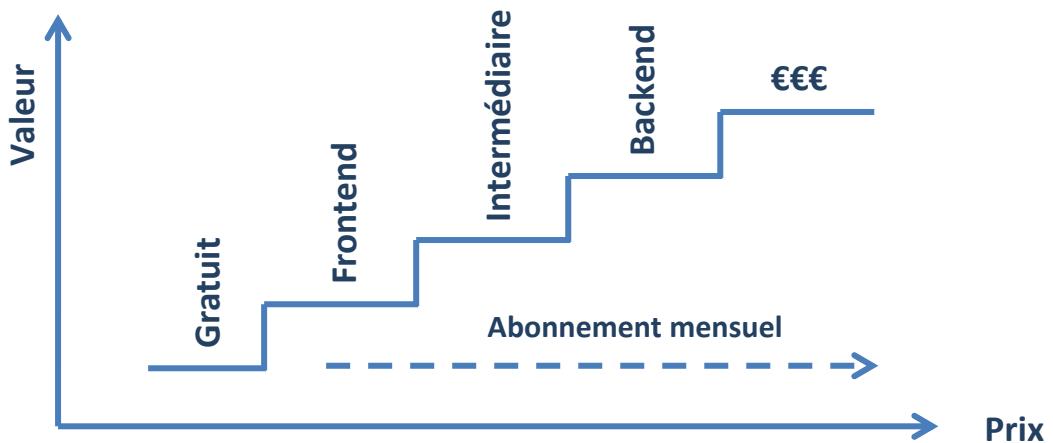
Plan d'action

Vision board

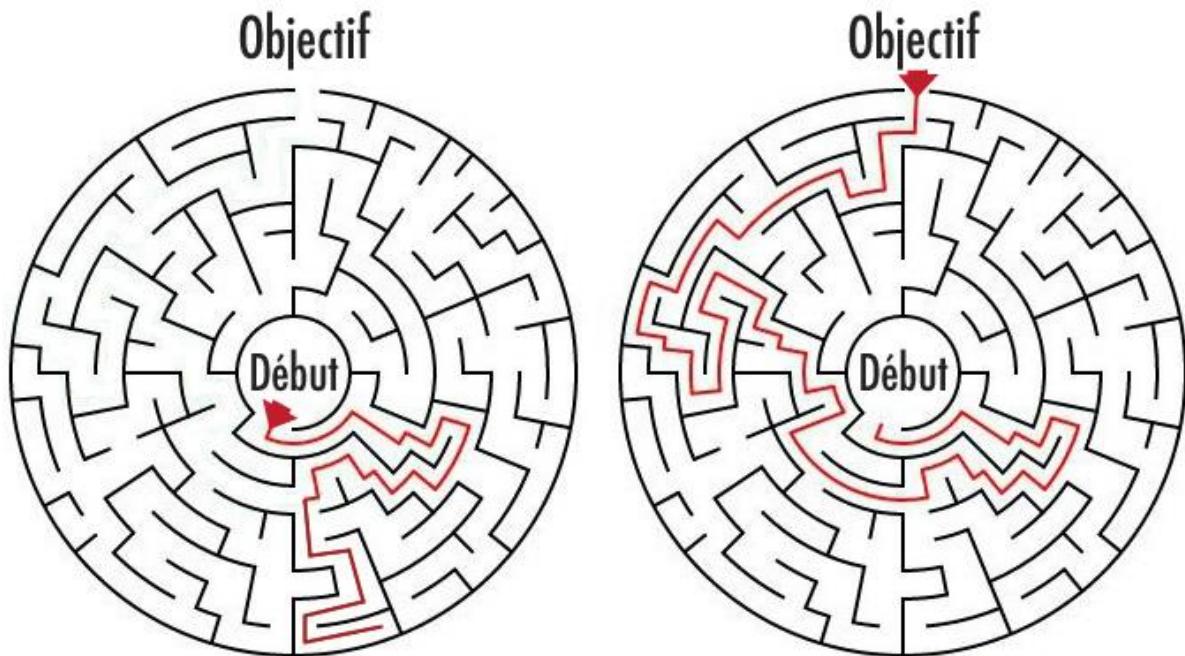
- Au-delà des résultats immédiats, quels sont nos rêves et aspirations ?



Créer une ligne cohérente de produits



Commencer par la fin



Pour créer notre offre, commençons par la fin...

Offre Backend : monétisation (2000\$ à 5000\$)

- « Mentoring Program »
 - Comment créer et gérer une équipe
 - Déblocages émotionnels / potentiel
 - Marketing internet
- Accompagnement 6 semaines de coaching (6 séances Google Hangout)
- Stage 2 jours en présentiel
- Internship (stage en entreprise) 4 mois
- Démarrage avec 10-20 personnes du réseaux de proximité
- 475\$ x 12 mois, ou 4997\$ en 1 fois (économie 700\$)

Objectifs du cursus premium

- **Qui** : « Workshop Leaders » (formateurs)
- **Où** : Thrive Academy, Big Impact, Callan Rush, Tony Robbins, Brendon Burchard
- **Accroche** : “The 3 Biggest Mistakes Most Workshop Leaders Make that Keep Them Exhausted and Struggling to Fill Their Workshops”
- **Résultats** : développer son activité (stages, cours en ligne, etc)

Webinaire de vente :

- Points abordés :
 - Point 1 : réunir une équipe
 - Point 2 : déblocages psychologiques
 - Point 3 : Systèmes marketing internet
- Action : remplir application
- Vidéo de vente / vente par téléphone.

Offres intermédiaires ?

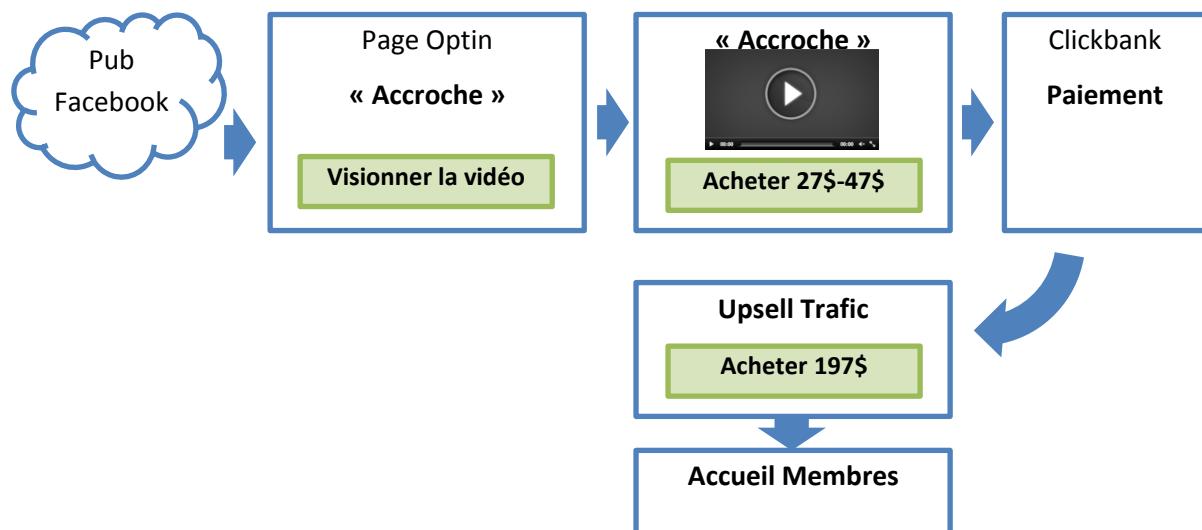
- 197\$, 297\$?

Offre Frontend : acquisition trafic 27\$ - 47\$

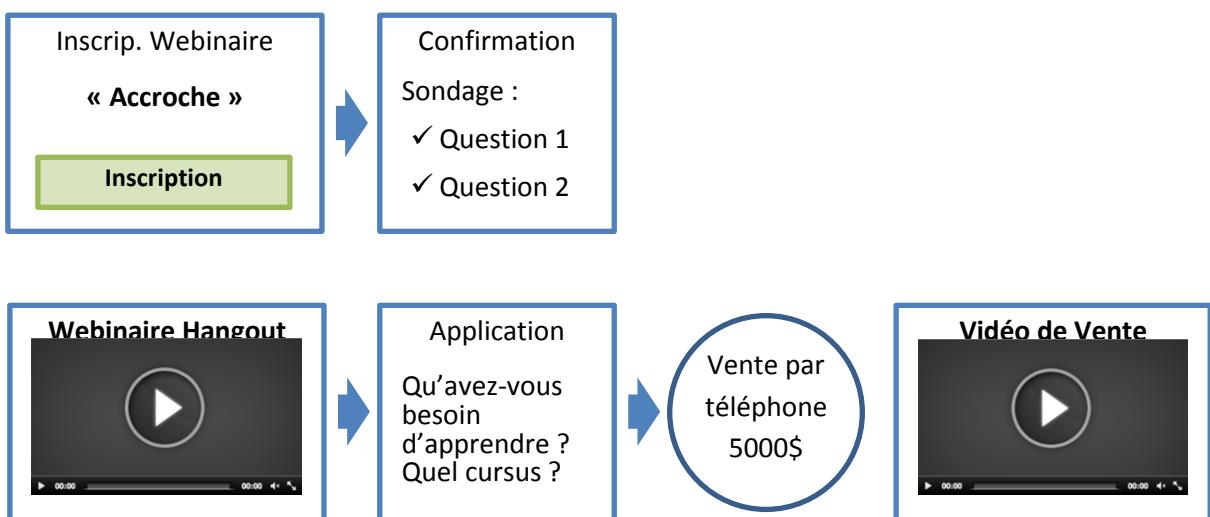
- **Qui** : « Workshop Leaders » (formateurs)
- **Où** : Thrive Academy, Big Impact, Callan Rush, Tony Robbins, Brendon Burchard
- **Accroche** : « comment créer une offre à laquelle votre audience cible est totalement réceptive »
- **Résultats** : « forts taux d'adhésion et conversion. » Etude de marché, trafic.

Implémentation

Frontend :



Backend :



- Page Optin : « How to Reach Your Target Audience and Convey Your Offer... So That it Sells Like Crazy! »
- Page Téléchargement : vidéo explication + vente produit de base (15-20 minutes). Training 27\$-47\$
 - Pour créer une offre que le marché veut vraiment, il faut d'abord conduire une recherche très précise.
 - Comprendre les problèmes, frustrations, attentes des personnes. Quel mot, langage utilisent-ils ?
 - Puis créer une offre qui réponde très précisément à leurs attentes.
- Page d'inscription Webinaire : “The 3 Biggest Mistakes Most Workshop Leaders Make that Keep Them Exhausted and Struggling to Fill Their Workshops”

- Page Confirmation : sondage pour déterminer les problèmes des personnes et quelles réponses ils attendent.
- Appeler 10 personnes cible : questionnaire étude de marché
- Préparer le webinaire en fonction.

Canevas Titres

Canevas 1 : Comment... Sans...

- Comment [ce qu'ils veulent]... sans [ce qu'ils détestent]
- **Ce qu'ils veulent** : nouveaux clients, faire grossir leur mailing liste
- **Ce qu'ils ne veulent pas** : que cela prenne trop de temps (SEO), trop de frais de publicité

Votre site web ne génère pas assez de nouveaux clients ? Découvrez comment cette nouvelle approche en 3 étapes simples génère 759 prospects en 3 jours... sans frais !

Canevas 2 : Todd Brown

- **Qui** : musiciens
- **Frustration** : des sifflements dans les oreilles
- **Opportunité** : une nouvelle méthode naturelle
- **Promesse de résultats, bénéfice** : retrouver votre audition, sans subir d'effets secondaires.

(qui) Musiciens, (problème) des sifflements dans vos oreilles ? Vous êtes sans doute victime d'acouphènes. Découvrez comment (opportunité) cette méthode nouvelle naturelle permet de (bénéfices) retrouver pleinement votre précieuse audition, sans subir les effets secondaires des ototoxiques et autres médicaments.

Canevas 3 : « 3 erreurs... »

- **Qui** : formateurs indépendants
- **Symptômes** : hantise du manque de trafic et de nouveaux clients

Les 3 raisons principales pour lesquelles la grande majorité des (qui) enseignants et formateurs indépendants ont du mal à avoir (Symptômes) plus de trafic vers leur site web et acquérir de nouveaux clients.