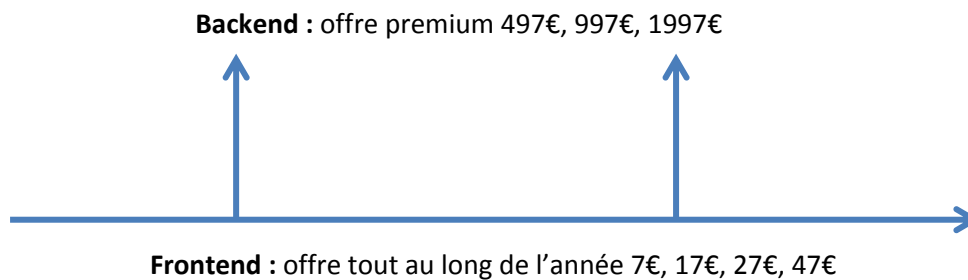


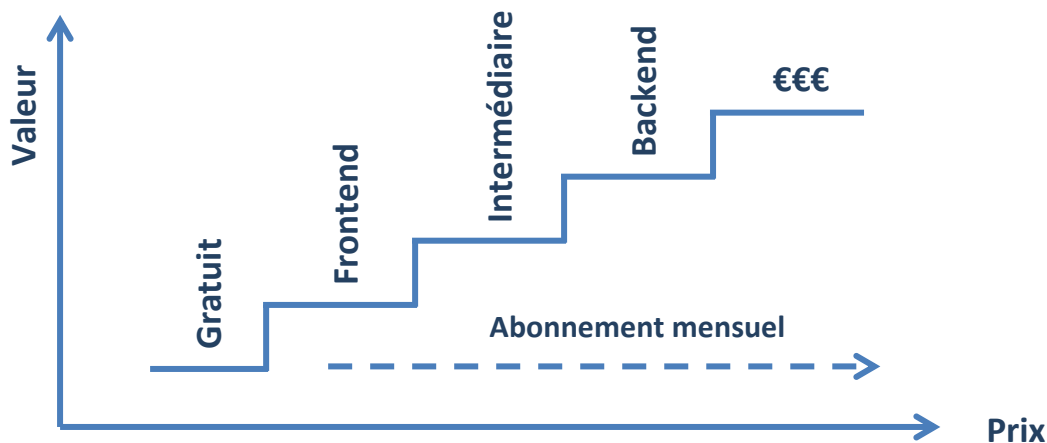
Module 7 : Amplification et Economies d'Echelle

Stratégie

- **Frontend** : acquisition de clients tout au long de l'année, qui rembourse les frais de trafic.
- **Backend** : monétisation et rentabilité.



Créer une ligne cohérente de produits



Le « business » est dans le Frontend.

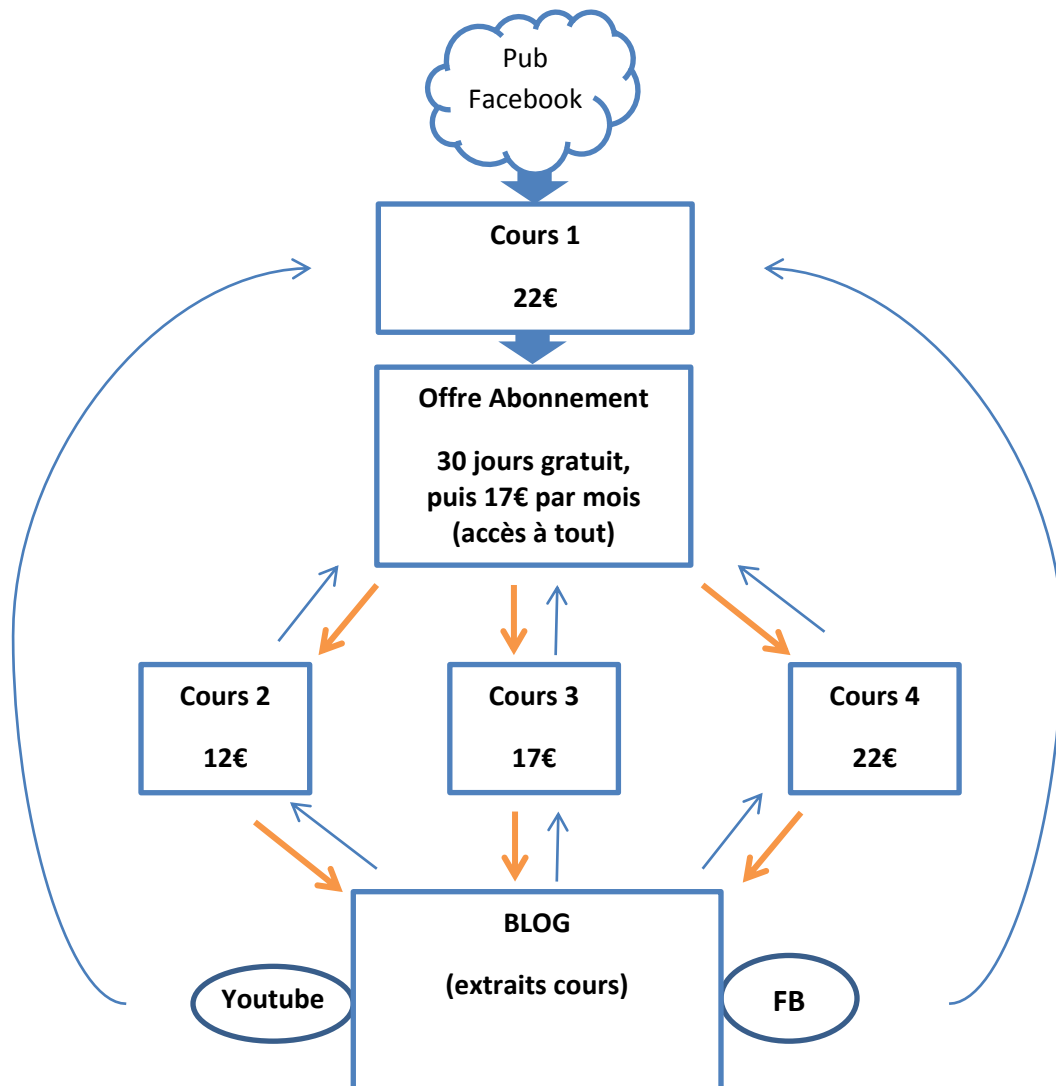
La « monétisation » est dans le Backend.

- Exemple Frontend : abonnement à 7€ ou 17€ par mois. 1 interview ou nouveau cours de 40 minutes par mois + groupe Facebook privé (communauté).
- Exemple Backend : formation premium en 7 modules + sessions de coaching de groupe

Le plus dur (et ce qui coute le plus cher), c'est de développer le frontend. Puis le backend permet de faites des économies d'échelle.

Le plus difficile est de développer la mailing liste originelle, sur un nouveau marché (Frontend) :

- Créer une page de capture.
- Offre à moins de 50€, si possible suivie d'une offre d'abonnement à 7€ - 19,90€ par mois.
- Développer des sources de trafic : Facebook (pub et organique), SEO (articles de blog), Youtube, etc.



Ensuite lancer votre première série de produits :

- Produit entre 7€ et 47€
- Upsell 17€ par mois.
- Enregistrer 1 cours par mois et le vendre séparément.
- Poster des extraits pour alimenter le blog / Youtube / Facebook
- Préparez le lancement de votre cours premium.

Une fois que vous avez créé le site à accès membre pour votre premier cours, celui-ci peut accueillir les cours suivants.

Mon parcours : 3 ans pour le Frontend, 5 mois pour développer le Masterclass de Guitare, 1 mois pour Music Business.

Une fois qu'on a développé une mailing liste ciblée, on a une vraie présence :

- Création de nouveaux produits en partenariats (ex : ColSound, Marot, Lefevre).
- Monétisation par l'affiliation.
- On fait appel à vous pour participer à des évènements (ex : Connexion Bien-Etre).

Chaque produit résout un problème, mais aussi fait émerger une nouvelle série de problèmes.

Commencez par un sujet ciblé, puis élargissez votre marché (Home Studioistes, Guitaristes, Batteurs, Music Business, Managers, etc).

Backend : moins de clients, mais plus cher.

Exemples :

1. Cours Home Studio : cours de 7€ à 21€, ou abonnement à 19,90€ par mois.
2. Formation Production Musicale : 87€
3. Masterclass de Guitare : 147€
4. Formation Music Business : 375€

Pour la formation Music Business, j'ai maintenant la possibilité de fragmenter les modules et les vendre indépendamment, comme autant de portes d'entrée (automation).

Une fois le cours Premium lancé, utilisez des extraits pour alimenter le blog / Youtube / Facebook.

Préparez un cours premium élargi. Lancer. Alimenter le blog / YT / FB et augmentez votre trafic passivement.

A faire :

1. Faire une liste de tous les produits / sujets dont vos clients ont besoin.

- Exemple Home Studio : configuration, mixage, mastering, prise de son, synthèse sonore, traitement acoustique, etc.
- Exemple Guitare : réglages des amplis et effets, prise de son, etc.
- Exemple Music Business : crowdfunding, réseaux sociaux, le disque, la scène, les contrats, la bio, etc.

2. Faire un sondage auprès de vos clients et demandez-leur de trier les sujets par ordre d'intérêt, ou d'urgence.

Les sondages répondent comme les ventes : entre 5% et 7%.

« Lorsqu'il s'agit d'enregistrer vos pistes de guitare en studio ou home studio, quels sujets vous intéressent en priorité pour vous perfectionner, et ainsi améliorer vos enregistrements? (déplacez les réponses ci-dessous pour les mettre dans l'ordre selon vos priorités) »

	1	2	3	4	5	6	7	Total	Score
Prise de son : réglages des amplis et effets	26,53% 13	44,90% 22	10,20% 5	6,12% 3	4,08% 2	6,12% 3	2,04% 1	49	5,57
Prise de son : guitares électriques	36,73% 18	32,65% 16	8,16% 4	6,12% 3	8,16% 4	2,04% 1	6,12% 3	49	5,53
Prise de son : guitares acoustiques	18,37% 9	10,20% 5	26,53% 13	14,29% 7	6,12% 3	10,20% 5	14,29% 7	49	4,33
Bancs d'essai amplis et tests matériel	4,08% 2	0,00% 0	26,53% 13	28,57% 14	12,24% 6	8,16% 4	20,41% 10	49	3,49
Jeu : les gammes et les modes	6,12% 3	0,00% 0	8,16% 4	18,37% 9	32,65% 16	26,53% 13	8,16% 4	49	3,16
Jeu : travailler des plans par style	4,08% 2	6,12% 3	12,24% 6	18,37% 9	16,33% 8	18,37% 9	24,49% 12	49	3,10
Jeu : le rythme	4,08% 2	6,12% 3	8,16% 4	8,16% 4	20,41% 10	28,57% 14	24,49% 12	49	2,82

3. Faire une liste des partenaires possibles

- Intervenants : contenu, enseignement.
- Promotion : affiliés potentiels, parutions de blog, publicité.

4. Etablir un planning de lancement

- Création de la séquence de lancement (articles, vidéo)
- Dates des publications
- Faire un premier lancement uniquement à votre liste.
- Puis refaire des lancements successifs avec des partenaires et affiliés.
- Si cela est possible, mettre le processus de vente sur pilote automatique.