Module 1 : Votre Page d'inscription

Résultat recherché

A qui : Web-conférence Music Business pour Artistes, Managers et Accompagnateurs d'Artistes.

Titre : Comment Réussir votre Projet d'Artiste : nouvelles approches innovantes et plan d'action en 10 étapes pour vous faire connaître dans le contexte d'aujourd'hui.

Bénéfices : Nous aborderons les thèmes suivants :

- Peut-on encore décrocher une signature avec un producteur ou un label ?
- Comment vous faire connaître et diffuser votre musique à un large public.
- Comment trouver les bons contacts professionnels et les intéresser.
- Comment financer votre projet grâce au crowdfunding.
- Comment faire le buzz grâce à internet.
- Comment intéresser les medias.
- Comment rompre l'isolement et développer votre réseau.
- Comment se développer en tant d'auteur-compositeur et placer ses musiques.
- Les 9 champs à exploiter pour monétiser votre projet musical.
- Réponses à vos questions en direct.

Etude de marché

Objectifs

1. Déterminez à **qui** s'adresse le webinaire.
2. Déterminez l'**Accroche** de la page d'inscription à votre webinaire.
3. Déterminez les **puces de bénéfice**.

Sondage

Questions sondage	Présentation
Qui êtes-vous ? Comment vous définissez-vous ? Quelle est votre fonction ? (guitariste, formateur, mère célibataire, etc...)	Qui sont vos futurs clients, comment ils s'identifient.
Quel est le principal blocage ou problème que vous rencontrez concernant xxx ? Que vous manque-t-il pour franchir le prochain cap ?	La problématique de vos futurs clients.
Que risquez-vous si vous n'arrivez pas à résoudre ce problème ?	Les frustrations de vos futurs clients.
Quelle serait la " solution idéale " pour vous aider à résoudre votre problème principal ?	La solution à créer pour vos futurs clients.
Quels résultats pourriez-vous espérer en résolvant ce problème grâce à cette solution idéale ? Qu'est-ce que cela vous permettrait de réussir ?	La promesse à faire à vos futurs clients.

Analyse des réponses

Présentation	Etude de marché
A qui : Vous êtes auteur... Titre :	Vous êtes... <ul style="list-style-type: none">• Auteur 42%• 35%
Puces de bénéfices / Ce que vous allez découvrir : <ul style="list-style-type: none">•	Quel problème principal ? <ul style="list-style-type: none">• Que risquez-vous ? <ul style="list-style-type: none">• Quelle solution idéale ? <ul style="list-style-type: none">• Quels résultats ? <ul style="list-style-type: none">•

Analyse des réponses

Présentation	Etude de marché
<p>A qui : Web-conférence Music Business pour Artistes, Managers et Accompagnateurs d'Artistes.</p> <p>Titre : Comment Réussir votre Projet d'Artiste : nouvelles approches innovantes et plan d'action en 10 étapes pour vous faire connaître dans le contexte d'aujourd'hui.</p>	<p>Vous êtes...</p> <ul style="list-style-type: none"> •
<p>Puces de bénéfices / Ce que vous allez découvrir :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peut-on encore décrocher une signature avec un producteur ou un label ? • Comment vous faire connaître et diffuser votre musique à un large public. • Comment trouver les bons contacts professionnels et les intéresser. • Comment financer votre projet grâce au crowdfunding. • Comment faire le buzz grâce à internet. • Comment intéresser les medias. • Comment rompre l'isolement et développer votre réseau. 	<p>Quel problème principal ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • <p>Que risquez-vous ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • <p>Quelle solution idéale</p> <ul style="list-style-type: none"> • <p>Quels résultats ?</p> <ul style="list-style-type: none"> •

Segmentation par situation

Circonstances client	Solution proposée
Pas assez de visibilité	
Pas assez d'inscrits, petite mailing liste	
Pas assez présents lors du webinaire	
Pas assez de conversions	

A qui cela s'adresse-t-il ?

- Votre cible : une Audience Spécifique
- Vous allez vous concentrer sur aider et servir un groupe clairement défini de personnes, pour le produit ou projet que vous êtes en train d'élaborer.
- Exemple : les enseignants et formateurs indépendants, les musiciens, les mères célibataires de plus de 40 an.

Image identitaire :

- Le « moi-social » caractérise les appartenances de l'égo à un rôle social ou à un personnage. « L'image identitaire » se caractérise comme une forme d'identité prise par le moi à l'égard de ce qu'il revendique comme « sien ». C'est une manière pour la personne de se définir.
- **L'image identitaire** est l'image de soi à laquelle nous nous identifions. Et si remis en question, c'est quelque chose que nous défendrons.
- « Vous n'êtes pas une mère » - « si, j'ai des enfants, donc je suis une mère ». Lorsque remis en question, cette personne s'en défendra.
- On l'est ou on ne l'est pas. C'est quelque chose qu'on ne peut pas vous enlever.
- En vous adressant aux personnes par leur image identitaire, vous attirez directement leur attention, et elles ont le sentiment que vous leur parlez directement. « Oui, c'est pour moi ! »
- « Pourquoi 80% des formateurs indépendant ne réussissent pas à... »
- (Voir liste des images identitaires)

« Je m'adresse aux _____ [Audience Spécifique] »

(Entrepreneurs, docteurs, auteurs, musiciens, mère divorcées, célibataires de plus de 40 ans...)

Canevas Titres

Canevas 1 : Comment... Sans...

- Comment [ce qu'ils veulent]... sans [ce qu'ils détestent]
- **A qui** : entrepreneurs sur le web
- **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 !

Comment créer des visuels percutants pour vous démarquer et exprimer votre identité... même pour les nuls en graphisme !

« [A qui]_____, comment_____ [opportunité] pour _____ [bénéfice] »

Vous aimez chanter ? Découvrez une nouvelle approche pour vaincre les blocages qui vous empêchent de vous exprimer librement et ainsi chanter juste et vous faire plaisir.

Guitaristes : Comment travailler vos plans de guitare pour améliorer la propreté et la mise en place de votre jeu de guitare.

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 _____ [Cible] ont du mal à [émotion]
_____ [symptôme] »

« Pourquoi la majorité des _____ [Cible] se sentent / ont du mal à [émotion]
_____ [symptôme] »

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.

Pourquoi la majorité des (qui) formateurs indépendants sont (symptômes) surmenés et sujets à une trésorerie imprévisible.

(qui) Formateurs indépendants : comment arrêter d'être (symptômes) surmené et sujet à une trésorerie imprévisibles ?