

# SESSION N°1

## Les fondamentaux

# Les fondamentaux

- > Une cible
- > Un positionnement
- > Une offre irrésistible
- > Un circuit de vente

# A qui s'adressent vos services ?

## ➤ **Positionnez-vous !**

- Parler à tout le monde, c'est ne parler à personne.
- Plus vous aurez une cible spécifique, plus vos prospects viendront à vous, car ils se reconnaîtront dans ce que vous avez à leur offrir.

## ➤ **Cibler, ce n'est pas se priver.**

Votre cible, ce n'est pas votre marché.

## ➤ **Demandez-vous: « Qui est votre client IDEAL ? »**

# Définir son client idéal

➤ Une étape essentielle pour :

- Proposer la ligne éditoriale adéquate, celle qui intéressera votre cible:  
le contenu de votre site, le ton qui lui plaira...

- Savoir où aller le chercher

- Définir une offre qui lui sera IRRESISTIBLE

# Savez-vous où aller chercher votre client idéal sur Internet ?

- Où est en ce moment votre client idéal ?
- Cela peut être:
  - **Des portails, des blogs** (sur la même thématique ou pas), des **communautés online...**
  - Ces communautés peuvent être **génériques**, du type Facebook ou Twitter, ou beaucoup **plus segmentées**, comme un groupe sur LinkedIn, Google+, des forums...

# Les gens viennent sur Internet chercher des solutions à leurs problèmes.

- **Proposez des solutions** aux problèmes de votre client idéal.
- Peu importe les outils que vous leur proposer ce que cherche le client, **c'est un bénéfice.**
- Montrez-lui que vous êtes là pour l'aider et que vous allez lui enlever cette épine du pied.
- Positionnez-vous comme **bénéfice et solution !**

# Packager une offre irrésistible pour votre client idéal

- Qu'est ce qui le réveille la nuit ?
  - Quelle est sa problématique n°1 ?
  - A quel problème pouvez-vous lui apporter une solution ?  
(Gagner du temps, économiser de l'argent, se simplifier la vie, être plus reconnu, cultiver sa santé)
- **Téléphonez à votre client idéal et demandez-lui !**

# Créez-vous un véritable circuit de vente en ligne

**1. Médias Sociaux**



**2. Blog/Site**



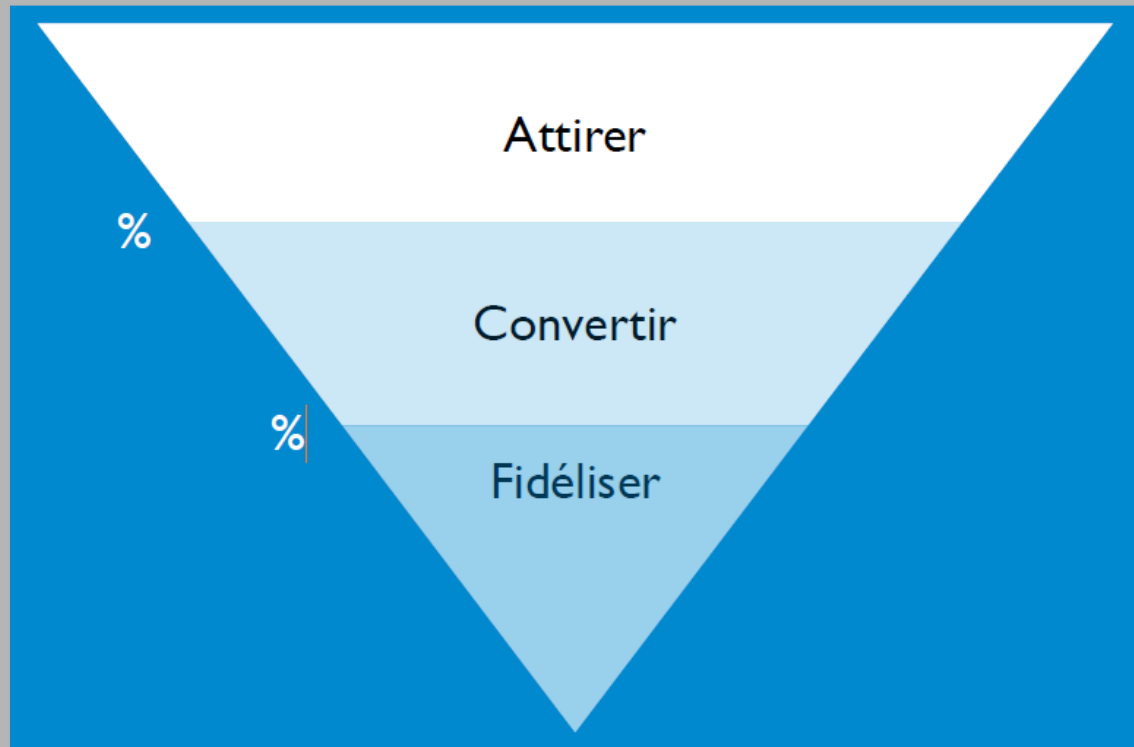
**3. Conversion (mailing liste)**



# Sur le web, il y a un ordre à respecter pour arriver jusqu'à la vente !

- **La prévente:** Se rendre visible, créer une relation avec vos prospects :
  - la diffusion de contenu sur les réseaux sociaux
  - un site visible (référencement, vos articles de blog)
  - un site qui convertit les visiteurs en prospects (inscription à votre mailing list)
- **La vente:** La mise en place d'un scénario d'emails
- **La fidélisation**

# Le modèle de l'entonnoir



- Une fois que votre circuit est mis en place, il fonctionnera tout seul.
- Vous n'aurez plus qu'à l'animer !

# 3 éléments à prendre en compte !

- **LA STRATÉGIE:**

Savoir où est ce que vous allez avec vos différents outils (qu'ils s'intègrent dans un circuit de vente réfléchi)

- **LA PASSION:**

Aimer ce que vous faites et les gens vous suivront naturellement !

- **LA PATIENCE...**

**Cela ne marchera seulement  
si vous n'êtes pas pressé d'obtenir  
des résultats  
à court terme.**

Pour VENDRE, vous avez besoin:

- D'un nombre de visiteurs suffisamment important
  - De savoir développer une relation avec une audience qui est fidèle
  - Que d'autres bloggeurs vous connaissent
  - Que Google considère votre blog comme un blog sérieux
- **Et tout ca ne se fait pas du jour au lendemain !**

**Prêt pour la mise en place  
de votre circuit de vente  
en ligne ?**

**C'est parti !**