



### 3 piliers de croissance incontournables

*Ou comment mettre un coup de boost dans ta liste, ta communication, tes prix*

---

---

---

---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

---

### AU MENU DE CES 3 JOURS INTENSES...

**BOOSTER LES INSCRIPTIONS A TA MAILING LISTE**

**MAGNIFIER TA COMMUNICATION E-MAIL**

**DEVENIR UN PRO DE LA PRESENTATION DE TES TARIFS**



---

---

---

---

---

---

---

---

## ATTITUDE

**OUVERTURE - NON JUGEMENT**

**VIDER SON VERRE**

**CENTRE SUR LE DEVENIR**

**METTRE EN OEUVRE MAINTENANT**



---

---

---

---

---

---

---

---

## ORGANISATION & CADRE

**Démarrage : 10h00**

**Fin : 17h00**

**Pauses : vers 11h30 et 15h30**

**Lunch : de 13h00 à 14h00**

**Ce séminaire ONLINE sera enregistré et disponible en rediffusion**



---

---

---

---

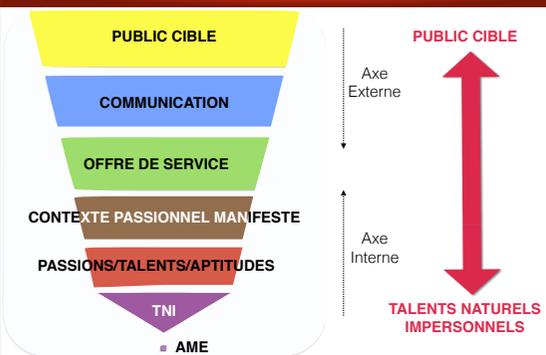
---

---

---

---

## L'ALIGNEMENT INTEGRAL ET LE FEAT



---

---

---

---

---

---

---

---



**"12 stratégies pour  
passer en un mois  
de 0 contact à 500  
contacts ciblés "**

*Et comment répéter ces stratégies  
chaque mois sur le web ou hors  
web !*

---

---

---

---

---

---

---

---

**L'Erreur que font la majorité des pros du mieux-être...**

**Croire que l'on vit dans un monde de bisounours**

**Développer sa gamme de service plutôt que sa liste**

**Faire une opération de prospection et croire que  
c'est gagné**

**S'endormir sur leurs lauriers**

---

---

---

---

---

---

---

---

**CE QU'IL FAUT SAVOIR**

**Intérêt = 6 mois**

**Le contexte influence l'intérêt**

**Flux continu ou par à coup**

**S'intéresser aux statistiques !!!!**

---

---

---

---

---

---

---

---

## CE QUE VOUS ALLEZ DECOUVRIR

STRATEGIES EN LIGNE SANS SITE WEB

STRATEGIES HORS LIGNE (avec ou sans site web)

STRATEGIES EN LIGNE AVEC SITE WEB

Principes de base

- 1 plateforme d' emailing professionnelle
- 1 aimant à clients
- 1 une page de recueil d'adresse e-mail
- 1 un espace d'hébergement de fichiers
- OU
- 1 une page de téléchargement de fichiers

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES OUTILS DE BASE

**Une plate forme d'e-mailing professionnelle**



Communiquez. humain et multicanal

- QR CODE
- envoi courrier postal
- envoi sms
- idéal pour liste jusqu'à 10 000 contacts
- indicateur de délivrabilité

**Une plate forme d'hébergement de vos fichiers**

<http://mega.co.nz/>

**Un raccourcisseur de lien**

<http://liencs.fr/>

**Une page de recueil d'e-mail** (squeeze page / landing page / optin page)

<http://www.pagewiz.com/>  
<http://www.1tpeaq.com/>  
 votre blog - visual composeur - optimizepress

stratégie 1 : Les OUTILS !

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Les prérequis pour un bon aimant à clients

- Basé sur le profil client
- Haute valeur perçue
- Pack multimédia automatisé (pdf / audio / vidéo)
- En lien avec une offre de service      ✓7 jours pour...
- Très pratique                                ✓formation d'un mois...
- ✓Ce qu'il faut faire pour...
- Événement
- ✓webinaire...

stratégie 2 : votre aimant à client

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---







La carte de visite qui vend tes consultations comme par magie



Vous avez bien fait de la retourner.

En échange de cette carte, vous recevrez  
un plat\* de notre menu au choix, gratuit !

Elle vous est offerte par \_\_\_\_\_

5 RUE DU CALVAIRE, 6041 GOSSELIES • T. 071/37 05 37  
FERME LE *Samedi Midi* ET LE *Dimanche*. RESERVATION SOUHAITEE

\*OFFRE VALABLE JUSQU'AU 30 MAI 2015. UNE CARTE VALABLE PAR TABLE.

stratégie 4 : la carte de visite magique

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

La carte de visite qui vend tes consultations comme par magie

Comment passer au niveau supérieur dans  
votre activité en moins de 10 heures



stratégie 4 : la carte de visite magique

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

La carte de visite qui vend tes consultations comme par magie

BLF Académie & Momentum CLUB  
Centre d'accompagnement à l'accomplissement  
des professionnels et entrepreneurs

Vous avez bien fait de la retourner  
En échange de cette carte vous recevez  
**30 minutes de coaching gratuit\***

Cette session vous est offerte par la BLF Académie, centre d'accompagnement holistique  
pour les professionnels du mieux-être



- identifier les points d'amélioration de votre activité
- clarifier vos objectifs de développement
- booster votre feu intérieur

Scannez le QR Code ou rendez-vous sur :  
<http://iencs.fr/coaching-gratuit>  
et sélectionnez la plage horaire de votre coaching

offre valable jusqu'au 31 mai 2015\*

stratégie 4 : la carte de visite magique

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## La carte de visite qui vend tes consultations comme par magie

Vous avez bien fait de la retourner  
En échange de cette carte vous recevez  
**Une Journée Stratégie VIP à 50 %**

Ce cadeau vous est offert par la BLF Académie, centre d'accompagnement holistique pour les professionnels du mieux-être

- créez votre gamme de service
- créez votre stratégie de développement annuelle
- mettez en place votre lancement de service

scannez le QR Code ou rendez-vous sur :  
<http://lelens.fr/coaching-gratuit>  
et sélectionnez la plage horaire de votre coaching préparatoire **sans engagement**

offre valable jusqu'au 31 mai 2015\*

stratégie 4 : la carte de visite magique

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Ton défi

Ton défi si tu l'acceptes



Créer le contenu de ta nouvelle carte de visite

stratégie 4 : la carte de visite magique

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## La technique de la tache d'huile - super sympa à mettre en place - !

- Utiliser les meilleurs prescripteurs : TES CLIENTS !
- Le gros problème : difficile de "stimuler" la recommandation
- Le principe :
  - > créer un événement spécial pour tes clients + leurs amis
  - > tarif spécial pour tes clients - cadeau pour leurs amis et remise sur prochain rendez-vous / séminaire / achat

Pas de client ? Aucune excuse !  
Invite tes amis, ton réseau, tes futurs partenaires

stratégie 5

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





## La stratégie pour détourner les petites annonces dans les journaux locaux

Recherche 4 professionnels du mieux-être qui souhaitent développer leur activité massivement

- Vous êtes dynamique et prêt à investir dans votre activité
- Vous avez l'objectif de développer votre clientèle massivement cette année
- Vous aimez les challenges

la B.F. Académie, leader dans l'accompagnement holistique pour les professionnels du mieux-être vous offre :

- un coaching personnalisé
- 5 vidéos de cours pratiques
- Facès à son CLUB PRIVE pour professionnels du mieux-être
- Facès à une journée "Stratégie aigriée" VIP

Vous voulez sortir de votre situation actuelle et vivre enfin de votre art ?

rendez-vous sur : <http://lencs.fr/coaching-gratuit>  
et réservez votre coaching gratuit

stratégie 7 : Détournement d'annonces

---

---

---

---

---

---

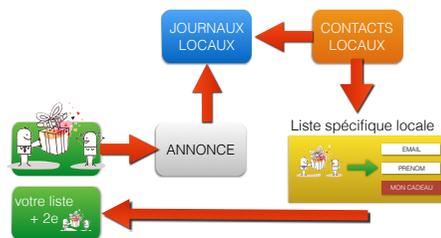
---

---

---

---

## La stratégie pour détourner les petites annonces dans les journaux locaux



stratégie 7 : Détournement d'annonces

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Ton défi

Ton défi si tu l'acceptes



Créer le contenu d'une annonce locale

stratégie 7 : Détournement d'annonces

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Les étapes à suivre pour recueillir un max de contacts et de clients dans un salon**

- Le problème des salons !!!
  - ✓ offres multiples
  - ✓ difficile de capter l'attention
  - ✓ visibilité
  - ✓ mauvais objectif de départ
  - ✓ badauds
- Devenir un pôle d'attractivité
  - ✓ Drainer le public vers le stand
  - ✓ Recueillir ses coordonnées
  - ✓ Entrer en relation APRES le salon

stratégie 8 : devient la reine/le roi des Salons !

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Les étapes à suivre pour recueillir un max de contacts et de clients dans un salon**

- Mise en avant de ton aimant à clients à HAUTE VALEUR PERCUE



- ✓ Formater ton e-book en livre + édition et mise en vente sur [lulu.com](http://lulu.com)
- ✓ Offre spéciale salon : Format électronique offert + 4 vidéos d'approfondissement + l'audiolivre
- ✓ PC et connexion internet ? inscription sur le stand
- ✓ Communication sur le stand : LE LIVRE

21 \$ sur [lulu.com](http://lulu.com)

stratégie 8 : devient la reine/le roi des Salons !

---

---

---

---

---

---

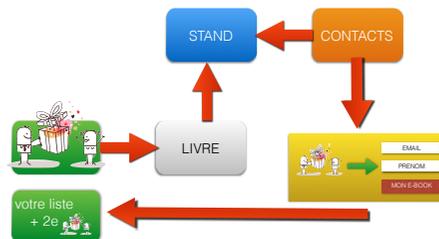
---

---

---

---

**Les étapes à suivre pour recueillir un max de contacts et de clients dans un salon, une journée portes ouvertes**



stratégie 8 : devient la reine/le roi des Salons !

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Créer des partenariats porteurs en ligne

- Le problème de l'affiliation

- ✓ Trop peu d'internautes au fait de l'affiliation
- ✓ Manque de professionnalisme des affiliés et affiliés
- ✓ Besoin de beaucoup de suivi
- ✓ Résultats parfois médiocres

Importance de l'alignement entre l'affilié et l'affilié

- Devenir un pôle d'attractivité pour les partenaires

- ✓ Réseauter hors ligne (événements sur l'infoprenariat - séminaires, mastermind)
- ✓ Développer la relation AVANT la demande d'affiliation
- ✓ Engager les partenaires

stratégie 9 : des partenariats porteurs en ligne

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Créer des partenariats porteurs en ligne

- Choix des partenaires

- ✓ Cohérence d'activité : service complémentaire - trou dans la gamme du partenaire
- ✓ Cohérence des valeurs
- ✓ Taille, type de relation avec sa liste, réactivité de sa liste
- ✓ Tenir compte de son planning d'activité

Le choix est primordial pour la réussite

- Entrer en relation : De manière individuelle

- ✓ E-mail
- ✓ Skype - téléphone
- ✓ Créer un événement pour les partenaires

stratégie 9 : des partenariats porteurs en ligne

---

---

---

---

---

---

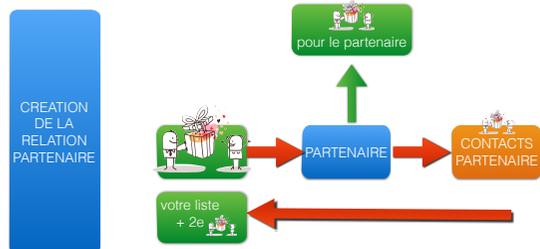
---

---

---

---

## Créer des partenariats porteurs en ligne



stratégie 9 : des partenariats porteurs en ligne

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Créer des partenariats porteurs hors ligne

- Le problème des partenariats hors ligne
  - ✓ Encore moins dans la culture
  - ✓ Méfiance (vol de clientèle !?)
  - ✓ Incompétence des 2 parties
  - ✓ Résultats souvent médiocres
- Devenir un pôle d'attractivité pour les partenaires
  - ✓ Réseauter hors ligne (événements sur l'infoprenariat - séminaires, mastermind)
  - ✓ Développer la relation AVANT la demande d'affiliation
  - ✓ Engager les partenaires

Importance de l'alignement entre l'affilié et l'affilieur

stratégie 10 : des partenariats porteurs hors ligne

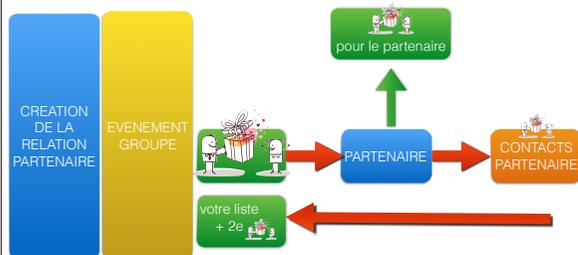
## Créer des partenariats porteurs en ligne

- L'offre : Créer un pôle MULTIDISCIPLINAIRE - l'union fait la force
  - ✓ Apporter une opportunité de développement d'affaires pour les partenaires
  - ✓ Organiser un événement groupé
  - ✓ Coupler avec les flyers intelligents pour les partenaires
- Entrer en relation : De manière individuelle
  - ✓ E-mail
  - ✓ Skype - téléphone
  - ✓ Créer un événement pour les partenaires

Le choix est primordial pour la réussite

stratégie 10 : des partenariats porteurs hors ligne

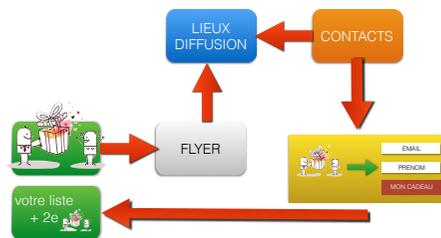
## Créer des partenariats porteurs en ligne



stratégie 10 : des partenariats porteurs hors ligne



## Les flyers intelligents...



Stratégie 11 : les flyers intelligents !

## Ton défi

Ton défi si tu l'acceptes



Créer un flyer intelligent

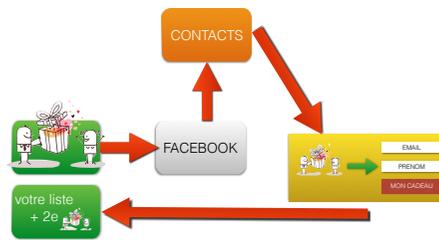
Stratégie 11 : les flyers intelligents !

## Utilisez enfin Facebook comme un pro

- Le problème de facebook et des pros du mieux-être
  - ✓ Aucune compétence dans l'utilisation promotionnelle de Facebook
  - ✓ Objectifs des internautes différents sur Facebook
  - ✓ Promotion mal vue sur Facebook
- Inverser la donne :
  - ✓ Donner de la valeur régulièrement
  - ✓ Avec un lien vers une landing page pour avoir plus
  - ✓ Booster les posts qui fonctionnent le mieux avec 50 ou 100 € max
  - ✓ Automatiser les tâches

Stratégie 11 : les flyers intelligents !

## Utilisez enfin Facebook comme un pro



Stratégie 12 : la première puissance de Facebook !

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Utilisez enfin Facebook comme un pro



Une image + une citation  
un post avec une invitation à l'action  
et un lien vers une landing page

**FINI de passer 2 heures par jour  
sur Facebook**

Automatiser la mise en place

Stratégie 12 : la première puissance de Facebook !

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Ton défi

Ton défi si tu  
l'acceptes



Crée le scénario de tes posts  
FACEBOOK

Stratégie 12 : la première puissance de Facebook !

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**A VOUS LA PAROLE !**



---

---

---

---

---

---

---

---