Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Conférence exceptionnelle :

La conférence débute à 20:30 *(Heure de Paris)*

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Webinaire de formation proposé par :

La MarkeTeam

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Profitez un maximum de cette opportunité !

Coupez tout :

- Skype, facebook, msn, gtalk
- Téléphone
- TV

Préparez de quoi écrire

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

A propos de Cyrille et La MarkeTeam

Pourquoi devez-vous nous écouter ?

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Le sujet de cette conférence :

Faire de 2014 votre meilleure année

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 1 :

L'importance du « timing »

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 2 :

Booster votre trafic en 2014

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 3 :

Convertir **+** de visiteurs en ***prospects***

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 4 :

Convertir + de prospects en ***clients***

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Pause de 5 minutes

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 5 :

Affiliation et création de produits, Mode d'emploi

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 6 :

Les 3 erreurs à éviter absolument

Matt Groening

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 7 :

Comment passer à l'action

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 8 :

Offre exclusive pour les participants à cette conférence

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 9 :

Réponses à vos questions

?

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 1 :

L'importance du « timing »

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 1 : L'importance du timing

Pour réussir sur le Web : faire vite et bien

=

se concentrer sur ce qui marche en 2014

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 2 :

Booster votre trafic en 2014

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 2 : booster votre trafic en 2014

1. Le référencement Google :

Toujours la première source de trafic sur le Web

Conseil :
Soyez furtif !

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 2 : booster votre trafic en 2014

2. Les partenariats :

- Allez à des évènements live (web2connect)
- Nouez des contacts tôt (demandez avis…)
- Faites un boulot de pro

Conseil :
faites un lancement interne !

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 3 :

Convertir **+** de visiteurs en ***prospects***

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 3 : convertir + de visiteurs en prospects

1. Techniques efficaces pour convertir + de visiteurs :

- L'inscription en 1 clic depuis l'email (ou pré-remplissage)
- Facebook connect (www.hybrid-connect.com)

Conseil :

Ayez un design au goût du jour

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 4 :

Convertir + de prospects en ***clients***

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 4 : convertir + de prospects en clients

1. Les processus classiques ou « lourds » :

- Lancement en 4 vidéos
- Evènements (semaine site à profits, défi 24h)

Conseil :
Uniquement sur gros potentiel de CA

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 4 : convertir + de prospects en clients

2. Les processus rapides :

- Squeeze > Vidéo formation > Vidéo de vente
- Vidéo sensibilisation/formation + vente à la fin
- Web-conférence

Conseil :
Vidéo (slide) obligatoire en 2014

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

PAUSE DE 5 MINUTES

Reprenez de l'énergie !! ☺

Après la pause :

- ✓ Affiliation et création de produits
- ✓ Les erreurs à éviter
- ✓ Comment passer à l'action
- ✓ Offre exclusive
- ✓ Réponses à vos questions

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 5 :

Stratégies d'affiliation et création de produits

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 5 : Affiliation et création de produits

1. Affiliation, les fondamentaux à respecter :

- Attention au montant de la commission
- Vérifier qualité du processus marketing *(voir stats sur clicbank, 1tpe, ou autre plateforme)*
- Utiliser systématiquement la stratégie VACO

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 5 : Affiliation et création de produits

1. Affiliation, les tendances en 2014 :

- L'affiliation au prospect arrive à maturité en France (www.weedoit.fr)
- Nouvel eldorado : l'affiliation par vidéo sur youtube

Conseil :
vidéo slide + référencement google

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 5 : Affiliation et création de produits

1. Vente de produits, constitution de la gamme :

- entrée de gamme
- milieu de gamme
- produits premium
- produits avec service inclus
- service uniquement

Conseil :
Infopreneurs, commencez par le service !

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 5 : Affiliation et création de produits

1. Vente de produits, les stratégies d'entrée :

- Entrer par produit premium => puis entrée et milieu de gamme pour compléter ou convertir personnes n'ayant pas eu le besoin global

- Entrer par entrée ou milieu de gamme => puis créer produit premium reprenant plusieurs produits dans un second temps

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 5 : Affiliation et création de produits

1. Vente de produits, les stratégies d'expansion :

- Upsell (changer pour produit plus cher ou ajouter complément, exple macdo)
- Crosssell (achat groupé, pas forcément lié, exple amazon)
- Downsell (proposer produit moins cher si offre rejetée)

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 5 : Affiliation et création de produits

1. Vente de produits, cas d'étude :

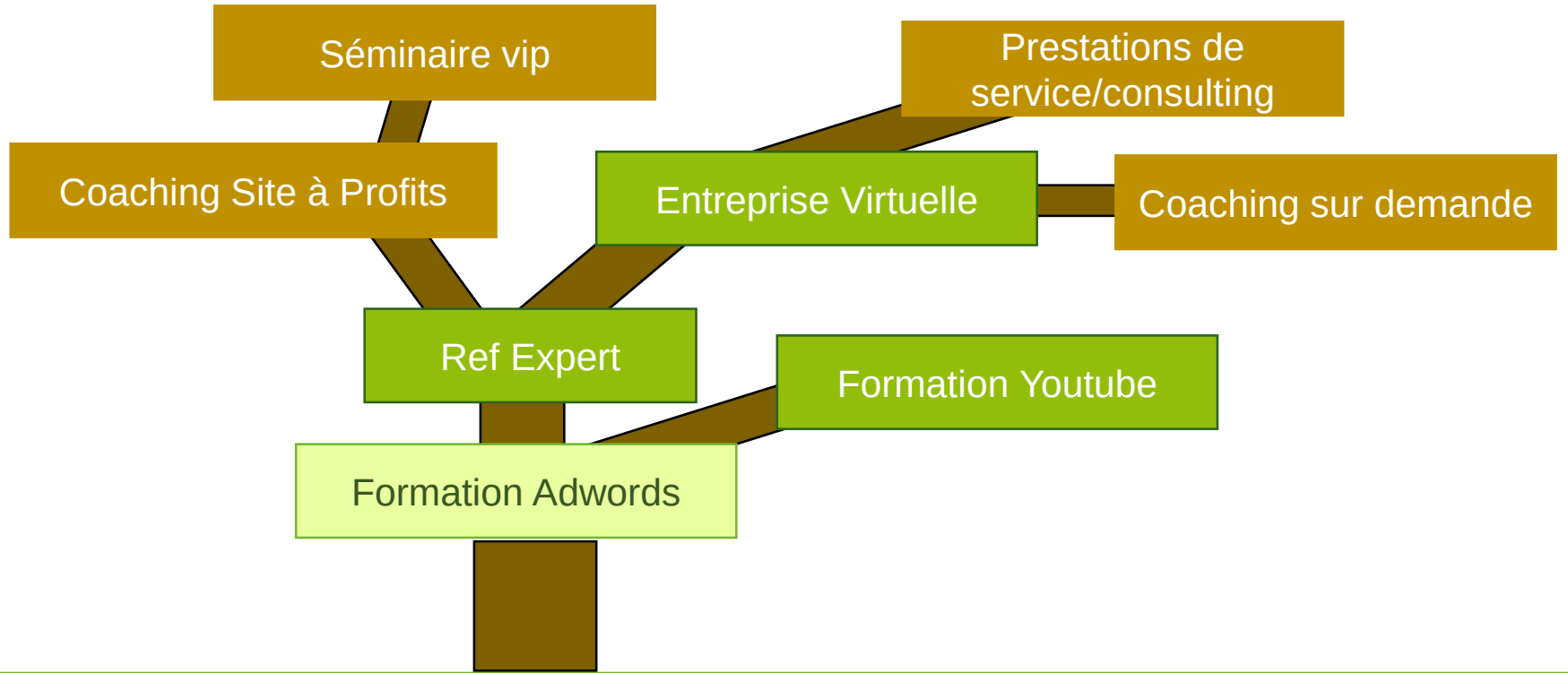
Répartition des produits de La MarkeTeam :

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 5 : Affiliation et création de produits

1. Vente de produits, cas d'étude (2) :

Extrait de l'arbre de vente de La MarkeTeam



Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 6 :

Les 3 erreurs à éviter absolument

Matt Groening

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 6 : 3 erreurs à éviter

1ère erreur

Perdre du temps à tout faire soi-même

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 6 : 3 erreurs à éviter

2ème erreur

Travailler « dans son coin » sans avis extérieurs

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 6 : 3 erreurs à éviter

3ème erreur

Utiliser des méthodes obsolètes

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 7 :

Comment passer à l'action

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 7 : Comment passer à l'action

Constitution d'un groupe de travail d'élite de 5 web entrepreneurs

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 7 : Comment passer à l'action

1er Pilier :

12 sessions mensuelles en groupe, animées par Cyrille

- Sessions à distance avec partage d'écran
- 2 à 3 heures par session
- 1 session chaque mois
- 1 thématique décisive explorée chaque mois
- réponses à toutes vos questions
- partage des dernières trouvailles
- partage de documents de travail sur projets confidentiels en cours, pour vous permettre de "copier" des projets à la pointe qui marchent
- définition d'objectifs pour votre projet et suivi de la mise en œuvre.

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 7 : Comment passer à l'action

2ème Pilier :

Week-end Atelier de Travail à Budapest

- 2 jours pour améliorer votre marketing (ateliers écriture d'emails, processus de vente, vidéo, création de produit, optimisation du site, optimisation référencement…)
- Cadre convivial en groupe restreint

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 7 : Comment passer à l'action

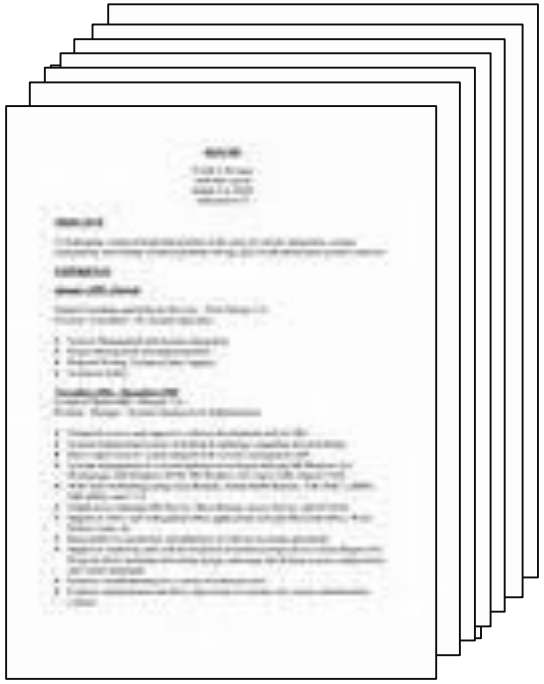
Inclus

Toutes les sessions enregistrées et accessibles en téléchargement

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 7 : Comment passer à l'action

Inclus



Retranscription écrite complète de chaque session

+

Résumé des points marquants

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 7 : Comment passer à l'action

Inclus

Tous les mois, accès libre et en avant-première à des vidéos de formation non sorties !

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 7 : Comment passer à l'action

Inclus

1 invité surprise pour le week-end à Budapest

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

RESUME DE L'OFFRE

- ✓ 1er pilier : 12 sessions de travail à distance — 2400 €
- ✓ 2ème pilier : Week-end de travail à Budapest — 2000 €

Inclus :

- ➢ Tous les enregistrements
- ➢ Retranscription et compte-rendu des sessions — 800 €
- ➢ Vidéos de formation non publiques — ??? €
- ➢ L'invité surprise à Budapest — ??? €

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

RESUME DE L'OFFRE

- ✓ 1er pilier : 12 sessions de travail à distance — 2400 €
- ✓ 2ème pilier : Week-end de travail à Budapest — 2000 €

Inclus :

- ➢ Tous les enregistrements
- ➢ Retranscription et compte-rendu des sessions — 800 €
- ➢ Vidéos de formation non publiques — ??? €
- ➢ L'invité surprise à Budapest — ??? €

Valeur Totale : ~~+ de 5200 €~~

Offre unique : 2500 € Ou 3x866€

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 8 : offre exclusive

Comment rejoindre le groupe de travail ?

Sélection par candidature :

Critère n°1 : sérieux et implication sur 12 mois

Critère n°2 : une idée ou un projet précis sur lequel travailler

Critère n°3 : Complémentarité avec autres membres du groupe

» www.mission-2014.com/go

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 9 :

Réponses à vos questions

?

» www.mission-2014.com/go

Conférencier :
Cyrille Kriegel
La MarkeTeam

Partie 9 : réponses à vos questions

1. Les contenus vidéo accessibles en ligne restent-ils toujours d'actualité ?
2. Est-ce que vous faite une segmentation de votre liste d'email ? Si oui comment ? Est-ce que vos messages de vente sont réalisés en fonction de cette segmentation ?
3. Combien coûte la sous-traitance du montage d’une vidéo ?
4. Comment créer une vidéo de vente de qualité avec peu de moyens ?

» www.mission-2014.com/go