

*Plan #2*

# Vous avez construit une audience, maintenant quoi ?

VOICI VOTRE PLAN D'ACTIONS POUR METTRE  
VOTRE OFFRE EN LIGNE ET LA VENDRE

PAR CAPTAIN GINI





Lorsque vous essayez de créer un élan pour développer votre entreprise, la dernière chose dont vous avez besoin est d'essayer une stratégie par-ci, une stratégie par-là, une autre tactique par-ici !

***Vous avez besoin d'un plan d'actions étape par étape.***

Tout le monde a une liste de choses à faire longue d'un kilomètre, n'est-ce pas ? Et pour obtenir la croissance que vous voulez, vous devez consacrer votre temps et votre énergie précieux aux bonnes étapes, et dans le bon ordre.

C'est quelque chose que mes coachées adorent dans mes programmes.

Avoir une vision complète, la grande image de leur propre stratégie.

Nous voyons ensemble leur plan d'actions, étape par étape, en fonction de l'endroit où elles se trouvent, de l'endroit où elles veulent aller et du type d'entreprise qu'elles ont.

Cela rend tout, bien plus facile pour elles, réduit leur charge mentale, en plus de savoir exactement quoi faire maintenant et quoi faire ensuite.

***Donc ! Roulement de tambour...***

J'ai créé pour vous un plan d'action selon l'endroit où vous vous trouvez et là où vous êtes coincée pour développer votre entreprise.

Et parce que chacune d'entre vous a besoin d'un plan différent pour se débloquer et aller de l'avant, rappelons ici les 5 étapes de développement dans une entreprise.

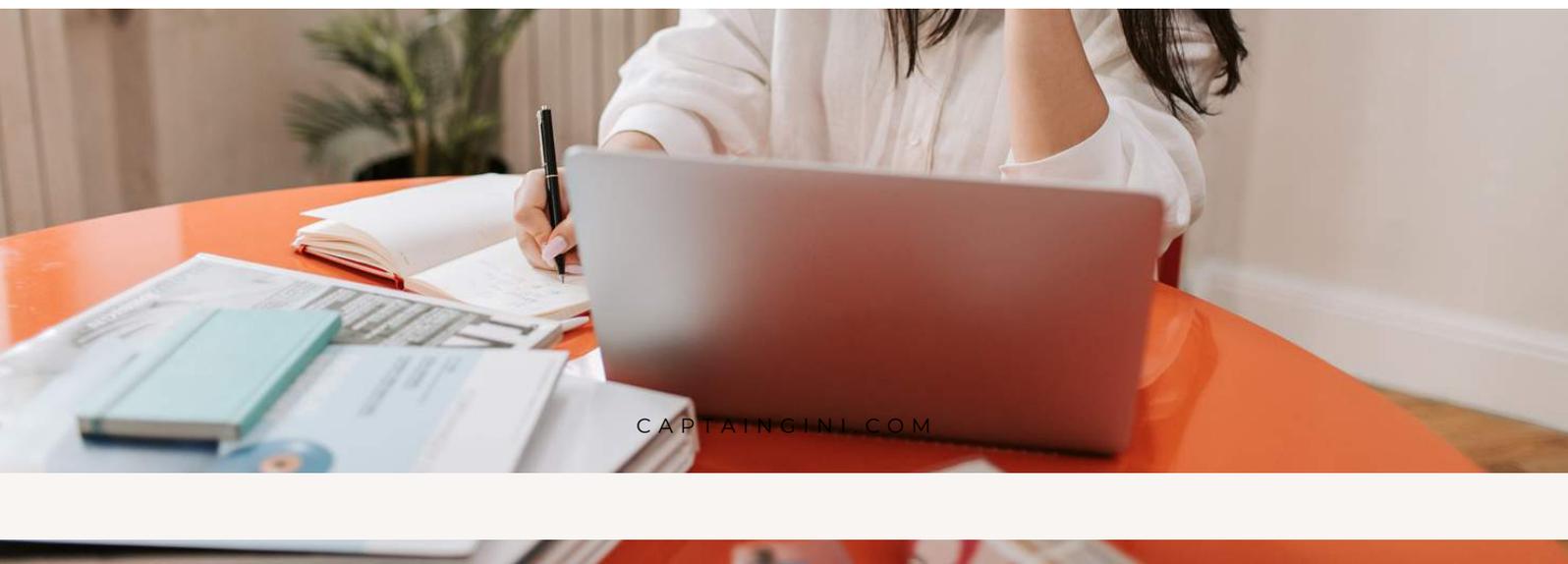
Ainsi, peu importe à quelle étape de l'entreprise vous vous trouvez, vous saurez exactement qu'il existe un plan d'action pour cela

### *Les 5 étapes de développement d'un business sont :*

- Étape 1 : pas de liste email + pas d'offre...
- Étape 2 : Une audience ? Ok ! Une offre? Non...
- Étape 3 : Offre existante mais qui ne se vend pas bien...
- Étape 4 : Offre existante qui se vend bien + prête à évoluer...
- Étape 5 : Mise à l'échelle mais atteinte d'un plafond en termes de livraison ou de profit...

En ce moment cependant, nous parlons aux personnes qui ont un public (youpi !) mais qui n'ont pas d'offre (à effet de levier)...

*Donc ! Bonjour à vous, c'est parti...*



# Bienvenue

Au cas où, nous n'aurions pas encore fait connaissance... Je suis Virginie 😊



Je suis Virginie Levraud et je crois que créer une entreprise n'est pas une évasion de votre vie actuelle - c'est bien plus que cela.

C'est une chance de définir votre identité, votre avenir et tout ce que vous avez grandi en pensant à ce à quoi ressemblait le «succès». Cette liberté dont vous rêvez et la vision de votre vie choisie ! Nous allons faire de cela votre réalité, tout ce que vous avez à faire est de faire le premier pas.

**J'aide les femmes entrepreneurs à booster leurs ventes et avoir un business rentable. Objectif >> Vivre le style de vie indépendant qu'offre un business avec des systèmes et des stratégies qui génèrent des clients, des revenus et un impact.**

Il est temps de commencer à vivre votre vie selon vos propres conditions, peu importe ce que cela signifie pour vous. Et je suis là pour accompagner les entrepreneuses ambitieuses prêtes à devenir imparables.

Mes zones de compétences sont les ventes, le webmarketing, les lancements et les systèmes.

*Cela me ferait plaisir aussi de savoir qui lit ce plan d'action. Alors n'hésitez pas à venir vous présenter dans mes DMs sur Instagram.*

*Virginie Levraud*

# VOS ÉTAPES

## *Checklist*

Êtes-vous prête à plonger dans la phase suivante ?  
Vérifions ensemble!

Cochez-les au fur et à mesure que vous les avez !

1. J'ai conçu une vision pour le type d'entreprise que je veux créer. Je connais aussi les choses rédhibitoires.
2. J'ai passé du temps à étudier et à écouter ma cible et j'ai pu identifier une lacune ou un besoin qu'elle avait.
3. (Facultatif.) J'ai créé un service à effet de levier, quelque chose de facile à créer et à vendre.
4. J'ai commencé à embarquer mon audience dans l'aventure, en partageant avec eux des aperçus des coulisses et des opportunités de voter sur des choses concernant mon business, etc.



# OFFRE à effet de levier

*Qu'est-ce que ça signifie?*

## Qu'entendons-nous par offre à effet de levier ?

Une offre à effet de levier est quelque chose que vous pouvez proposer à 5 ou 500 personnes et l'effort de livraison ne changera pas grand-chose pour vous...

Vous ne pouvez pas servir 500 personnes en 1:1, n'est-ce pas ? Mais une offre à effet de levier signifie que vous pouvez offrir cette valeur et ce contenu incroyables à un audience plus large, sans ajouter d'engagement de temps supplémentaire.

C'est la définition de travailler plus intelligemment et non plus durement.



# STOP. DEVENEZ INTENTIONNELLE

*Etape #1*

Quelle que soit l'étape à laquelle vous vous trouvez dans votre business, vous devez être intentionnelle.

Parce qu'il est si important de penser à ce que vous voulez vraiment. Que voulez-vous que votre entreprise vous aide à réaliser en tant qu'humain dans 3 ans, 5 ans, 10 ans, à quoi cela ressemble t-il pour vous ?

Vous devez vous poser des questions de manière à trouver ce que nous appelons nos actions rédhibitoires. Ainsi, vous pouvez déterminer non seulement ce que vous voulez, mais aussi ce que vous ne voulez absolument pas dans votre entreprise et votre vie.



Cela implique de veiller à ne pas simplement faire quelque chose parce que votre audience le demande. Vous devez savoir si c'est quelque chose sur lequel vous voulez réellement travailler et enseigner.

Savoir ce que vous voulez et ce que vous ne voulez pas vous aidera à déterminer quel type d'entreprise créer et les types d'offres que vous créez à l'avenir.

# ÉCOUTEZ VOTRE AUDIENCE

*Etape #2*

Ensuite, ce que vous devez faire est d'ÉCOUTER votre audience.

Qu'est-ce qui la passionne ? Avec quel contenu interagit-elle ? A quoi réagit-elle ? Et quelles sont les questions qu'on vous pose régulièrement ?

Et parce que vous êtes déjà dans la position incroyable d'avoir une audience, vous pourriez envisager de faire un sondage et de leur demander pour quoi elle a besoin d'aide ? Qu'est-ce qu'elle trouve précieux ?

Ensuite, vous devez mettre votre chapeau de détective et voir s'il y a quelque chose là-dedans dont vous pouvez voir qu'elle a besoin... qu'elle ne réalise pas encore avoir besoin.

Donc, oui, vous pourriez vous sentir un peu insistante à ce moment-là, mais il est important d'apprendre à connaître vos adorables followers presque mieux qu'ils ne se connaissent eux-mêmes.





# COMMENCEZ AVEC QUELQUE CHOSE DE FACILE À VENDRE (Facultatif) *Étape #3*

Tout ce travail de détective signifie que vous devriez maintenant commencer à avoir une petite idée du type d'offre que vous pourriez créer pour votre audience...

Et j'ai une étape bonus ici pour vous : (Et ceci en particulier pour les personnes qui débutent en ligne, cela pourrait être le booster de confiance dont vous avez besoin.)

Donc, je vous suggérerais de créer un service "à effet de levier", juste pour être opérationnelle avec quelque chose de facile à créer et à vendre. Ce ne sera pas votre service pour toujours, c'est juste quelque chose de petit qui peut vous rapporter des gains. Par exemple : un atelier en direct payant ou une formation en ligne.

# PARTAGEZ L'AVENTURE

*Étape #4*

Ok, donc c'est plus un conseil qu'une "étape", mais c'est tout aussi important.

Au fur et à mesure que vous commencez à vendre en ligne, vous constaterez peut-être que les gens pourraient commencer à être réticent un peu. Surtout si vous proposez gratuitement beaucoup de contenu de grande valeur depuis longtemps... Dès que vous commencez à créer quelque chose d'encore PLUS précieux et à le facturer ! ... Les gens peuvent « s'énerver ».

C'est normal même si...

Cela paraît vraiment grossier et comment osent-ils ?!

Vous donnez des trucs gratuitement depuis si longtemps ! Vous êtes autorisée à facturer ce que vous valez.

Donc, pour vous aider, je veux que vous essayiez de les emmener avec vous.

Incluez les dans le voyage, partagez vos coulisses, dites-leur quand vous avez une bonne idée et demandez-leur de voter sur des éléments de votre entreprise, etc.

Partagez votre enthousiasme pour ce que vous créez POUR EUX, et combien cela va les aider là où ils en sont. Parce que s'ils savent que c'est pour EUX autant que pour vous, cela les aidera à sentir qu'ils font partie du voyage. Et ils seront ravis à vos côtés.



# VOTRE PROCHAINE ÉTAPE

## *Le programme de coaching*

12 semaines de programme de coaching business pour les nouvelles entrepreneuses de services qui ont besoin de booster leurs ventes et créer un système complet d'acquisition de clients autour de la création de contenu.

Est-ce que vendre vos services ressemble souvent à vous faire arracher une dent ?  
Avez-vous l'impression de faire tout ce qu'il faut et pourtant vous n'avez pas de résultats ni de revenus constant ?

Ou... Vous avez la sensation de devoir tout recommencer de zéro chaque mois ?

Vous avez déjà fait quelques ventes mais tous les mois vous vous dites  
« Comment est-ce que je vais bien pouvoir faire d'autres ventes ? »

**Pas de panique, j'ai ce qu'il vous faut**

## **CAPTAIN GINI** *Programme*

Construire une offre claire et alignée pour vous.  
Une offre magnétique et irrésistible pour votre audience.  
Toutes les clés pour vous présenter de manière unique à vos clients potentiels.  
Développer une stratégie d'acquisition client unique correspondant à vos valeurs.  
Mettre en place un processus complet qui vous permet de gagner du temps dans la gestion de votre business.  
Prendre confiance en vous, vos offres, vos prix, et votre expertise.  
La capacité d'être autonome pour tous vos objectifs et vos projets futures pour des revenus réguliers à la hauteur de vos attentes.



**Modules de formation exclusifs**



**Séances de coaching + Replay**



**Support par message illimité**



**Feuilles de travail, de scripts, de modèles, etc.**



**Audits et commentaires en continu**

**RÉSERVEZ VOTRE APPEL DÉCOUVERTE**