

Plan #3

Que faire avec une offre qui ne se vend pas...

VOICI VOTRE PLAN D'ACTIONS POUR DYNAMISER VOS VENTES

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.

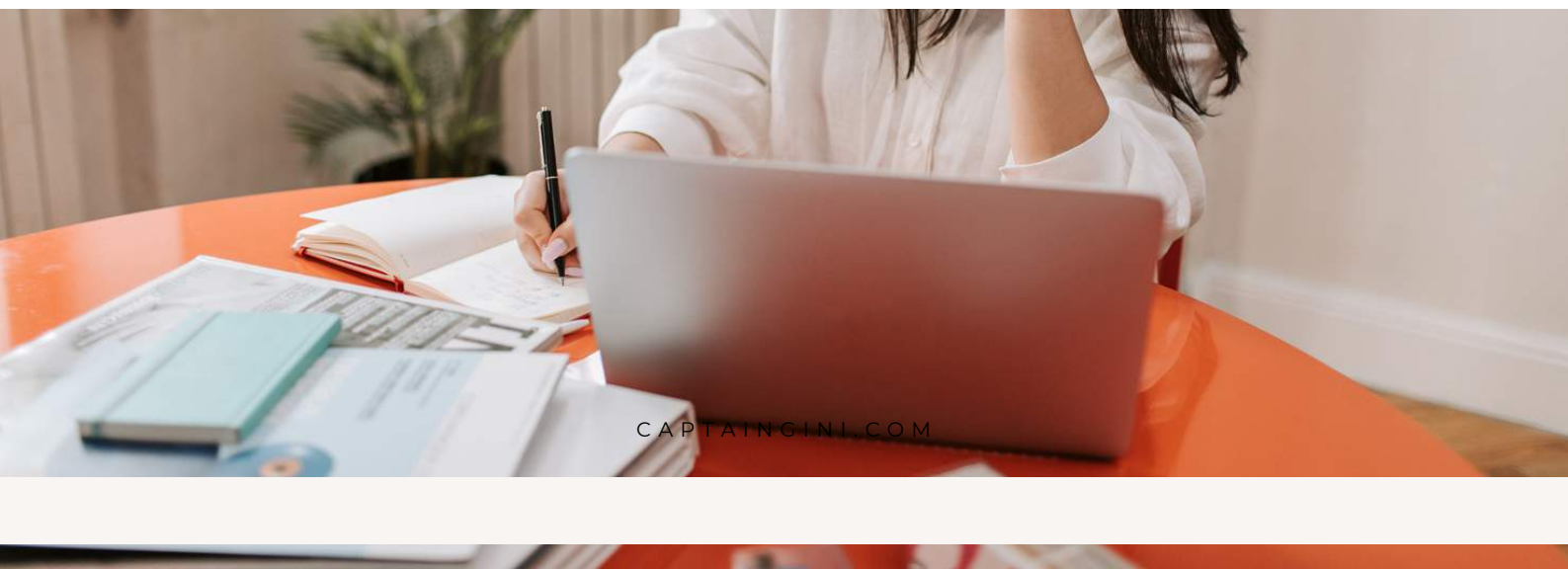
Ainsi, peu importe à quelle étape de l'entreprise vous vous trouvez, vous saurez exactement qu'il existe un plan d'action pour cela

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 gens qui ont un public (youpi !) et une offre (double youpi !!)... mais ça ne se vend pas. (Aie.)

Ne stressez pas ! J'ai votre plan d'action, alors allons-y...



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 vérifié mes chiffres afin de savoir si suffisamment de personnes ont vu mon offre, et qu'elles la voient aussi assez souvent.
2. J'ai évalué que mon offre est une offre « irrésistible ».
3. J'ai mené une enquête sur ma liste.
4. J'ai commencé à me rendre visible au-delà de mes propres réseaux et plateformes.
5. J'ai commencé à proposer des entretiens ou des consultations 1:1 (Facultatif.)
6. Je suis prête à la relancer...

QUE FAIRE AVEC UNE OFFRE QUI NE SE VEND PAS ?



Si votre offre ne se vend pas, ne vous inquiétez pas. Nous allons diviser votre plan d'actions en quelques questions que vous pouvez vous poser pour voir quel pourrait être le problème principal. Et puis, suivez quelques étapes simples pour donner un élan à vos ventes...

Voici quelques questions pour vous permettre d'identifier le problème spécifique qui ralentit vos ventes...

Y A-T-IL SUFFISAMMENT DE PERSONNES QUI ONT VU VOTRE OFFRE ?

Question #1

Est-ce que suffisamment de gens l'ont vu... plusieurs fois... ?

La première question que vous devez vous poser si vous constatez que votre offre ne fait pas décoller vos ventes est "*Est-ce que suffisamment de personnes l'ont vue?*"

Et aussi, "*L'ont-ils vu assez de fois?*"

Et c'est une question importante, car Internet est une grande place, remplie de contenus et les gens sont bombardés de plus de messages tout le temps.

Il faut donc plus de temps pour développer de la confiance, en vous et en votre offre. Ils ont besoin d'en entendre parler davantage afin de le laisser pénétrer.

Il ne suffit pas de la mentionner une ou deux fois dans un email ou un post Instagram, cela ne suffira pas. Et en fait, avoir un bon plan de lancement comporte tellement de pièces, c'est bien plus que l'envoi de quelques emails.

Donc si vous ne faites pas assez de bruit (bruit stratégique, ciblé, bien communiqué) autour de votre offre, ça ne suffira pas.

EST-CE UNE OFFRE "IRRÉSISTIBLE" ?

Question #2

Ok, pour passer à cette question, nous allons supposer que vous le criez sur tous les toits et pourtant votre offre ne fait toujours pas bouger les choses.

Donc, la prochaine question à vous poser est : "Est-ce une offre irrésistible », c'est-à-dire une offre pour laquelle vos clients potentiels ne peuvent résister et disent "OUI".

Pour qu'une offre soit irrésistible, elle doit toucher les 3 domaines suivants.
(Pas 1 ou 2, mais tous les 3.)

Les 3 parties d'une offre "irrésistible"

Partie 1 : Le message

Est-ce assez CLAIR ? Les gens comprennent-ils l'offre ? Pouvez-vous dire en une phrase courte quel est le résultat de l'offre ? Parlez-vous clairement des AVANTAGES de l'offre ?

Partie 2 : Les gens apprécient-ils la promesse ?

La deuxième chose dont vous avez besoin pour créer une offre "Oh oui!" irrésistible est que vous devez résoudre un problème dont les gens se préoccupent vraiment, maintenant. Et cela doit être livré d'une manière qui leur convient. Vous devez connaître vos clients et savoir ce dont ils ont vraiment besoin. S'ils n'accordent pas de valeur au résultat, ils n'agiront pas.

Partie 3 : Le prix correspond-il à la valeur ?

Il s'agit de trouver ce juste échange de valeur. Assurez-vous que vous ne sous-livrez pas ou ne sur-livrez pas et aussi à quel point votre audience apprécie que cette problématique soit résolue, de la manière dont vous proposez de la résoudre.

QUE FAIRE ENSUITE...

Il y a 3 choses que vous pouvez faire pour mettre votre offre sur la bonne voie et la vendre comme des petits pains :

1. Faire un sondage

Demandez à votre liste de contacts ce avec quoi ils luttent, qu'espèrent-ils ? Etc. Obtenir leurs réponses, dans leurs mots, est en fait de l'or, car à l'avenir, vous pouvez utiliser leurs mots dans vos messages. Ils pourront s'identifier dans ce que vous communiquez.

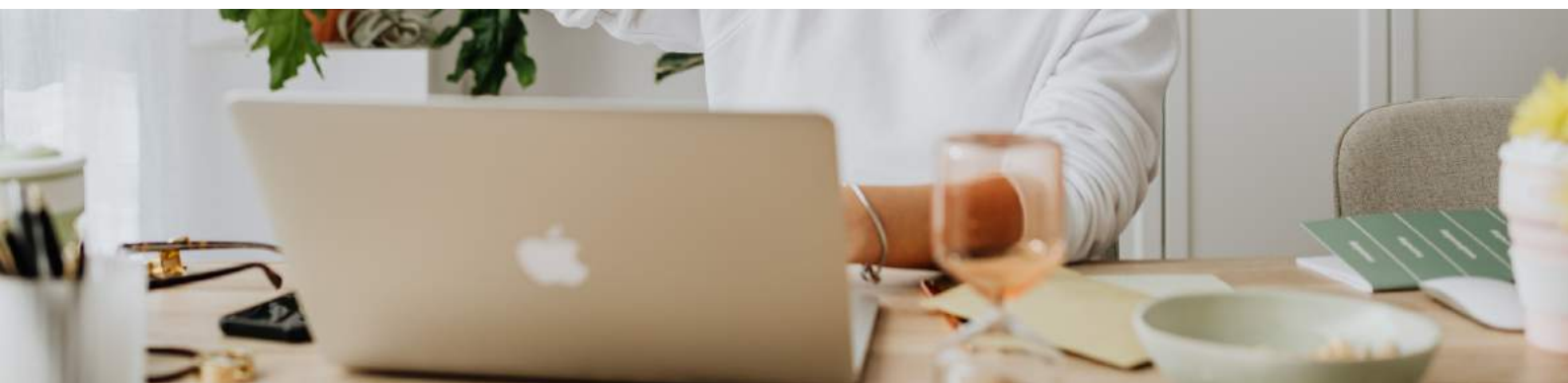
2. Rejoignez les groupes Facebook, forums et autres lieux de conversation

Si vous n'avez pas de liste à étudier, l'autre chose que vous pouvez faire est de sauter dans les groupes Facebook, forums et autres lieux de conversation et d'être un peu curieuse. Trouvez des grands noms dans votre secteur et regardez les commentaires sur leurs publications, que disent les gens ? Avec quoi se connectent-ils ?

3. Entretiens ou consultations 1:1

Si vous ne travaillez pas depuis longtemps dans cet espace, je vous recommande de vendre des programmes ou des offres 1:1. Travailler directement avec les clients pendant un certain temps est l'une des meilleures études de marché que vous puissiez faire. Cela devrait vous aider à déterminer où vous pourriez avoir besoin d'apporter des modifications autour de ces 3 points d'une offre irrésistible.

Et puis... vous la relancez !





UN RAPIDE RAPPEL

Important !

Essayez de voir tout cela (comme pour tout ce qui se passe dans votre entreprise) comme une expérience. Tout n'est qu'un test. Et cela continuera d'être une expérience à mesure que votre entreprise évolue et que vos clients évoluent et oui, à mesure que le monde évolue. Testez, jouez, soyez curieuse, expérimentez...

Rien, tel que l'échec. Seulement des retours.

Même si les choses ne sont pas limpides en ce moment, ne vous culpabilisez pas. Faites de votre mieux avec où vous êtes maintenant, jusqu'à ce que vous puissiez faire mieux.

C'est l'une des choses que j'aime dans mon programme de coaching business, j'aime voir mes clientes s'améliorer jour après jour dans la bonne humeur, sans pression, tout en les aidant à repérer certains des problèmes qu'elles ne peuvent pas voir...

Par exemple, lorsqu'une cliente constate que sa page de vente ne convertit pas, on reprend tout pour voir ce qu'il y a à optimiser. Le processus au complet. De la page de vente et la copie en elle-même jusqu'à savoir prendre un appel découverte et son déroulé, les objections, etc.

Le tout personnalisé pour que cela fonctionne pour elle. Parce que souvent, il suffit de quelques ajustements pour obtenir de grands résultats.

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