

Plan #4

VOUS AVEZ UNE OFFRE QUI SE VEND MAIS QUI NE PEUT PAS ÉVOLUER ?

VOICI VOTRE PLAN D'ACTIIONS POUR ÉVOLUER DE FAÇON
RENTABLE ET FIABLE.

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'action étape par étape.

Tout le monde a une liste de choses à faire longue d'un kilomètre, je sais ? 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 nos 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 une offre qui se vend bien...

...et qui sont prêtes à évoluer. (EN GRAND !)

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

VOUS AVEZ UNE OFFRE QUI SE VEND MAIS QUI NE PEUT PAS ÉVOLUER ?

Oui, c'est vrai, c'est bizarrement un autre endroit où l'on peut être coincée, j'y suis même restée coincée pendant un moment, il y a de nombreuses années. Et c'est un endroit frustrant.

Si vous en êtes ici, vous avez peut-être l'impression de faire tout ce qu'il faut et il ne vous reste plus qu'à appuyer sur l'accélérateur et à passer à la vitesse supérieure...

... mais rien ne se passe.

Ne vous inquiétez pas ! J'ai votre plan d'actions ici pour que vous puissiez obtenir l'élan et la croissance que vous recherchez ! (Oui, c'est tout à fait possible !)

Et en fait, c'est l'une des raisons pour lesquelles j'ai créé mon programme de coaching business Meilleure Amie Business (MAB).

Parce que d'après ma propre expérience et après avoir coaché d'autres personnes qui ont été ici à ce stade, j'ai vu ce qui doit arriver pour que les engrenages se connectent à nouveau et que vous retrouviez une véritable entreprise "VROOM".

Mais ! Vous voulez pouvoir évoluer de manière RENTABLE et FIABLE. Pas seulement passer au niveau supérieur, n'est-ce pas ?

Alors, allons-y !



L'ÉCOSYSTÈME EN 5 PARTIES

Introduction

Donc, bien que cet endroit puisse être frustrant, il y a aussi beaucoup de bonnes choses pour vous, car si vous en êtes ici, cela signifie que vous avez déjà beaucoup de parties en place et en cours d'exécution.

Et la vérité est qu'il ne manque pas UNE seule partie magique. Tout se résume en fait à un écosystème.

Il y a réellement 5 parties dont vous avez besoin dans cet écosystème et elles s'alimentent toutes les unes des autres et construisent encore et encore...

Mais si votre entreprise n'a pas tous ces éléments de l'écosystème en place (pas seulement un ou deux), les engrenages ne se connectent pas et vous ne pouvez pas grandir...

Alors regardons chacune de ces parties, et nous commencerons par celles que vous avez déjà montées et lancées...

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 confirmé que j'ai une offre irrésistible.
2. J'ai un système de contenu cohérent en place et en cours d'exécution.
3. Je prévois des lancements réguliers (+ les ai systématisés au maximum.)
4. J'ai un entonnoir de base solide qui couvre toutes mes dépenses, y compris mon salaire), de manière fiable, sur pilote automatique.
5. J'ai commencé à augmenter le bénéfice de mes ventes avec des ventes incitatives, etc.

UNE OFFRE IRRÉSISTIBLE

Partie #1

Vous avez déjà celle-là, c'est sûr, c'est pour cela que vous en êtes ici.

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

Votre message

Est-il suffisamment CLAIR ? Les gens comprennent-ils l'offre ?

Les gens apprécient ils la promesse ?

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.

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 ce problème soit résolu, de la manière dont vous proposez de le résoudre.



UN SYSTÈME DE CONTENU COHÉRENT

Partie #2

Vous le savez déjà. Vous connaissez l'importance de se présenter et de créer du contenu qui apporte de la valeur et de la connexion.

Il ne suffit pas d'avoir une présence en ligne, vous devez publier avec cohérence et détermination pour assurer votre succès.

Vous avez une véritable stratégie de contenu pour :

- Toujours savoir quoi dire et quand

Vous n'avez plus à vous creuser la tête pour trouver des idées sur ce qu'il faut publier, car vous avez des idées de contenu performantes et avez toujours quelque chose à dire.

- Votre contenu vend pour vous en pilote automatique

Vous savez comment votre contenu peut agir comme un véritable outil de vente... Vous attirez des prospects et réalisez des ventes grâce à votre contenu !

- Rationalisation de l'ensemble de votre processus de contenu

Vous avez une méthode de planification, préparation et publication performante.

- Vous vous présentez régulièrement et en toute confiance

Vous publiez le bon contenu au bon moment et aux bonnes personnes, vous cessez de voir ces résultats sans éclat et observez du trafic qui convertit RÉELLEMENT !

LANCEMENTS RÉGULIERS QUI CONVERTISSENT

Partie #3

Oui! Et vous devez les systématiser pour qu'ils ne prennent pas tout votre temps et votre énergie. C'est dit !

Et je suppose que vous avez déjà cette partie aussi, parce que si vous en êtes à ce stade, vous avez déjà une offre qui se vend bien, vous voulez juste savoir comment vendre PLUS...

Mais j'ajouterai juste ici que celle-ci devrait être en mode « lance et répète ». Ce qui signifie que vous utilisez de nombreuses parties des lancements précédents afin de ne pas réinventer la roue à chaque fois. Sans ça, c'est la ligne droite pour l'épuisement professionnel.

Vos lancements doivent être créés sur la base d'entonnoirs de vente. (C'est le but.)

D'accord! Maintenant, passons aux parties que vous n'avez peut-être pas encore...



UNE STRATÉGIE GLOBALE PUISSANTE (qui couvre toutes vos dépenses)

Partie #4

Cet entonnoir principal est généralement destiné à votre offre signature ou à votre offre principale, mais cela dépend de votre entreprise et de la configuration de vos offres.

Il n'y a pas d'entonnoir ou de réponse unique ici, car les entreprises de chacune sont si différentes. Et différents types d'offres nécessitent différents types d'entonnoirs et ainsi de suite...

Mais, cet entonnoir de base est si essentiel pour vous donner l'élan et la croissance que vous recherchez, car il va alléger la pression dès les lancements. Oui c'est vrai. Il comble les lacunes entre les lancements et soulage la pression.

J'accompagne mes clientes à travers cela dans mon programme de coaching MAB et Je les amène à travailler vers un entonnoir qui couvre toutes leurs charges + leurs revenus, chaque mois, de manière fiable, en continu.

Nous appelons cela leur point de contrôle et lorsqu'elles l'ont en place, cela réduit considérablement le stress et la pression sur leur entreprise.

Pour elles, et pour vous, avoir cela signifiera que cela vous libérera mentalement et créativement afin que vous puissiez proposer la prochaine grande idée incroyable qui vous fera passer au niveau supérieur.

AUGMENTEZ LE PROFIT DE VOS VENTES

Partie #5

C'est la cerise sur le gâteau... et c'est là que nous examinons comment vous pouvez ajouter plus de profit à vos ventes.

Ce sont vos maximisations de profit et ils peuvent rapporter 20% supplémentaires, peut être 50% supplémentaires et c'est du pur profit.

Pour réussir ce point, il s'agit vraiment de stratégie et de savoir ce qui fonctionnera pour vos offres et votre audience.

C'est quelque chose que j'aime vraiment cartographier avec mes clientes MAB. J'adore devenir stratégique avec elles, car il s'agit d'avoir la bonne combinaison et de mettre les bonnes parties en ordre.

Tout cela se combine à une croissance de type "VROOM"...

Et c'est cet écosystème en 5 parties que nous établissons dans mon programme de coaching business MAB, vous soutenant à chaque étape du parcours.



VOTRE PROCHAINE ÉTAPE

Coaching business

Prête à obtenir de la régularité, de la clarté et enfin être accompagnée à chaque étape de la gestion de votre business. Et tout ça avec liberté, fun et confiance ?

MEILLEURE AMIE

Business

... est un programme de coaching individuel qui vous aide à progresser dans votre activité.

Il fournit une structure et des conseils qui vous offrent un espace idéal pour tracer votre propre chemin et renforcer votre compréhension de votre entreprise et de ses besoins.

Vous y trouverez quelqu'un qui comprend, quelqu'un qui...

Vous conseillera sur quoi/quand travailler dans votre entreprise

Comprend ce que c'est que d'avoir sa propre entreprise indépendante.

Est vraiment excitée pour vos victoires et vos projets.

Peut vous aider à identifier vos axes d'amélioration et à trouver des solutions à vos problèmes commerciaux.

Est capable de vous fournir des commentaires constructifs (positifs !) sur la façon d'apporter des améliorations concrètes à votre plan d'entreprise.

Prend autant de plaisir à discuter de tout ce qui concerne les affaires que vous.

Ce qui est inclus

- 11 Sessions (1 par mois) pour travailler sur tous les sujets de votre entreprise
- Accès illimité à mes emails - recommandations, avis, conseils, encouragements.
- Guides et modèles & -12% sur la deuxième année de MAB

Imaginez ce que vous pourriez faire avec un accès illimité à des conseils, mise en place stratégiques et de brainstorming personnalisés et individuels, pendant 1 an.

Imaginez ce que vous pourriez accomplir avec une meilleure amie business à vos côtés, à chaque étape du processus, qui a les années d'expériences professionnelles pour vous aider.

Imaginez où vous pourriez être dans les prochains mois si vous investissiez dans votre entreprise aujourd'hui.

RÉSERVEZ VOTRE APPEL DÉCOUVERTE