

Planning: 30 jours pour créer et vendre votre formation avec les réseaux sociaux

01  Regardez le module 1	02 Trouvez votre: <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Thématique<input type="checkbox"/> Niche<input type="checkbox"/> Sujet<input type="checkbox"/> Axe<input type="checkbox"/> Angle<input type="checkbox"/> Titre	03 Créez un sondage pour déterminer les attentes de vos prospects. Et les éléments essentiels à leurs réussites	04 Débutez l'argumentaire de vente et créer votre plan de formation	05 Préparez le script et support visuel de votre Module 1	06 Enregistrez et éditez la vidéo de votre Module 1	07 Préparez le script et support visuel de votre Module 2
08 Enregistrez et éditez la vidéo Module 2	09 Préparez le script et support visuel de votre Module 3	10 Enregistrez et éditez la vidéo Module 3	11 Créez votre compte Learnybox , créez une formation et héberger les vidéos de formation.	12  Regardez le module 2 (puis commencer la création de votre aimant à prospect)	13 Créez votre aimant à prospect (emails, ebook ou vidéo)	14 Créez votre tunnel de vente de type « Offre promotionnel » et modifier les pages : « inscription » et « confirmation d'inscription »
15 Finissez l'argumentaire de vente et le script de la page de vente ou vidéo de vente	16 Modifiez la page de vente ou enregistrez et mettez en ligne la vidéo « vente »	17 Configurez les moyens de paiements, modifiez les pages « commande » et « confirmation de commande »	18 Ajoutez un upsell sur la page « confirmation de commande » <i>ex : coaching</i>	19 Personnalisez les séquences d'email automatique : prospect, client, abandon de panier	20	21 Finissez l'automatisation du tunnel de vente avec la checklist puis tester le tunnel .
22  Regardez le module 3 Déterminez les meilleurs réseaux sociaux pour vous.	23 Créez et planifiez la publication de contenu avec un appel à l'action vers votre aimant à prospect. Alternez le contenu d'actualité (vu sur le court terme) et les vidéos éducatifs sur votre thématique.	24	25	26 Analysez les résultats de la page de vente et d'inscription pour optimiser.	27 Analysez le taux de clic de vos emails pour les optimiser.	28 Délivrez vos services, si vous avez inclus un coaching ou accompagnement dans votre offre.
29 Répondez aux questions de vos clients.	30 Envoyez un sondage ou email à vos clients pour recueillir leurs témoignages	EXTRA <input type="checkbox"/> Continuez à poster régulièrement sur vos réseaux <input type="checkbox"/> Créez une autre formation pour vendre à votre audience ou à vos clients	EXTRA	EXTRA	EXTRA	EXTRA