



## Note de l'auteur et éditeur :

L'auteur et l'éditeur se sont efforcé d'être aussi exact et complet que possible dans la création de ce rapport. [Profitez des dernières mises à jour gratuitement ici](#). Mais ces recherches ne garantissent pas que le contenu soit juste, notamment car internet est en constante évolution.

La plupart des exemples de création de page et d'hébergement de formation sont fait avec Learnybox, qui est l'outil que je recommande, car il est simple et complet (*hébergement de formation, tunnel de vente, création de page, emailing, autorépondeur, gestion des paiements, webconférence, blog, site...*).

Vous pouvez [utiliser ce lien pour profiter de 3 mois gratuit ! Profitez en pour suivre les différentes étapes de ce guide](#). Si vous souhaitez utiliser d'autres outils comme [Systeme](#), les 17 étapes sont décomposées de façon à être applicable avec la plupart des hébergeurs de formation, espace membre et créateur de page.

Tim LANDI - [entrepreneur-formation.com](http://entrepreneur-formation.com)

## Introduction :

Vous êtes coach, expert, entrepreneur ou formateur et vous êtes enfin décidé à créer et vendre votre formation en ligne. La tâche peut vous sembler longue et complexe.

Ce guide va vous aider à décomposer la création, l'hébergement et la vente de formation en petites étapes faciles à mettre en place, même sans compétence technique.

### Note pour les formateurs :

- Si vous avez déjà créé votre formation, cette checklist vous aidera à vérifier que tout est prêt pour la mise en ligne et le lancement de votre offre.
- Si votre but est de mettre en ligne une formation que vous donnez déjà en présentiel vous pouvez aller directement à l'étape → 6, 8 puis les suivantes.
- Si vous créez une nouvelle formation : Alors démarrons directement avec la 1<sup>er</sup> Etape.

## 1. Choisir l'orientation de votre formation en ligne :

Avant de passer à la création de votre formation vous devez définir une orientation globale de votre formation.

**Un Sujet** : chien, guitare, musculation, tourisme ...

**Un Axe** : plus de résultat, plus de plaisir, plus facile...

**Un Angles** : parcours en X jours, réussir X sans Y ...

Vous devez définir clairement ces **3 éléments**.

★ **Le sujet** sera la thématique de votre formation.

**Vous devez être très spécifique !** Si votre sujet est très large, il y a 2 solutions pour créer une formation qui se vende :

**Solution 1 : Choisir un sujet très spécifique dans le marché**

Pour cette technique mon astuce est d'aller sur le site d'achat Amazon dans la rubrique **Livres** et cliquer sur une catégorie et une sous-catégorie...

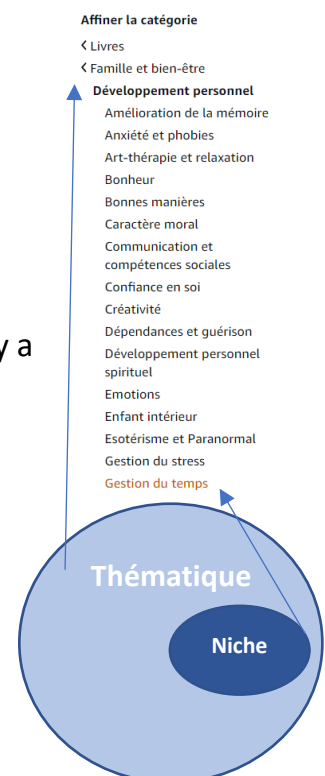
*Par exemple :*

*"Livres Famille et bien-être"*

*=> "Développement personnel"*

*=> "Gestion du temps"*

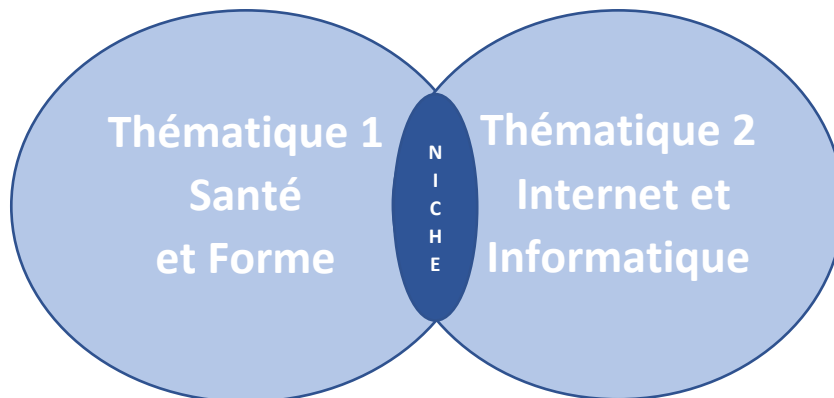
Ces rubriques sont une riche source d'idées de niche spécifique.



## Solution 2 : Choisir une niche qui est la superposition de 2 marchés

Choisissez 2 thématiques (ou marché) que vous appréciez.

Créer une niche de marché qui combine ces 2 thématiques.



*Par exemple : « Le fitness pour les Geeks »*

*(Combine 2 thématiques pour répondre à un vrai besoin).*

*Cette idée existe réellement et a rendu un entrepreneur américain riche.*

★ **L'axe** sera le bénéfice principal que vous voulez apporter à vos élèves. Par exemple, votre formation peut permettre à vos élèves d'atteindre leurs objectifs :

- Avec **un meilleur** résultat (**Améliorer** très nettement votre mémoire)
- Avec plus de **plaisir** (Arrêter de Fumer **Avec Plaisir**)
- Plus **rapidement** (Décrocher un Entretien D'Embauche **RAPIDEMENT !**)
- Plus **facilement** (Réussir sur YouTube **facilement**, Créer vos vidéos de vente **en 2 clics**)

★ **L'angle** vous permettra de structurer la formation.

Vous pourriez par exemple structurer votre formation comme :

- Un **Défi**  
👉 *Dressez Votre Chien en 15 Minutes par jour !*
- Un **Guide** étape par étape  
👉 *17 étapes pour vendre votre formation en ligne 😊*
- **Réussir X sans Y**  
👉 *Créer votre site **sans** compétence technique*  
👉 *Comment maigrir sans régime, ni sport, au naturel*

## 2. Choisir le titre de votre formation en ligne :

Vous pouvez maintenant faire un brainstorming d'idée de titre de formation. Forcez-vous à écrire un maximum de titre possible pour cette formation (au moins 30). Laissez libre cours à votre imagination, sans porter de jugement sur ces titres pour le moment. Vous pouvez également aider de l'intelligence artificiel de votre choix pour trouver d'autres idée de titre.

Une fois que vous aurez votre liste de titre relisez-les et chercher la plus attractive du point de vue du client.

Pour vous aider dans votre choix voici quelques questions que vous pouvez vous poser à propos du titre de votre formation :

- Est-ce que la **promesse est crédible** ?
- Est-ce que ce **secteur est dépensier** ?
- Est-ce que les personnes sont prêtes à **payer pour ça** ?
- Est-ce que cette formation est **unique** ?
- Est-ce que cette formation est **mystérieuse** ?

Félicitation, vous avez maintenant, le titre de votre formation, avec une promesse forte, attractive et peut être même mystérieuse !

Evidemment, il va falloir tenir votre promesse...

Si vous manquez d'idée vous pouvez utiliser une structure simple comme :

**Titre** : Thème de la formation / *Guitare Tablature express*

**Sous-titre** : Accroche et bénéfice / *Apprendre la guitare en 4 semaines avec les tablatures*

## 3. Créer une solution à dévoiler dans votre formation en ligne :

Pour construire votre solution, l'idéal est de partir de la Fin.

En partant de la promesse finale de votre titre, trouvez et décomposez les étapes permettant aux clients de vos formations d'atteindre la promesse le plus facilement possible.

Pour cette étape il vous faudra faire preuve d'imagination, de créativité et effectuer des recherches.

La solution pour que vos clients atteignent leurs objectifs facilement, peut inclure : des logiciels, plugin, scripts, l'IA et autres outils (ou combinaisons d'outils). En gros tout ce qui peut simplifier au maximum l'atteinte de la promesse.

## 4. Lister tout ce qui peut convaincre un client d'acheter votre formation en ligne.

Le but ici est de trouver tout ce qu'un client aimerait dans l'idéal trouver dans cette formation.

💡 **Astuce** : Si vous avez une liste de prospect (email ou une communauté sur réseaux sociaux) vous pouvez créer un sondage pour obtenir un résultat reflétant mieux les attentes de vos prospects. Vous pouvez créer un sondage facilement avec « Survey Monkey » ou « Google Forms ».

Vous obtenez donc une liste brute d'éléments que vous pouvez mettre dans votre formation.



**Exercice** : Noter tous les éléments que vos clients aimeraient trouver dans votre formation sur des post-it (un élément par post-it)

## 5. Sélectionner les éléments à ajouter à votre formation.

En partant de la liste d'éléments de l'étape précédente, filtrer les idées. Prenez notamment en compte l'impact de votre choix sur votre formation et notamment :

- La faisabilité
- La crédibilité
- L'originalité
- La part de mystère

**Exercice** : Détruisez donc tous les post-it qui n'ont pas passé votre sélection.

Vous voilà avec de nombreux éléments à intégrer à votre formation

## 6. Créer le plan de l'argumentaire de vente (Copywriting)

Pour cela, utilisez les éléments sélectionnés précédemment et accentuez bien les bénéfices (court, moyen et long terme), que le client recevra de cette formation en ligne.

Voici une structure d'argumentaire que vous pouvez utiliser :

- Capter l'attention et **Promesse**
- Démontrer le **Problème**
- Montrer votre **Solution**
- **Appel à l'action**

Vous pouvez augmenter la crédibilité d'une promesse forte simplement en la formulant de cette façon :

« **Cela paraît incroyable que** vous puissiez perdre sans danger 28 kg en un mois. »  
Introduire une promesse de cette façon dans votre argumentaire de vente permet au lecteur d'être d'accord avec ce que vous dite, plutôt que de rejeter votre promesse directement.

Comme vous l'avez noté dans cet exemple, il est aussi important que vos promesses soit **spécifique**.

**Par exemple :** « *Comment j'ai gagné 2175€ en 13 jours* »  
plutôt que « *comment j'ai gagné près de 2000€ en moins de 2 semaines* »

**Note:** Il peut sembler bizarre de créer l'argumentaire de vente avant de créer le plan de la formation.

Mais, cela vous aidera à créer, non pas la formation que vous rêvez de créer, mais **la formation que les clients rêveraient d'avoir**.

De plus, cela vous évitera de passer des mois à créer une formation, puis de vous rendre compte que vous ne savez pas : à qui la vendre, et comment la vendre.

## 7. Concevoir le plan de votre formation.

Il vous suffit maintenant d'organiser en plusieurs module, le contenu pour répondre à toutes les promesses de l'argumentaire de vente.

**Exercice :** Prenez 3 à 6 feuilles de papier A4 ou A3 représentant vos différents modules.

Essayez de regrouper les post-it de l'étape 4 et 5 sur les différentes pages.



Vous pouvez créer des chapitres dans les modules pour organiser les idées. Vous allez ainsi obtenir un plan de formation incluant les éléments que vos prospects rêveraient d'obtenir.

Il ne vous reste plus qu'à **ajouter tous les éléments nécessaires à vos clients pour atteindre leurs objectifs** et vous avez maintenant le plan de votre formation.

*"Vendez-leurs ce qu'ils veulent et donnez-leur ce dont ils ont besoin pour réaliser leurs objectifs."*

## **8. Écrire le contenu de votre formation :**

Grâce au plan de la formation et à tous les éléments que vous désirez intégrer dans les différents modules. Vous pouvez maintenant écrire le contenu de votre formation.

**Si vous désirez créer une formation ScreenCast** (où vous filmez votre écran), préparer les présentations PowerPoint (ou Google Slides, Tonique ...) de chaque module.

**Note:** N'oubliez pas de rester sobre dans l'image de fond et les transitions de slide.

**Si vous préférez vous filmer** et parler face caméra, alors préparez un script ou un plan de votre contenu.

## 9. Créer les vidéos de modules

Il est temps de créer les vidéos de votre formation.

Nous allons voir quelques conseils

**Si vous préférez vous filmer :**

- 🗣️ **Soignez le son !** La qualité d'une vidéo dépend pour beaucoup du son. Si vous filmez avec un téléphone ou un appareil photo et que le son n'est pas très bon, alors investissez dans un [micro externe](#) ou un [micro cravate](#).
- 💡 **La lumière** est l'une des clés de la qualité de la vidéo. Si vous avez le choix entre acheter une nouvelle camera où améliorer votre éclairage, il est souvent préférable d'investir dans de l'éclairage. Vous pouvez, par exemple, acheter une paire de [SoftBox](#) d'[anneaux lumineux](#) ou de [panneaux LED](#). Vous pouvez même trouver [des kits complets d'éclairage de studio vidéo avec fond vert](#) pour moins de 150€.
- 😬 Si vous n'êtes pas à l'aise pour parler à une caméra voici mon conseil. Imaginez que cette camera soit un ami bienveillant que vous voulez aider à résoudre son problème avec votre solution. Parlez-lui tranquillement, souriez-lui. Si cela peut vous aider, mettez une photo à côté de la caméra et parlez-lui.
- 🙄 N'oubliez pas de faire des gestes et expressions du visage et d'éviter de lire un document.



Filmer en extérieur peut également être une bonne idée pour profiter de l'éclairage du soleil.

Vous pouvez apprendre votre texte, utiliser un plan, ou utilisez un prompteur.  
**Astuce :** Pour le téléprompteur, vous pouvez en acheter facilement en ligne. Mais vous pouvez également trouver des alternatives plus économiques. En tapant « fabriquer un prompteur » vous trouverez de nombreux tutoriels pour fabriquer un prompteur pour moins de 5€ avec des planches de bois ou un classeur.

**Si vous préférez créer une vidéo avec un support visuel sur PowerPoint :**

Vous pouvez **filmer votre écran** avec un logiciel.

Personnellement sur j'utilise [Camtasia pour enregistrer et monter mes vidéos](#).

Camtasia est idéal pour les formations avec tutoriel, car il permet de facilement capturer l'image de mon écran + ma webcam + le son de mon micro + le son de mon ordinateur. Et après l'enregistrement, je peux directement modifier et enregistrer la vidéo.

Mais, il existe de nombreux autres logiciels payants (Loom) ou gratuits avec des limitation de durée ou de qualité (comme CapCup, Windows Clipchamp).

**Conseil pour les micros :** La plupart des ordinateurs portables ont un micro intégré. Si vous voulez plus de qualité, sans vous ruiner, je vous conseille un micro USB comme le [Blue Yéti](#) que j'utilise.

Il est également possible de combiner les 2 (se filmer et les présentations PowerPoint) pour créer des présentations PowerPoint avec des vidéos intégrés.

Je vous conseille également de **diversifier les supports**.

Car, si beaucoup aime les formations en vidéos, d'autres préfèrent lire le contenu ou l'écouter.

Il peut donc être utile : de convertir la vidéo en audio et en pdf et de les rendre disponible.

## **10. Mettre en ligne la formation.**

Maintenant que vous avez le contenu de la formation, il ne reste plus qu'à le mettre en ligne.

Il existe plusieurs solutions d'hébergement de formations en ligne.

Personnellement, je vous recommande de souscrire un abonnement [Learnybox](#). Cela vous évitera de multiplier les outils et les frais car [Learnybox](#) est un outil tout-en-un génial conçu par un formateur pour vendre des formations.

Learnybox vous permet de créer vos **pages de capture**, de créer vos **séquences d'emails programmés (grâce à l'auto-répondeur Learnymail)** et **livrer vos produits automatiquement**.

Mais, Learnybox vous permettra également d'**héberger vos vidéos et votre formation, créer un blog ou un site, de créer des pages de vente**, des pages de contenu, des pages de confirmation de paiement, d'**organiser des Webinars (conférence en ligne)**, de **gérer les paiements** de vos futurs clients, de **créer un espace affilié** (pour permettre à des partenaires de vendre vos produits contre des commissions sur vente)...

→  [\*\*Cliquez ici, pour choisir un forfait, et profiter de 3 mois gratuit !\*\*](#)

[Vous pourrez ainsi créer et vendre votre 1<sup>ère</sup> Formation, en suivant les étapes de ce guide et avant même d'investir dans votre outil tout-en-un !](#)

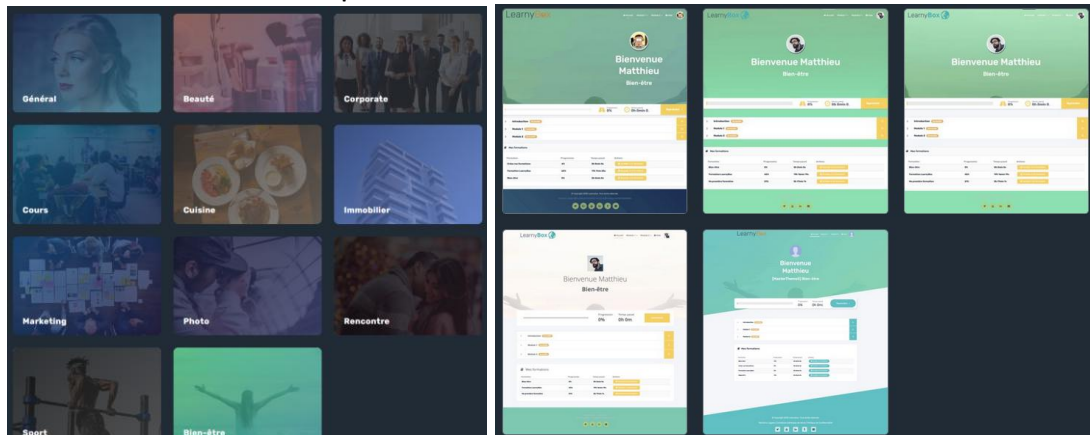
**Note :** En plus d'économiser 3 mois de forfait ! Profitez de mon lien de parrainage, est le meilleur moyen de soutenir mes efforts pour vous aider : avec la création de guides et de formations gratuites.

Si vos fichiers de cours (texte ou vidéos) sont prêts, il vous suffit de créer les modules de formation en quelques clics :

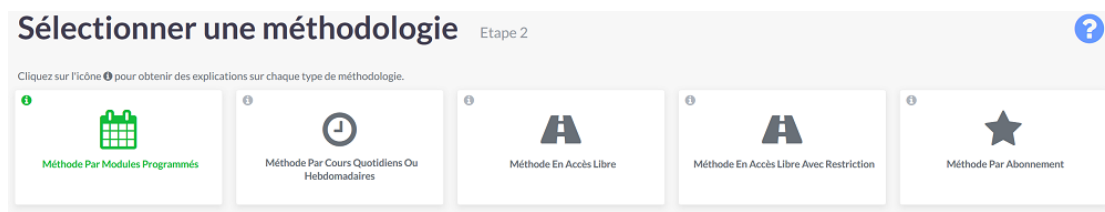
- Créez une nouvelle formation :



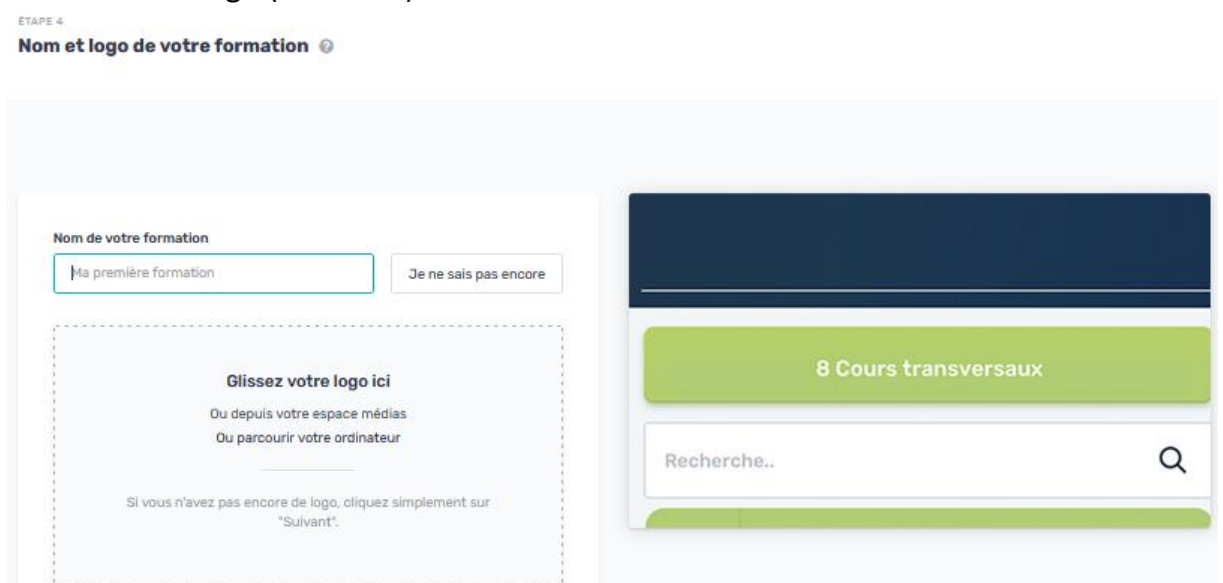
- Choisissez une thématique et un thème visuel



- Choisissez la manière dont les modules seront envoyés à vos clients :



- Le Nom et le Logo (facultatif)



💡 **Astuce** : Si vous n'avez pas de logo : vous pouvez en créer un gratuitement en quelques minutes avec les modèles de [Canva](#).

Si vous doutez de vos compétences artistiques, vous pouvez également passer commande auprès d'un graphiste freelance sur [Fiverr](#) pour quelques euros. Ou même utiliser une intelligence artificielle de génération d'image.

- **Le Plan** : pour créer automatiquement l'espace de formation avec les pages de chaque module et chapitres.

ÉTAPE 5

### Quel est votre plan de formation ?



Avez-vous votre plan de formation ?

Oui  Non

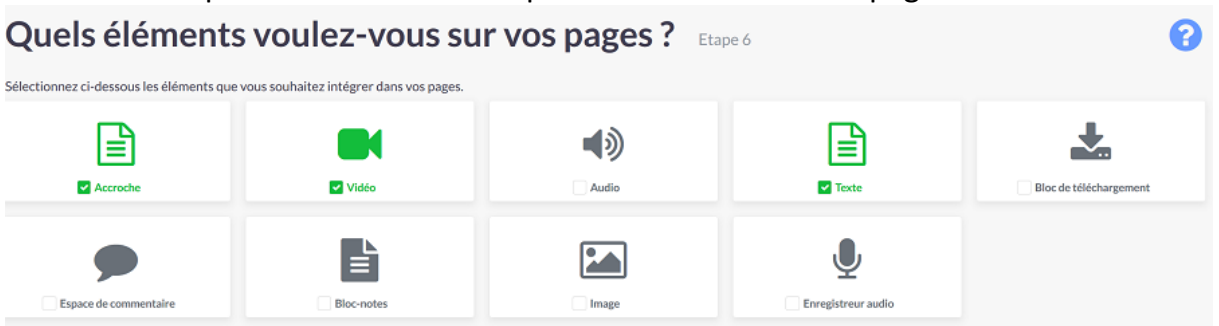
Combien de modules ou chapitres avez-vous ?


4  MODULES

Combien de pages (sous-chapitres) avez-vous par module en moyenne ?

3  PAGES

- **Les éléments des pages de formation** : Choisissez simplement les éléments qui seront affichés sur les pages.



Quels éléments voulez-vous sur vos pages ? Étape 6 

Sélectionnez ci-dessous les éléments que vous souhaitez intégrer dans vos pages.

<input checked="" type="checkbox"/> Accroche	<input checked="" type="checkbox"/> Vidéo	<input type="checkbox"/> Audio	<input checked="" type="checkbox"/> Texte	<input type="checkbox"/> Bloc de téléchargement
<input type="checkbox"/> Espace de commentaire	<input type="checkbox"/> Bloc-notes	<input type="checkbox"/> Image	<input type="checkbox"/> Enregistreur audio	

### Par exemple :

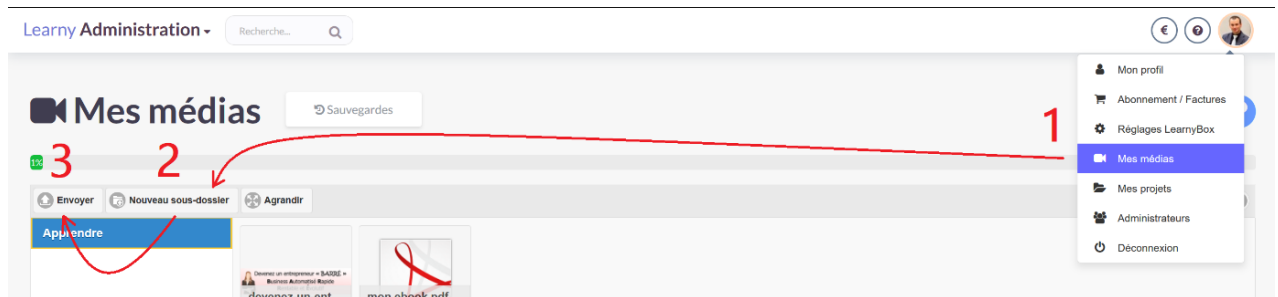
Chaque page peut comporter : un titre, une accroche, une vidéo et un texte.

Et voilà !

Maintenant modifiez les titres et descriptions de vos cours dans votre espace de formation.

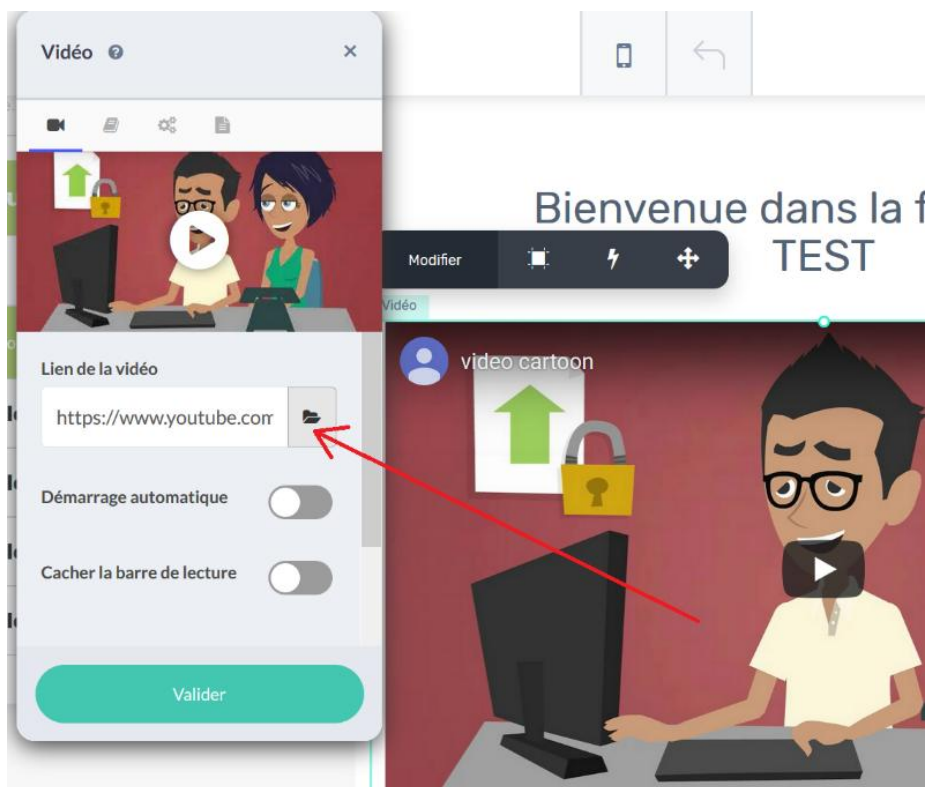
**Si votre formation est au format texte** : Copier/Coller le texte de vos formations.

**Si votre formation est en vidéo ou audio** : transférer les fichiers vidéo (ou audio)  
Pour l'ajout des vidéos, voilà ce que je vous conseil :



1. Allez dans votre espace média (pour cela cliquez en haut à droite)
2. Créez un dossier, pour vos vidéos de formation
3. Mettez en ligne vos vidéos

Puis, allez dans votre formation, sélectionnez la vidéo de chaque page, et sélectionnez « modifier », pour sélectionner votre vidéo.



# 11. Créer une page de capture et un cadeau.

OK, votre formation est prête ! Alors **maintenant, il vous faut des clients...**

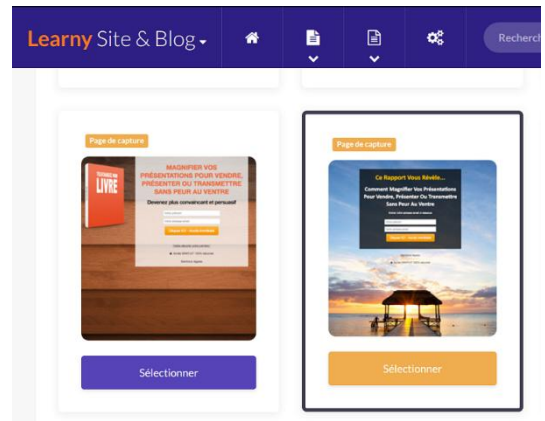
Votre but est donc de convertir vos visiteurs en prospects, puis les prospects en clients.

Une fois encore, vous pouvez le faire [très facilement, avec Learnybox](#).

**La page de capture est un élément essentiel pour pouvoir vendre votre formation.**

C'est une page internet, avec un formulaire qui permet de **récolter les emails de vos visiteurs**, en échange d'un cadeau attractif (généralement appeler Lead Magnet).

**Par exemple :** Découvrez ma vidéo 5 astuces pour rendre mon chien propre en 1 semaine. Indiquez-moi à quelle adresse vous envoyer la vidéo.



C'est une étape importante, car **plus tôt vous créer votre page de capture, plus vous récolterez des adresses emails de vos prospects** pour pouvoir transformer vos visiteurs en client.

## Comment créer un Lead magnet (votre cadeau gratuit) ?

Pour que votre cadeau soit un véritable aimant à prospect, il faut qu'il réponde à la problématique phare de votre marché.

N'oubliez pas d'en dévoiler suffisamment pour que les prospects puissent avoir de bons résultats.

Mais bien sûr, ne rentrer pas trop dans tous les détails, que vous réserver pour votre formation complète.

***"Expliquer le quoi, et vendre le comment"***

Vous pouvez le créer sous le format de votre choix :

- un ebook en pdf ou epub (créé sur un logiciel de traitement de texte)
- un audio (enregistré avec votre ordinateur ou téléphone)
- une vidéo (filmé avec votre téléphone ou un logiciel de capture d'écran vidéo).

Pour donner le cadeau vous pouvez :

- le mettre dans un email envoyer immédiatement (Jour 0) dans votre séquence d'email.
- ou le mettre sur une page de contenu où vous intégrez la vidéo, l'audio ou le lien de téléchargement de l'ebook.

## Comment créer une page de capture ?

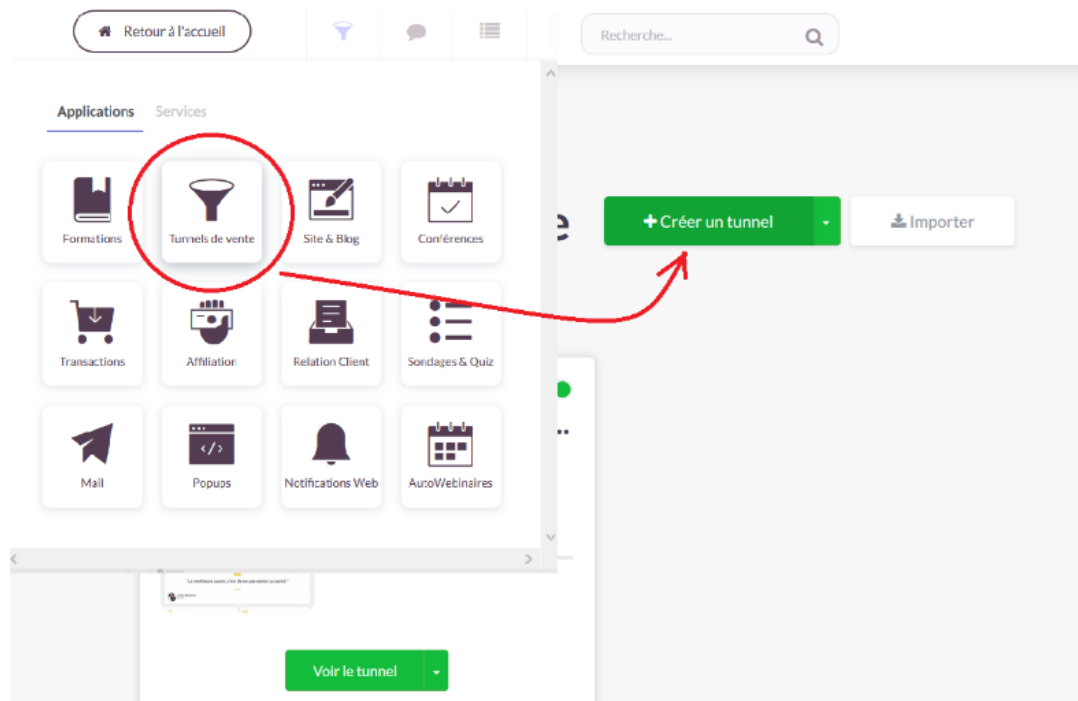
La création de page de capture et des campagnes d'email, est **possible directement sur Learnlybox**. Donc [si vous avez un compte Learnlybox](#), pas de soucis pour vous.

Mais, si vous avez déjà un abonnement chez un service d'[Autorépondeur](#) ou d'email marketing, vous pouvez choisir de l'utiliser, pour créer un formulaire d'inscription.

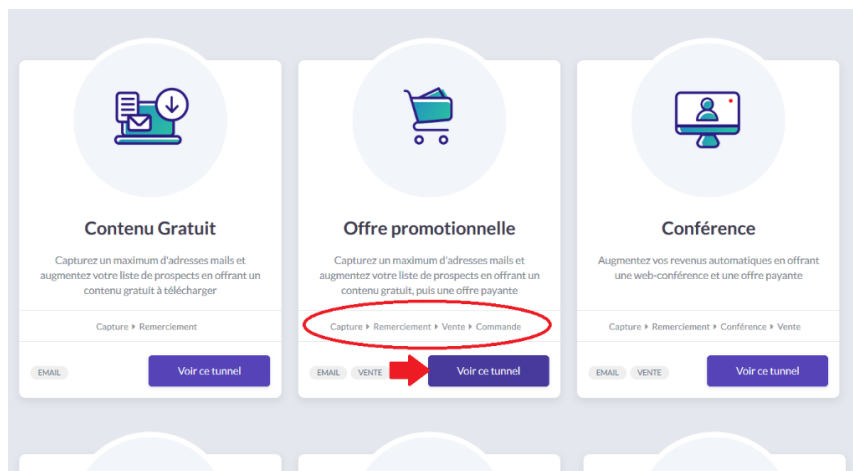
Si vous avez choisi de ne pas utiliser [Learnybox](#), pour créer vos pages de capture. Je vous recommande le service d'email [Getresponse](#) (qui inclus également autorépondeur, création de page et webinar). Sinon voici une liste des [outils de création de page, que je vous recommande](#).

**Attention** si vous utilisez [Learnybox](#), voici une astuce qui va vous faire **économiser beaucoup de temps** ! Plutôt que de créer manuellement et individuellement chaque page (page de capture, page de confirmation d'inscription, page de vente, page de confirmation de transaction...) et de les lier entre eux et avec l'autorépondeur, le système de paiement et votre formation.

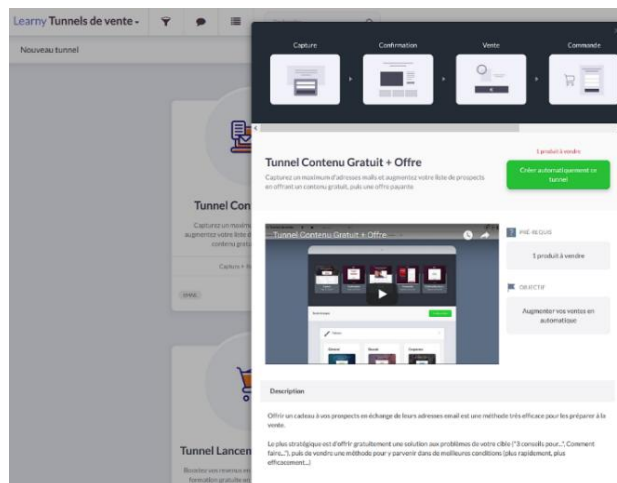
**Utilisez la fonction « créer un tunnel » qui permet de créer automatiquement toutes les pages, formulaires, séquence d'emails...**



Et choisissez offre promotionnel :



Ainsi, toutes vos pages et vos séquences d'email seront créer automatiquement. Vous n'aurez plus qu'à personnaliser vos pages et email, en fonction de votre cadeau et votre formation.



Bien sûr, il ne suffit pas de créer votre page de capture, pour que les personnes affluent vers cette page.

Alors voici 2 moyens d'envoyer des prospects ciblés sur cette page :

- **Création de contenu** : Partagez cette page sur les réseaux sociaux et sur votre site ou blog. Chaque fois que vous faite un article, un post ou une vidéo sur votre thématique publiez un lien vers cette page de capture.
- **Publicité** : Vous pouvez également démarrer une campagne publicitaire, sur Facebook et Google, pour récolter des adresses emails ciblée selon vos critères et mots clés.

Ainsi, vous allez commencer à bâtir votre « liste email » ! La liste email est probablement le trésor le plus précieux d'un business en ligne.

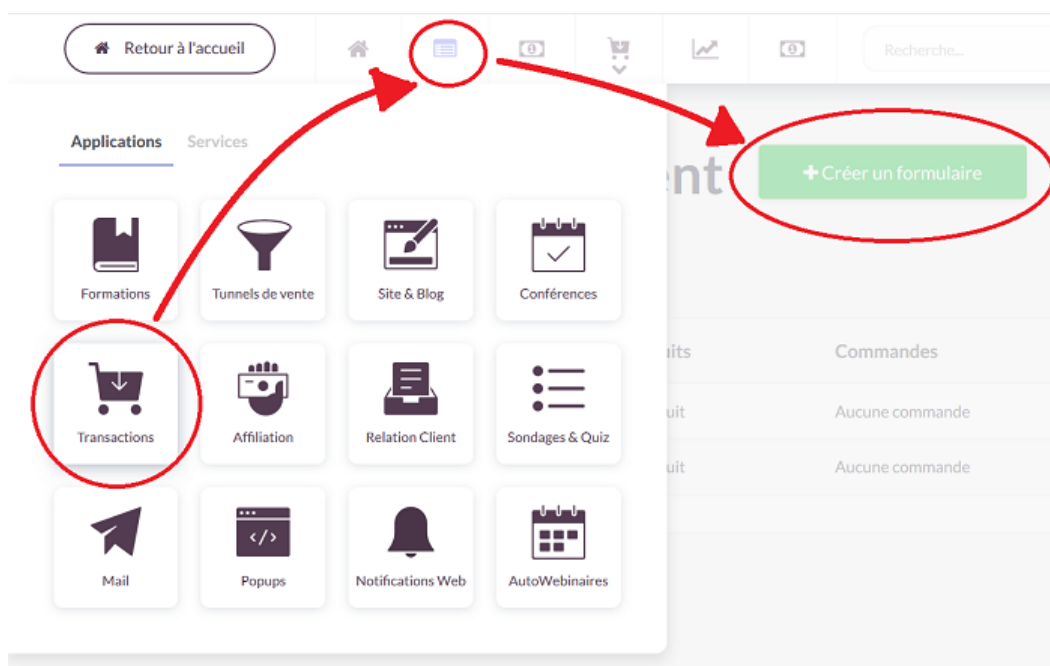
## 12. Créer bouton ou formulaire de paiement.

Pour pouvoir vendre votre formation, il faut pouvoir accepter les paiements de vos clients.

Alors, il faut créer un bouton de paiement.

Voici 2 solutions simples, pour créer un bouton de paiement :

- Depuis un compte PayPal, vous pouvez créer un bouton ou formulaire de paiement.
- Depuis un compte [Learnybox](#), il vous suffit de cliquer sur **transaction** et **créer un formulaire** ! Remplissez ensuite les informations (nom, champs, bouton, design...)



**L'avantage d'utiliser Learnybox**, c'est que le paiement et votre formation sera lié à la formation de votre choix. Donc lorsqu'un client achète votre formation en ligne, il recevra automatiquement un accès à la formation.

**L'avantage du formulaire**, plutôt qu'un simple bouton de paiement : c'est que si votre acheteur ne va pas au bout du processus de paiement, vous pouvez configurer votre autorépondeur pour envoyer une séquence d'emails de relances programmés à ceux qui ont validé l'inscription mais pas le paiement. On appelle cela une séquence d'email d'« abandon de panier ».

## 13. Créer la vidéo de vente

Il vous faut maintenant vendre votre formation. Pour cela je vous conseille de faire une vidéo de vente.

Pour cela servez-vous des argumentaires de l'étape 6 pour créer votre vidéo de vente.

Vous pouvez vous filmer ou utiliser un support Power Point ou créer une vidéo animation. Une vidéo de 10-15 min fera parfaitement l'affaire 👍.

**Note :** Si vous préférez créer une page de vente au format texte (sans vidéo), utilisez cette étape pour créer votre argumentaire de vente puis, passer à l'étape suivante.

**Voici quelques éléments à intégrer :**

1. Une bonne **Accroche**
2. Une **Promesse** (pourquoi il devrait regarder cette vidéo jusqu'à la fin)
3. Un **Ciblage** (à qui s'adresse cette vidéo)
4. **Votre histoire** : Qui êtes-vous ? Qu'est-ce qui vous rend légitime ? Vous relie à cette problématique ?
5. Introduire **la solution** et expliquer pourquoi votre produit est unique et fonctionne.
6. **Nommer le produit** et présenter le contenu du produit
7. Présenter **les Garanties**
8. Faire la **décomposition du prix**
9. Annoncer **les Bonus**
10. Formuler **l'offre** le prix + récapituler les bonus + appel à l'action
11. Publier des **Témoignages si vous en avez (pas de faux témoignage)**
12. **Appel à l'action** (ce que votre prospect doit faire)
13. **Rareté** (exemplaire ou durée limitée)
14. **Expliquer** ce qui se passe après l'achat pour que le client soit rassuré (qu'est-ce qu'il va recevoir, quant, sous quel forme...)

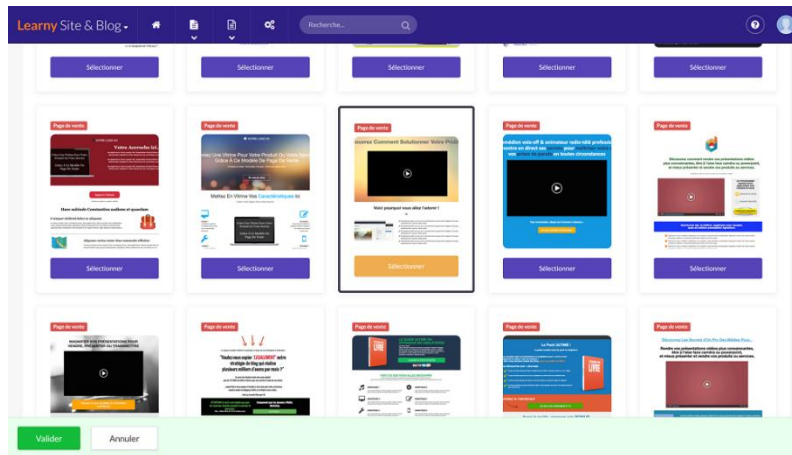
## 14. Créer la page de vente

Pour créer la page de vente je vous conseille d'utiliser un modèle avec vidéo et d'insérer votre vidéo de vente.

N'oubliez pas de mettre votre formulaire ou bouton de paiement.

Si vous utilisez [Learnybox](#), il vous suffit de sélectionner le modèle que vous voulez, et le modifier.

Si vous avez utilisé la création de [Tunnel de vente automatique de Learnybox](#) à l'étape 8, votre page de vente a déjà été créée. Vous n'avez plus qu'à modifier la page et ajouter votre vidéo.



### 10 Astuces Copywriting (rédaction publicitaire) pour votre page de vente :

- Vous pouvez également mettre une version écrite de l'argumentaire de vente.
- Je vous conseille très fortement d'ajouter des puces promesses.  
Une bonne puce promesse doit : Parler des bénéfices du produit (l'effet), plutôt que de donner de l'information. Elle doit être précise et surprenante. Spécifique, mais rester mystérieuse. Elle doit parler d'un truc qu'on n'a jamais entendu. Autant dire, que c'est un Art délicat à maîtriser...
- Vous pouvez mettre un délai d'apparition, sur la présentation du produit et le bouton d'achat, pour qu'ils n'apparaissent qu'après avoir été présenté dans la vidéo.
- Pensez à créer une variante de votre page de vente et faire un split test A/B
- Afficher votre garantie pour rassurer l'acheteur
- Afficher une signature manuelle en bas de la page de vente
- Utiliser un PS avec un appel à l'action
- Pensez à avoir un lien vers les conditions général de vente
- Si vous proposez plusieurs options d'achat ou de paiement.  
Ne mettez que 3 options d'achats.
- Soignez la mise en page : Une ou 2 phrases par paragraphe, Le texte en Police Arial 14 ou 16px, la première lettre d'un paragraphe démarqué par un espace ou une lettrine.

## 15. Créer des séquences emails

Les emails sont un des meilleurs moyens de vendre sur internet. Les relances par emails sont donc très efficaces et essentiel pour améliorer vos ventes en ligne.

### Les avantages de l'email marketing

1. **Créer une relation de confiance** : En contactant vos prospects régulièrement, vous construisez une relation solide.
2. **Multiplier votre taux de conversion** : Les emails permettent de transformer des visiteurs occasionnels en clients fidèles.
3. **Vendre 24h/24 et 7j/7** : L'automatisation vous permet de générer des ventes en continu.
4. **Augmenter la valeur vie de vos clients** : Une fois qu'un client a acheté, il est plus simple de lui vendre d'autres produits.

### Voici 3 séquences d'emailing à créer :

**Séquence d'email pour mes prospects** : Il faut éduquer les prospects et les exposer à votre produit à plusieurs reprises pour augmenter les taux de conversions.

Créer quelques emails pour bâtir une relation de confiance avec vos prospects puis quelques emails pour vendre votre formation.

**Séquence d'email à mes clients** : La valeur d'un client est immense ne les négligez pas. Pensez à envoyer des informations et mise à jour sur le produit, recueillir des témoignages, vendre d'autres produits...

**Séquence d'abandon de panier** : Si vous utiliser un formulaire de paiement, vous aurez les coordonnées des personnes qui ont rempli leurs informations mais n'ont pas finaliser le paiement. Préparer donc une séquence d'email pour leurs proposer de l'aide pour finaliser leur achat ou proposer des méthodes de paiement alternatifs.

**Note** : Si vous avez créé votre tunnel de vente avec [Learnbox](#), ces séquences d'email ont été créées automatiquement. Il ne vous reste plus qu'à personnaliser les emails.

Si vous voulez créer vos séquences email automatique à partir de Zéro :

[J'ai créé un cours complet en vidéo et texte pour vous aider à créer toutes vos séquences d'emailing essentiel ! Vous pouvez y accéder gratuitement et sans inscription.](#)

## 16. Créer un visuel de produit (facultatif)

Avoir de bon visuel de produit même pour un produit numérique peut être un atout. Que ce soit pour votre **Lead magnet** ou votre **Formation**, avoir un visuel attractif peut vous aider à vendre plus.

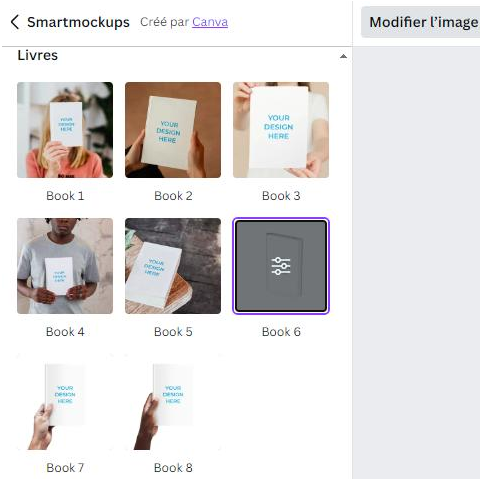
Pour cela plusieurs possibilités :

- Vous pouvez le créer vous-même avec Photoshop si vous avez les compétences
- Vous pouvez le créer facilement avec quelques outils gratuits.

- Sur [Canva](#) chercher des modèles de couverture de livre



- Personnaliser la couverture avec votre texte et vos images et télécharger l'image final.
- Créer un nouveau projet et importer votre image.
- Cliquer sur modifier et dans effet chercher SmartMockup



- Cliquez sur l'ebook de votre choix et vous n'avez plus qu'à télécharger le résultat.
- Une autre solution est de déléguer ce travail à des professionnels pour quelques dollars. Par exemple en cherchant des graphistes sur des places de marché de freelance comme :

- [www.fiverr.com/](http://www.fiverr.com/)
- [www.upwork.com](http://www.upwork.com)
- [www.codeur.com](http://www.codeur.com)
- <http://freelance.viadeo.com/fr/>

...

## 17. Créer une conférence de vente en direct (facultatif)

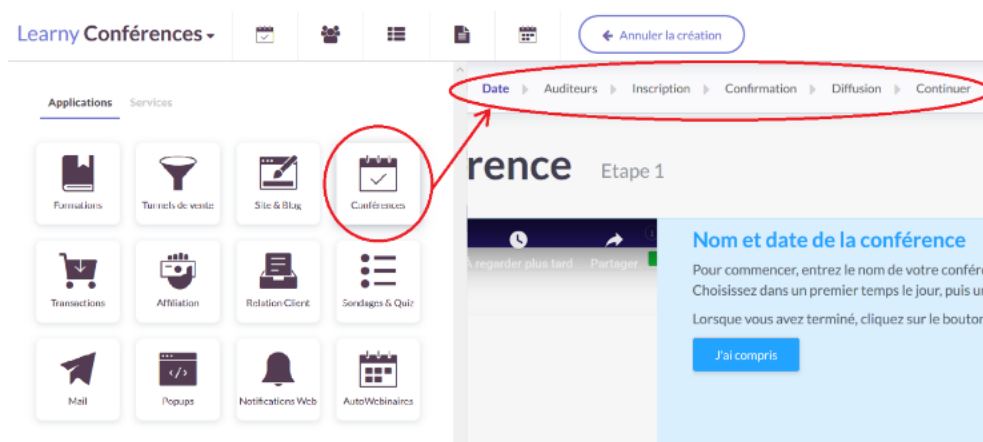
La conférence en ligne ou webinaire est également un bon outil pour vendre votre formation.

**Voici quelques conseils si vous voulez créer votre 1<sup>er</sup> webinaire :**

- Le but du webinar, c'est de montrer aux personnes qu'ils existent : des solutions à leurs problèmes et comment vous pouvez les aider.
- Il ne faut pas hésiter à donner beaucoup de contenu gratuitement jusqu'à 80% de ta formation.
- Faites comprendre à votre audience : leurs problèmes, et la solution. ( sans montrer la démarche étape par étape de la solution).
- Proposez une offre à durée limitée en fin de webinar pour qui achète immédiatement sans repousser à plus tard.
- Proposez des bonus pour les 5 ou 10 premiers inscrits.
- Le moment idéal dépend de votre secteur d'activité et de votre cible, généralement on considère : Que le mardi et jeudi 18h sont de bon horaire. Et le dimanche à 13h ou 18h peut également être très intéressant pour faire un webinar. Je te conseil par exemple d'en faire un jeudi et un dimanche et de clôturer les ventes dimanche ou lundi soir.
- N'oubliez pas d'envoyer un replay pour les inscrits qui n'était pas présent. ou vous pouvez annoncer que le replay sera payant à xx€ ce qui insiste les personnes à venir en direct et augmente la valeur perçu de votre webinaire.

### Comment créer un webinaire ?

Allez dans l'onglet « Conférence » et configurer votre webinar.



Pour créer un [webinar avec Learybox](#), vous avez 2 possibilités :



**1. Vous pouvez utiliser votre propre chaîne YouTube avec les options suivantes activées :**

- Diffusion en direct
- Intégrer des diffusions en direct
- Vidéos plus longues

The screenshot shows the 'État du compte en matière de droits d'auteur' and 'État du compte en matière de règlement de la communauté' sections. Below these are several feature cards with their status:

Feature	Status
Mise en ligne	Activé
Monétisation	Éligible (Bouton 'Activer')
Diffusion en direct	Éligible (Bouton 'Activer' entouré d'un cercle rouge)
Intégrer des diffusions en direct	Non éligible (Bouton 'Activer' entouré d'un cercle rouge, avec une flèche rouge pointant vers 'Vidéos plus longues')
Vidéos plus longues	Activé (Bouton 'Activer' entouré d'un cercle rouge)
Vidéos privées et non répertoriées	Activé
Miniatures personnalisées	Activé
Annotations externes	Activé
Super Chat	Éligible
URL personnalisée	Activé
Appels relatifs au système Content ID	Activé
Souscriptions aux chaînes	Non éligible

**2. Mais vous pouvez aussi utiliser l'option « Diffusion par LearynBox »**

La diffusion de la conférence sera réalisée par LearynBox.

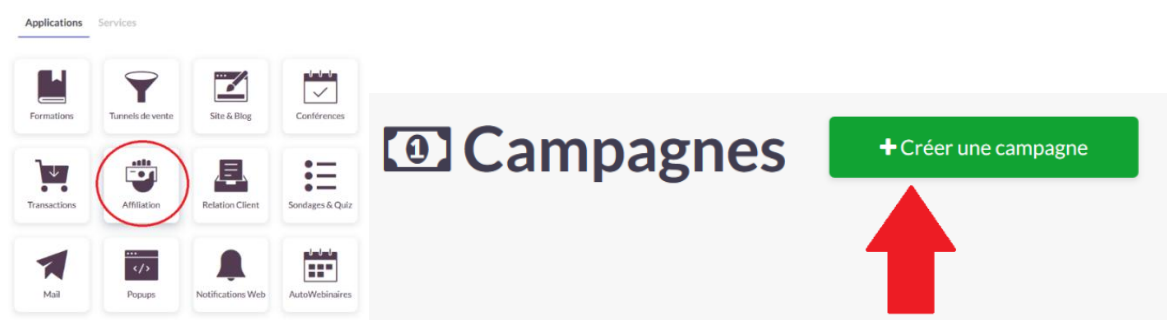
Cliquez sur le bouton "Etape suivante" et configurer la conférence.

## 18. Astuce supplémentaire : Créer votre programme d'affiliation

Si seulement vous pouviez vous concentrer sur la création de contenu et l'accompagnement de vos clients plutôt que de chercher des clients...

Et bien c'est exactement ce que le programme d'affiliation vous permettra de faire.

En créant une campagne d'affiliation, vous permettrez à des affiliés de vous apporter de nouveaux clients en échange de commissions.



Imaginez vos résultats, si vous créez des partenariats avec 10 partenaires stratégiques qui possèdent déjà une communauté de 1000 clients potentiels. Vous pourriez avoir rapidement de très nombreux clients.

### Voici 5 conseils pour attirer des partenaires :

- Participer aux événements **hors ligne** ou des partenaires potentiels peuvent se trouver
- Participer à la communauté **en ligne** de marché et laissez des commentaires pertinents sur les blogs, vidéos et réseaux sociaux des partenaires potentiels.
- Soyez généreux dans les commissions d'affiliation.  
Si une commission de **5% sur des produits physiques** peut sembler généreuse, cela est bien différent pour des produits digitaux. Je vous conseille de reverser au minimum **50% de commission si votre formation n'a pas d'accompagnement**. Quand on y réfléchit, avoir plus de client ne vous coûte RIEN et sans votre partenaire vous n'auriez probablement JAMAIS eu ces nouveaux clients. Alors chaque client supplémentaire est le bienvenue 😊  
Si votre **formation est vendue avec un accompagnement** (coaching, webinar...), les clients supplémentaires vous coûtent du temps. Néanmoins, je vous recommande tout de même d'offrir au moins **30% de commission** à vos partenaires.
- Simplifier la vie de vos affiliés. Il faut que le plus fainéant est juste à copier/coller pour l'envoyer à leurs audiences.

Vous pouvez par exemple créer pour eux :

- des bannières/image publicitaire
- des emails de promotion prêt à être envoyé
- des message pour les réseaux sociaux ou article de blog prêt à être envoyé
- des vidéos que les affiliés peuvent utiliser dans leurs articles ou emails

- Vous pouvez organiser des concours pour motiver les partenaires :

*Celui qui fait plus de vente ce mois gagne ...*

*Celui qui envoie le plus de prospect sur votre page de capture gagne...*

Encore une fois, soyez généreux !

Vous pouvez également créer des paliers :

*Tout ceux qui auront fait plus de 10 ventes recevront ...*

Une fois que vous avez mis tout cela en place, vous aurez créé une belle machine qui générera des ventes automatiquement. Alors Félicitation ! Et n'oubliez pas de profiter de la liberté que vous offre votre business automatisé.

## Conclusion et BONUS :

Voilà en appliquant ces étapes vous aurez une formation prête à vendre

### 1. Si vous ne l'avez pas encore fait, **passer à l'action !**

La plupart des étapes sont très rapide à mettre en place.

Vous pouvez mettre rapidement en place votre formation et commencer à gagner de l'argent tout en aidant plus de personnes.

Commencer dès maintenant par créer votre 1<sup>er</sup> Formation !

### 2. BONUS : Vous avez besoin d'accompagnement ? Comment trouver des clients ?

Si vous avez besoin de plus d'aide pour créer, héberger et vendre votre formation en ligne, j'ai une bonne nouvelle. J'ai créé **une formation vidéo** gratuite qui vous montre **[comment créer une formation, automatiser la prospection et les ventes](#)**. Mais surtout j'explique comment vous pouvez trouver des clients pour vos formations.

### 3. BONUS : Si vous n'avez pas encore d'hébergeur de formation vidéo, j'ai une offre à vous faire :

Comme vous le savez **[Learnbox](#)** est l'outil tout-en-un que j'utilise pour héberger et vendre mes formations vous pouvez faire vos premières ventes sans rien payer mais je vous recommande d'investir dans la version payante dès que vous le pouvez.

Comme je suis partenaire avec Learnbox, si vous **[souscrivez à Learnbox par mon lien de parrainage, vous pouvez profiter de 3 mois gratuit](#)** et je serai heureux de vous **offrir des cadeaux pour vous aider** à vendre votre première formation en ligne.

Passez par mon lien vous permet de profiter des 3 mois GRATUIT :

**<https://entrepreneur-formation.com/learnbox0>**

Mais en plus, **vous soutenez mon travail et je vous enverrai des cadeaux utiles.**

## 2 opportunités supplémentaires pour vous:

- **Gagner de l'argent** en partageant cet Ebook Gratuit !  
Pour cela il suffit de **partager le lien** unique vers la page de l'ebook.  
[En vous inscrivant sur cette page, vous recevrez votre lien affilié par email.](#)  
**Vos amis** pourront télécharger gratuitement ce guide. Ils profiteront également de ma formation vidéo gratuite et s'ils s'inscrivent pour un coaching ou accompagnement avec moi, **vous recevrez des commissions sur ces ventes**. De même, s'ils achètent une autre formation, vous gagnerez 50% de commission.
- Vous pouvez être mise en avant sur mon site : Pour cela envoyez-moi votre témoignage en vidéo à propos de ce guide. Et je serai heureux de vous faire **apparaître sur mon site avec un lien vers votre site** ou votre formation ? Vous pouvez aussi poster votre témoignage sur YouTube et m'envoyer le lien. Les vidéos sélectionnées apparaîtront sur mon site avec un lien vers votre site.