

## Développement de ton activité - FICHE 3

### Préparation de Ton tunnel de vente

#### Informations importantes !



Toutes les séances individuelles ou collectives se font par le lien que voici:

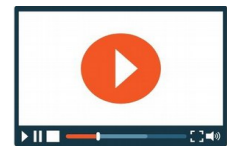
<https://gaelhuchetenaud.clickmeeting.com/cime>

Ton travail (avatar, niche, plan de formation...) doit être sur **fichier informatique** pour que tu puisses me les envoyer par mail avant le début des RDV ou au tout début du RDV ou alors faire un fichier partagé



Prévois d'avoir **ton ordinateur allumé** pour notre prochain rdv téléphonique.

**Avance et mets en place** ton projet **au fur et à mesure** que tu écoutes les vidéos explicatives/ que tu lis le PDF



## Ta Niche

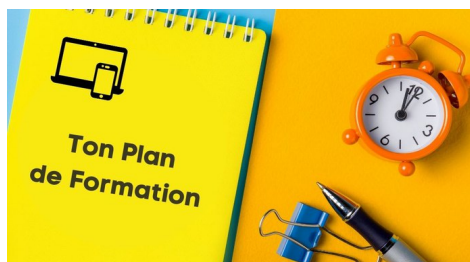
Si tu ne l'as pas encore définie, c'est important qu'elle soit faite pour notre prochain rdv téléphonique.

Si elle ne te convient pas complètement, ce n'est pas grave ! Tu auras le temps de la perfectionner ultérieurement.

Tu **as surtout besoin d'une ligne directrice** pour la création de ta formation et la stratégie de communication que nous allons mettre en place.



## Ton plan de formation



- Combien de temps va-t-elle durer?
- Combien d'interventions par mois comptes-tu faire?
- De quelle manière interviers-tu? Sous forme d'ateliers en présentiel d'une demi-journée, le week-end, etc... ou de webinaires (ateliers/conférence/ séminaires/ soin de groupe en ligne, etc...)
- Combien de modules comportent ton programme ? Dans l'idéal, le maximum est 5 modules. Si tu en a 10 par exemple, je t'invite à faire des sous-modules.
- Quel est le contenu de tes modules et sous modules? Quelles sont les étapes que tu vas proposer?

Tout ce travail est nécessaire pour que ce soit **le plus clair possible** pour toi.

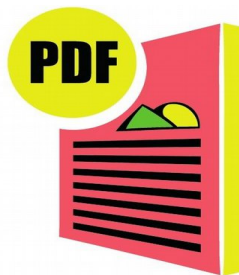
Cela va vraiment t'aider à mettre en place tes futures conférences, webinaires de présentation, mais aussi dans la réalisation de ton pdf et de ton tunnel.

Tu vas gagner beaucoup de temps et être plus efficace.

Ton plan de formation va se compléter et se paufiner au cours du temps notamment sur des choses que tu ne peux pas encore prévoir.

Une fois que ton programme de formation est bien clair et défini, tu vas pouvoir créer ton PDF.

## Préparation de ton PDF



- **L'en-tête et les bas de pages de ton PDF**

Ton PDF doit avoir une en-tête et un pied de page **sur toutes ses pages** .

**L' en-tête** peut comporter ta photo mais surtout le nom de ta formation, ton logo.

Sur **le pied de page** doit y figurer ton site, ton nom et prénom.

- **Le contenu de ton PDF**

Sur ce PDF tu donnes et marques des choses qui vont répondre à **La Problématique principale** de ton prospect (le visiteur de ton site).



Tu vas lui dire :

- pourquoi il en est là?
- quelles sont les causes profondes de sa problématique?
- et éventuellement y mettre un indice ou un petit truc qui peut l'aider à se débloquer.

Surtout, **tu ne lui donnes pas la solution** pour s'en sortir dans ce PDF, c'est quelque chose que tu lui diras pendant ton webinaire.

Le PDF doit être de **5 pages maximum**, s'il y a trop de choses, ce n'est pas cohérent et trop lourd à lire.

Il doit être agréable à lire, aéré avec des parties bien définies, des paragraphes.

Tu peux y insérer **2 ou 3 images** (pas plus de 5 images) et une carte mentale (mindmap) ou un petit graphique et une **liste à puces**.

## Voici l'ordre dans lequel tu dois présenter ton PDF :

1. Tu exprimes la question que ton lead se pose par rapport à sa problématique. C'est à dire celle qui correspond à ta niche

ex: Comment devenir un expert de la communication en réunion professionnelle sans avoir peur du syndrome de l'imposteur.

2. Tu te présentes en quelques lignes avec une photo (si tu ne l'as pas mise sur l'en-tête)

3. Il faut lui parler de sa problématique (celle que tu as choisi de résoudre dans ta niche) en la décrivant. Lui dire ce que ça l'empêche de faire, quelle douleur, quelle souffrance en découle.

4. Tu peux lui exposer: Comment serait sa vie, comment il se sentirait s'il n'avait plus cette problématique. Tu peux y mettre des exemples de personnes qui y sont arrivées.

5. Tu lui dis qu'il est possible d'avoir de la reconnaissance des autres (sur sa problématique) par rapport aux choses qu'il aura mis en place lui-même (avec un ou deux exemples).

6. Tu lui montres quels résultats concrets, il pourra avoir grâce à ce qu'il aura mis en place. Tu peux y mettre des exemples.

7. Tu lui expliques pourquoi il lui arrive ça, d'où ça vient, quelles sont les réactions en chaîne qui amènent ce comportement, sa problématique.

*Là c'est le moment de lui donner La Pépite, Le Truc avec laquelle il se dira : Ha oui, maintenant je comprend!"*

**Tout ça sans lui parler de ton programme**



**A la fin de ton PDF**, tu fais un appel à l'action, tu lui donnes un petit exercice à faire pour commencer à l'aider à avancer.

Et tu le préviens que tu vas bientôt faire **un webinaire gratuit en ligne** sur le thème de....

Et que **tu lui enverras une invitation** pour qu'il puisse y participer et vivre la vie qu'il désire sans être confronté à sa problématique, que tu nommes.

## Préparation de ton Tunnel de vente



Une fois que tu as fini ton pdf, tu peux commencer ton tunnel de vente.

**Pour savoir ce qu'est un tunnel de vente, je t'invite à regarder la vidéo qui y correspond.**

Pour créer un tunnel de vente, je t'invite à utiliser **Learny Box**, tu auras tout ce dont tu as besoin sur cette plateforme tout en un.

Tu peux y faire:

- des tunnels de ventes
- des conférences en ligne et en direct
- des webinaires en replay que tu programmes
- des popup pour l'inscription de tes nouveaux leads
- des formulaires de paiement et utiliser de nombreuses façon de règlement (chèque, virement, paypal, CB avec stripe, Learnly pay, Mango pay, des prélèvements sur compte avec Gocardless...).
- un auto-répondeur dans lequel les leads pourront s'inscrire automatiquement
- un site
- un blog
- des sondages
- ta compta est simplifiée et automatique
- un espace de formation en ligne pour tes clients
- de l'affiliation avec une extrême simplicité
- Et le règlement de ton abonnement commence à partir de ta 4ème vente



L'autre gros avantage, c'est que je connais très bien cette plateforme puisque je l'utilise et je vais pouvoir t'aider à faire ton tunnel dessus.

Voici le lien d'accès : <https://learnybox.com/>

## Création du Tunnel

Ton tunnel doit être le plus simple possible.

Il va comporter 3 pages essentielles:

- la page d'accueil
- la page de remerciement d'inscription où ton prospect pourra télécharger son PDF
- la page de vente

### 1. La page d'accueil de ton tunnel + ta Popup

La Popup pour inscription de tes leads

Ta première page va se diviser en 4 parties. Ces parties vont se matérialiser sous forme de « BLOCS ».

Sur **Learnybox**, tu as des modèles de tunnel de vente prêts à utiliser que tu pourras adapter en fonction de tes besoins.

#### ➔ 1er bloc «L' ACCROCHE» de la page d'accueil

Ce premier bloc va être composé de 5 sous-blocs.

#### ◆ **Choix du l'arrière plan qu'on appelle le fond du bloc.**

Pour le fond du bloc le mieux est d'y mettre une image qui correspond au type de personnes que tu recherches et ce que tu apportes dans ta niche.

#### ◆ **Choix de l'accroche**

Ton accroche est un gros titre qui va s'articuler ainsi :

- **Comment/ Pourquoi** ...(finalité recherchée par ton lead)
- ....**pour**....(objectif final)
- .... **Sans**....(enlever la peur, la problématique, les freins...)...



Cette accroche est complètement reliée à ta niche et à ce que tu donnes comme informations dans ton PDF.

Il peut être compliqué à certain moment de mettre le „sans“

### **Exemple d'accroche :**

Comment rencontrer ton/ta partenaire idéal(e) pour vivre la relation sacrée que tu espères sans finir dans la désillusion du couple qui ne fonctionne pas.

Comment développer ta notoriété d'entrepreneur au niveau local pour vivre confortablement de ton activité sans rentrer dans les plans business.

### ◆ **Sous ton accroche, tu y mets deux petits blocs côte à côte pour y écrire l'explication de ton titre + un mockup**

**Le mockup** apporte un sérieux et un accent professionnel.

Pour créer le mockup, tu peux faire tes images sur le site CANVA. Puis, tu les intégreras dans le modèle de mockup que tu auras choisis sur <https://smartmockups.com> ou le site/ le logiciel de ton choix.

Sur la version payante de Canva, tu peux adapter la taille de tes images en fonction des éléments de ton mockup. Ce qui est utile!

**Le texte** va te permettre de **donner de la valeur à ta phrase d'accroche.**

Si je reprends les 2 exemples du haut.

Pour l'Accroche 1 : *Comment rencontrer ton/ta partenaire idéal(e) pour vivre la relation sacrée que tu espères sans finir dans la désillusion du couple qui ne fonctionne pas ?*

Tu peux ajouter cette phrase pour lui donner de la valeur :

**Tu découvriras pourquoi tu n'as pas réussi à vivre un couple sacré dans tes anciennes relations et comment atteindre des états de conscience modifiée avec ton/ta partenaire.**

Pour l'Accroche 2 : *Comment développer ta notoriété d'entrepreneur au niveau local pour vivre confortablement de ton activité sans rentrer dans les plans business ?*

Tu peux y ajouter cette phrase pour lui donner de la valeur:

**Tu sauras pourquoi les personnes qui ont le plus de clients sont celles qui sont authentiques et qui cherchent le moins à vendre.**

### ◆ **Sous tes deux sous blocs et au milieu de la page**, tu rappelles ce que tu donnes en utilisant l'impératif.





Exemple: *Reçois ton PDF maintenant ou Inscris toi ici pour recevoir ta formation gratuite ou Télécharge ton PDF maintenant*

- ◆ **Sous cette phrase**, tu mets le **bouton d'accès** à la popup pour que tes prospects puissent s'inscrire avec un appel à l'action clair.

Exemple: *clique ici pour recevoir ce cadeau ou Clique ici savoir comment vivre ton couple sacré ou Je reçois mon pdf en cliquant ici*

## ➔ 2ème bloc «les Bénéfices»

### ◆ **Choix du fond du bloc.**

Le fond doit être d'une **couleur unie** et qui marque bien la séparation avec la photo du haut

### ◆ **Les Bénéfices**

Dans ce bloc, tu y mets :

- **un titre**
- tu décris les **bénéfices** de ton Pdf sous forme **de liste à puce** (5 puces maximum).
- Un bouton d'inscription

Si tu as de la difficulté à trouver des bénéfices, écris ceux de ton programme de formation. Tu dois décrire ce que va leur apporter ce que tu leur proposes.

Exemple 1:

- Enfin attirer La personne qui te convient vraiment
- Planifier des sorties ensembles
- Pouvoir se confier
- Grandir spirituellement grâce à son partenaire

Exemple 2:

- Le plaisir de travailler dans ta mission d'âme
- Être reconnu pour tes compétences
- Être obligé de refuser des clients, car tu as trop de travail
- Avoir un agenda complet et être en sécurité financière

**Sous la liste à puce de tes bénéfices**, tu remets un **bouton d'inscription** avec un appel à l'action

Exemple : *„Clique ici pour recevoir ton pdf gratuit“*



## → 3ème bloc « la Preuve sociale »

### ◆ Choix du fond du bloc.

Le fond du bloc doit être **une photo**.

### ◆ Ta preuve sociale

Ce bloc est là pour y mettre **ta preuve sociale**:

- des témoignages (écrit ou vidéo et photo)
- ta reconnaissance d'expertise via des articles de journaux (sur toi bien sûr).

### ◆ Sous tes témoignages, tu remets **un bouton d'appel à l'action**:

Exemple: „Reçois ton pdf gratuit en cliquant ici“

## → 4ème bloc «ta biographie»

Le fond du bloc doit être le même que le 2ème bloc, de couleur unie.

Tu y mets une photo de toi avec une biographie qui correspond à ta niche.

N'hésite pas à mettre la durée de ton expérience pro, ta marque, et ce que tu fais.

## La popup d'inscription

Sur cette popup, doit être inscrits :

### • Un titre

Il doit être écrit en gros et doit **résumer ta phrase d'accroche**. Mets le à **l'impératif**!

Exemple 1: Rencontre ton/ta partenaire idéal(e) pour grandir et élever ta conscience avec lui /elle !

Exemple 2: Explose ta notoriété pour devenir une référence régionale !

### • Une demande d'inscription

En-dessous du titre, en plus petit, tu marques : *Inscris-toi gratuitement ci-dessous pour recevoir ton Pdf.*

Tu leur demandes uniquement leur prénom et leur mail.





Cette popup d'inscription doit être reliée à une séquence pour tes envois de mails automatiques après leur inscription. Je reviendrais sur les mails lors du prochain pdf.

## 2. La page de remerciement et du PDF

Plus c'est simple et plus les choses sont efficaces.

Au niveau design, je t'invite à mettre une photo qui correspond à ton avatar avec un filtre sur l'image pour que l'écriture soit plus visible.

Le plus simple est de mettre un filtre gris et de jouer sur la nuance.

Sur cette page, tu y marques en gros : *Merci pour ton inscription, tu peux télécharger ton Pdf ci-dessous.*

En plus petit sur le côté, en dessous tu marques: *Je vais bientôt animer un webinaire en direct qui t'apportera encore plus de réponses et pour être sûr que tu reçoives mon invitation, je t'invite à entrer mon adresse mail : [tonadressemail@gmail.com](mailto:tonadressemail@gmail.com)* dans ta liste de contacts.

De l'autre côté de la page, tu y places **le pdf à télécharger.**

## 3. La page de vente

Elle va comporter 5 blocs.

### ➤ **1er bloc «L' ACCROCHE» pour la page de vente**

Le fond du premier bloc doit être une photo ou une couleur unie.

#### ■ **Accroche de la page de vente et Bon de commande**

**L'accroche pour ta page de Vente doit être en haut et au milieu de la page**

Dans ce titre, tu dois faire projeter le visiteur de cette page sur le résultat final qu'il désire tout en enlevant les objections pour qu'il se sente sécurisé.

Exemple 1 : Rencontre ton/ta partenaire amoureux(se) en ayant tout le discernement nécessaire pour te positionner clairement et efficacement sans avoir peur de l'échec, de l'abandon et enfin vivre La Relation amoureuse qui te convient.

Exemple 2 : Deviens une star régionale en restant simple et aimant(e) pour mieux aider tes patients sans utiliser des méthodes de marchands de tapis.



Ce premier bloc se compose à gauche des avantages et du mockup ou de l'image et à droite du bon de commande

### Les avantages :

Sous ton titre toujours à gauche, tu mets dans l'ordre :

- une image ou un mockup suivi d'informations éventuelles concernant la garantie, les inscriptions....
- une liste à puce des avantages (ex: programme accessible 7/7 et 24/24, espace sécurisé....).

### Le bon de commande :

A droite de ton accroche et de tes avantages, tu y mets un bon de commande.

Il doit comporter dans l'ordre :

- ce que tu vends à ton client (formation, chapitres)
- les bonus
- la garantie éventuelle.
- les différents modes de règlement (gocardless, chèque, virement, CB, paypal...) et le nombre de mensualités proposées.

Je t'invite à avoir 2 ou 3 modes de règlement par nombre de mensualités (explication dans vidéo)

### ➤ 2ème bloc «les témoignages»

Le deuxième bloc doit être d'une **couleur plus neutre** et complètement **différente** du premier bloc.

Tu y mets dans l'ordre :

- un titre pour annoncer les témoignages
- les témoignages écrits et vidéo
- un bouton d'appel à l'action qui redirige vers le haut du bon de commande

### ➤ 3ème bloc «les bénéfiques»

Le troisième bloc peut avoir une image de fond avec filtre d'une couleur qui ramène à la couleur de fond du première bloc de ta page de vente.

Il doit avoir :

- un titre
- une liste à puce avec tous **les bénéfiques** que va apporter ton programme à tes futurs clients

Exemple 1 :



Avoir assez confiance en toi pour arrêter une relation qui ne te convient pas à 200%  
Te positionner clairement et simplement en restant totalement en accord avec toi-même  
Vivre une relation amoureuse équilibrée  
Grandir intérieurement et spirituellement grâce à ce nouveau couple  
Etre accompagné dans la douceur et la tendresse pour avancer dans ta vie

Exemple 2 :

Plus besoin d'aller chercher les clients, ils arrivent tout seul  
Disponible pour tes obligations familiales grâce à la proximité de ta clientèle  
Offrir de beaux cadeaux et de belles vacances à ta famille  
Choisir les clients qui te conviennent le mieux  
Activer le flux de donner /recevoir en étant heureux d'aider et de servir tes clients de façon naturelle

## ➤ 4ème bloc «la garantie»

Le quatrième bloc doit avoir le même fond de couleur que le deuxième.

Tu vas y mettre dans l'ordre :

- un titre exemple : *Garantie 100% Satisfait*
- une image de «garantie satisfait ou remboursé»
- un petit texte pour confirmer la durée de ta garantie. Par exemple qu'ils ont 14 jours ou 30 jours pour se faire rembourser si le programme ne leur correspond pas.
- un bouton d'appel à l'action : *Inscris toi maintenant en cliquant ici !*

## ➤ 5ème bloc «les bénéfices de ton meilleur bonus»

Tu peux éventuellement y écrire les bénéfices de ton meilleur bonus avec un bouton d'appel à l'action en bas.

**Tout ça peut te paraître gros, mais en y allant étapes par étapes, tu verras que tout se construit naturellement.**

**Dans les vidéos, je vais t'expliquer comment envoyer les boutons qui sont sur la page d'accueil vers le popup de capture (d'inscription), comment intégrer ton pdf, comment faire ton formulaire de paiement et l'intégrer sur ta page de vente.**

**Quelques rappels importants :**

Voici les liens d'accès <https://learnybox.com> pour créer tes tunnels et formation  
Canva et smartmockup pour réaliser tes mockups <https://www.canva.com>  
<https://smartmockups.com/fr/mockups>  
[Calendly pour que les leads prennent rdv avec toi automatiquement](#)