

Développement de ton activité

1. Te faire connaître au niveau local



- **Création dès maintenant d'un groupe Meetup**
<https://www.meetup.com/fr-FR/>

Cela te permettra de proposer **ta future conférence à un public ciblé et intéressé**.

L'abonnement est de 10€/mois.

Tu enverras à tes abonnés Meetup tes publications une fois par mois (une fois par mois uniquement sur Meetup à cause du règlement général de Meetup).

Tu pourras leur communiquer les dates de tes conférence ou d'atelier en présentiel dès que ce sera prêt pour toi.

- **Création de cartes et de flyers**

Tu peux te faire des cartes de visites ou flyer pour les distribuer dans les endroits stratégiques.

Dessus tu marques ton nom prénom, mail téléphone, ta marque ou ton logo et "**ta niche en gros**".

Tu trouveras des modèles sur Canva.

Si tu cherches une clientèle **uniquement au niveau local et que tu es dans une petite ville** (-de 400 000 habitant), il faut qu'il y ait des affiches et cartes de toi partout pendant 3 ans.

Tu feras alors parti du paysage local et sera connu dans l'inconscient de la population, donc tu seras une valeur sûre.

Cependant, je t'invite à ne pas faire un trop grand nombre de carte/flyer au début, car ta niche risque d'évoluer rapidement et positivement.

Programme V.I.P.

Vie Idéale et Prospère

- **Fais de la publicité sur le journal local en fonction du public que tu vises**

Sachant que ce type de pub est rentable sur le long terme, il faut que tu prévoies d'y être régulièrement.

- **Inscris-toi dans les salons de bien-être /bio/ et développement personnel de ton secteur ou de celui que tu cherches à développer.**

En plus de ton stand, il est impératif que tu demandes **un créneau pour une conférence ou un atelier** pour présenter ta formation.

C'est ce qui te permettra de rentabilisé ton salon rapidement.

*Si tu commences à faire des salons,
il faut que tu prévoies d'y être tous les ans pendant plusieurs années
pour que le public du salon te connaisse et que dans leur inconscient tu sois une valeur sûre.*

2. Communication pour les salons



- Faire une **grande banderole** de 2 ou 3 m de large en marquant ce que j'ai cité pour les cartes de visites et l'avoir en hauteur sur le fond de ton stand.

- Mettre sur **ta table de présentation**, un écran et faire défiler une présentation en format power-point par exemple avec des **images/photos** et des **mockups** (ils t'aideront apporter une touche de professionnalisme sur tes images) pour mieux capter l'attention du public.

Sur Canva (application en ligne), tu as des modèles de présentations.

Pour faire des **mockup**, tu peux :

- faire tes images sur un logiciel comme Canva https://www.canva.com/fr_fr
- et les transférer sur des modèles de mockup. Il y en a des gratuits sur des sites comme smartmockups.com (<https://smartmockups.com/en/mockups>) mais en quantité limitée. Pour avoir accès à un plus vaste échantillon, c'est environ 9€/mois

Programme V.I.P.

Vie Idéale et Prospère

avec 30 jours d'essai gratuit.

- Tu peux aussi avoir :

- Une **guirlande lumineuse à LED** pour éclairer la table
- 1 ou 2 présentoirs de 40 ou 60 cm qui ressemblent à la grande affiche et le mettre sur la table.
- Un **drapeau publicitaire** ou un **roll up classique de 2m de haut pour mettre à l'extérieur de ton stand, entre le tien et celui de ton voisin (ce qui te donnera une meilleure visibilité dans l'allée)**.
Bien sûr en essayant d'y mettre ta niche.