Devenez un infopreneur rentable : le plan d'action complet pour automatiser vos ventes

Validation et ciblage de votre audience

• Définissez votre persona avec précision : identifiez ses besoins profonds, ses frustrations actuelles et son niveau de conscience face à votre solution.

• Validez votre niche en identifiant au moins 5 concurrents directs actifs sur le marché.

• Vérifiez la demande réelle en analysant le volume de recherche mensuel de vos mots-clés via Google Keyword Planner.

Conception de l'offre et phase de test

• Créez un Lead Magnet performant qui résout un problème spécifique en moins de 10 minutes.

• Apportez une transformation rapide et mesurable pour instaurer la confiance dès le premier contact.

• Réalisez une phase de Beta-test avec 10 à 20 clients pour valider la qualité du contenu et récolter vos premiers témoignages.

Architecture technique du tunnel de vente

• Mettez en place la structure indispensable : Page de capture > Page de remerciement > Séquence d'emails > Page de vente > Page de paiement.

• Visez un taux de conversion de 20% à 30% sur votre page de capture d'emails.

• Sélectionnez une plateforme LMS basée sur trois critères : facilité de personnalisation, intégration native des paiements et outils marketing intégrés.

Stratégie de conversion et lancement

• Déployez votre séquence d'emails de bienvenue : E-mail 1 (livraison du Lead Magnet), E-mail 2 (votre histoire), E-mail 3 (traitement des objections), E-mail 4 (présentation de l'offre).

• Optimisez chaque page de vente avec les 5 piliers : douleur, solution, preuve sociale, offre irrésistible et garantie, sans oublier un bouton d'appel à l'action clair.

• Créez de l'urgence lors du lancement officiel en proposant des bonus limités dans le temps ou des réductions exclusives.