

Vendre tes programmes bien-être ou sport en ligne

**(En 5 étapes simples,
même sans être expert·e
en marketing)**

Tu es coach sportif·ve, praticien·ne
bien-être, prof de yoga,
kinésologue, ou passionné·e par
l'accompagnement du corps
et de l'esprit.

Tu sais transmettre,
tu sais transformer des vies.
Mais tu ne sais pas forcément
comment vendre ce que tu
proposes en ligne, de manière
claire, simple et fluide.

👉 Ce guide express est fait pour
toi.



✓ ÉTAPE 1 – Clarifie ton offre digitale

Beaucoup de pros créent du contenu, mais sans réelle offre structurée. C'est la première erreur.

Pose-toi ces questions :

- Est-ce que tu veux vendre un programme en ligne ? (ex : 21 jours de yoga, 4 semaines de remise en forme...)
- Ou un accompagnement individuel à distance ?
- Ou une formation hybride (vidéos + séances live) ?

🎯 Ton offre doit être claire, concrète, limitée dans le temps et orientée résultat.

Exemple :

✗ "Coaching bien-être" → trop flou

✓ "Programme 21 jours pour reprendre ton corps en main avec 15 min/jour à la maison"

✓ ÉTAPE 2 – Crée une page de vente simple et claire

Tu n'as pas besoin d'un site complexe. Une page unique bien construite suffit pour commencer à vendre.

Ta page doit contenir :

1. Un titre clair qui résume le bénéfice
2. À qui s'adresse ton programme (ton public idéal)
3. Ce qu'on y trouve (format, durée, contenu)
4. Ce qu'on en retire (le résultat, la transformation)
5. Un bouton pour acheter ou réserver
6. (avec un lien de paiement ou un formulaire)
- 7.

 Tu peux utiliser des outils simples comme Systeme.io (même en version gratuite) pour créer cette page.

✓ ÉTAPE 3 – Utilise les bons canaux pour vendre

C'est là que beaucoup se bloquent : comment trouver des clients ?

👉 Tu n'as pas besoin d'être partout.

Tu as besoin d'être au bon endroit avec le bon message.

Commence par :

- Ton compte Instagram ou Facebook pro
- Un PDF gratuit à télécharger (comme celui-ci !) pour récolter des emails
- Une mini séquence email qui présente ton programme
-

🎁 Astuce : 1 post = 1 objectif. Ne poste pas juste "pour poster".

✓ ÉTAPE 4 – Rassure & donne envie avec du contenu simple mais stratégique

Tu ne vends pas un produit : tu vends une transformation.

Montre que tu sais aider, inspire confiance et humanité.

Quelques idées de contenu qui rassure :

- Témoignage client (même en texte ou audio simple)
- Extrait de ton programme (vidéo courte)
- Story “ma méthode en 3 points”
- Réponse à une question fréquente

♥ Tu peux être doux/douce ET convaincant·e. Les deux sont compatibles.

✓ ÉTAPE 5 – Lance-toi avec une vraie stratégie, pas à l'aveugle

Il ne suffit pas de créer une offre et d'espérer.

Il faut penser à :

- Ton calendrier de publication (avant, pendant, après)
- Tes relances douces (email ou story)
- Les visuels de ton tunnel
- Et surtout : une vision claire de ton parcours client

C'est à ce moment-là que beaucoup abandonnent... parce qu'ils sont seuls.

✓ En savoir plus

🚀 Tu veux aller plus loin ?

Si tu veux :

- Apprendre à vendre en ligne sans t'épuiser sur les réseaux
- Créer ton tunnel de vente simple et pro
- Savoir quoi dire, quoi poster, et quand
- Et transformer ton savoir en revenu durable

🎓 Alors ma formation "Vendre ton expertise bien-être ou sport en ligne" est faite pour toi.

Elle t'apprend étape par étape à :

- Structurer ton offre
- Créer ton tunnel
- Lancer ta communication de manière alignée

[Cliques ici pour découvrir
ma formation complète](#)