

Checklist lancement express

Les 10 étapes pour vendre ton programme en ligne rapidement et efficacement



Étape 1 – Clarifie ton offre

- ✓ Quelle transformation proposes-tu ?
 - ✓ À qui s'adresse ton programme (sois précis(e)) ?
 - ✓ Quelle est la promesse de ton offre (résultat concret ou ressenti) ?
 - ✓ Quelle durée, quel format, quel tarif ?
- 🧠 But : Être capable de pitcher ton offre en 2 phrases simples.

Étape 2 – Crée une page de présentation (ou une page de vente simple)

- ✓ Titre accrocheur
 - ✓ Problème de ton client idéal
 - ✓ Présentation claire de la solution
 - ✓ Témoignages (ou preuve sociale si tu en as)
 - ✓ Appel à l'action (bouton d'achat ou de réservation)
- 🧠 Astuce : Utilise System.io ou une autre plateforme pour créer la page facilement.

Étape 3 – Prépare un “freebie” (cadeau gratuit)

✓ PDF, vidéo ou mini-ressource liée à ton programme

✓ Objectif : donner un avant-goût de ton expertise et collecter des e-mails

🧠 Exemple : “Guide express : 5 exercices bien-être pour soulager ton stress à la maison”

Étape 4 – Mets en place ton tunnel de vente

✓ Page d’opt-in (pour s’inscrire au freebie)

✓ Page de remerciement

✓ Séquence e-mail automatique (3 à 5 mails)

✓ Page de vente avec bouton vers ton offre

🧠 Besoin d’aide ? C’est justement ce que je propose dans mon pack clé-en-main.

Étape 5 – Prépare une offre de lancement limitée dans le temps

✓ Bonus offerts pour les premiers inscrits

✓ Tarif préférentiel pour le lancement

✓ Compte à rebours ou date limite

🧠 Pourquoi ? L’urgence fait passer à l’action.

Étape 6 – Planifie 1 à 2 semaines de communication avant le lancement

- ✓ Crée des posts réseaux sociaux autour du problème que ton programme résout
- ✓ Teaser ton offre à venir
- ✓ Storytelling personnel ou client
- 🧠 Gagne du temps : utilise le calendrier de publications fourni dans mon accompagnement.

Étape 7 – Lance officiellement ton programme

- ✓ Poste dédié sur Instagram/Facebook
- ✓ Story avec un appel à l'action clair
- ✓ Newsletter "le grand jour est arrivé"
- 🧠 Rappelle ton offre tous les 2-3 jours sans culpabiliser (les gens oublient vite !)

Étape 8 – Gère les premiers inscrits avec soin

- ✓ Réponds aux messages rapidement
- ✓ Prépare un e-mail de bienvenue automatisé
- ✓ Envoie les accès / fichiers / infos sans délai
- 🧠 Premier effet "wahou" = client heureux = futur témoignage

Étape 9 – Recueille des témoignages dès les premiers retours

- ✓ Capture des messages positifs
- ✓ Demande un court avis dès la première semaine
- ✓ Mets-les en avant sur ta page et tes réseaux
- 🧠 Preuve sociale = ventes facilitées lors des prochains lancements

Étape 10 – Analyse & ajuste pour relancer

- ✓ Combien de visiteurs ? Combien d'inscrits ? Combien de ventes ?
- ✓ Qu'est-ce qui a fonctionné ?
- ✓ Qu'est-ce que tu peux améliorer ?
- 🧠 Le but n'est pas d'être parfait, mais d'apprendre et d'itérer.

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