

LE GUIDE COMPE

LES 7 FONDATIONS D'UN BUSINESS DIGITAL RENTABLE

Le guide indispensable avant de créer, développer
ou structurer votre activité sur Internet.

Par Deal and Trust

Sommaire

- Pourquoi certains réussissent plus vite ?.....2
- Les 7 fondations.....3
- Le schéma d'un business digital réussi.....11
- 7 erreurs les plus fréquentes.....12
- Le modèle COMPE.....13
- Pour aller plus loin.....17
- Le mot de la fin.....18

BIENVENUE

Si vous lisez ce guide, c'est probablement parce que vous souhaitez développer votre activité grâce au digital.

Peut-être avez-vous déjà une entreprise, une idée, ou êtes-vous simplement convaincu qu'internet représente aujourd'hui une formidable opportunité.

Une chose est certaine, créer un business digital ne consiste pas à publier sur les réseaux sociaux ou à lancer un site Internet...Cela consiste à construire un système !

C'est précisément ce que vous allez découvrir dans ce guide.

POURQUOI CERTAINS ENTREPRENEURS RÉUSSISSENT PLUS VITE ?

Ils ne travaillent pas forcément davantage.

Ils suivent simplement un ordre logique.

Ils construisent leur entreprise comme on construit une maison.

Des fondations solides avant d'ajouter les étages.

LES 7 FONDATIONS :

FONDATION N°1

Une marque avant un produit

Beaucoup cherchent immédiatement à vendre.
Les entrepreneurs qui réussissent commencent par créer une identité.

Une identité pour être crédible, donner confiance, renforcer son message, et faciliter la suite.

Posez-vous ces questions :

- Qui suis-je ?
- Pourquoi cette entreprise existe-t-elle ?
- Quelle transformation vais-je apporter ?

Une marque forte inspire
naturellement davantage confiance.

FONDATION N°2

Une offre claire

Une offre c'est la manière dont vous présentez votre solution à un problème.

Votre futur client doit comprendre en quelques secondes :

- Ce que vous faites
- Pour qui
- Pourquoi vous êtes différent

Si votre offre demande plusieurs minutes d'explication, elle manque probablement de clarté.
Et le manque de clarté empêche le passage à l'action.

FONDATION N°3

Une communication qui rassure

Communiquer n'est pas parler plus.
Communiquer, c'est être compris.

Parce que les gens achètent rarement ce qu'ils ne comprennent pas. Votre communication doit répondre à quatre questions :

- Pourquoi vous ?
- Pourquoi maintenant ?
- Pourquoi cette solution ?
- Pourquoi puis-je vous faire confiance ?

Une communication incohérente crée de la confusion. Et la confusion empêche la décision.
Une entreprise qui sait communiquer, devient une entreprise qui sait grandir.

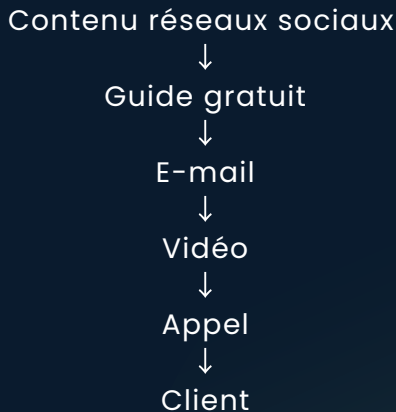
FONDATION N°4

Un système d'acquisition

Les clients ne viennent pas par hasard.
Ils découvrent votre entreprise grâce à un parcours.

L'objectif est de guider le prospect depuis la
découverte de votre marque jusqu'à l'achat.

Par exemple :



Chaque étape prépare la suivante.

FONDATION N°5

Une méthode commerciale

Le digital attire, la vente transforme.

Votre système commercial doit permettre de :

- Comprendre le besoin de votre futur client
- Répondre aux objections
- Accompagner sa décision

Une bonne vente repose sur la confiance,
jamais sur la pression.

FONDATION N°6

Une expérience client

Le travail ne commence pas après la signature.
Il commence avec elle.

L'objectif est de créer une expérience suffisamment forte pour que le client ait envie de rester.

Parce qu'un client satisfait :

- Revient
- Recommande
- Participe au développement de votre entreprise

L'expérience client est l'un des meilleurs investissements.

FONDATION N°7

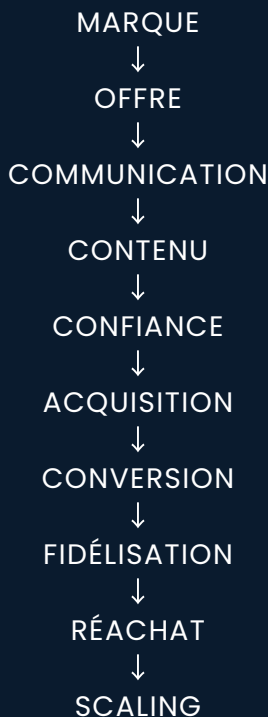
Un business capable de grandir

Une entreprise durable repose sur des processus.
Pas uniquement sur l'énergie du dirigeant.

Votre objectif doit être de construire un système :

- Organisé
- Mesurable
- Automatisé lorsque cela est pertinent
- Reproductible

LE SCHÉMA D'UN BUSINESS DIGITAL RÉUSSI



LES 7 ERREURS LES PLUS FRÉQUENTES :

- Vouloir vendre avant d'être clair.
- Copier ses concurrents.
- Changer constamment de stratégie.
- Publier sans objectif.
- Chercher toujours plus d'outils.
- Négliger la relation client.
- Confondre activité et système.



LE MODÈLE COMPE

Chez Deal and Trust, nous avons la **Méthode COMPE** qui représente les compétences fondamentales nécessaires à la création et au développement d'un business digital.

La **Méthode COMPE** est un système d'apprentissage conçu pour construire un business digital étape par étape.

Elle repose sur trois piliers complémentaires :

Pilier 1 : L'Identité Digital Humaine - IDH.

Pilier 2 : La communication Persuasive.

Pilier 3 : La commercialisation.

PILIER 1 : IDENTITÉ DIGITAL HUMAINE

Construire les fondations de votre business.

Avant de communiquer, de vendre, d'acquérir des clients, vous devez savoir :

- Qui vous êtes
- Ce que vous apportez
- À qui vous vous adressez
- Comment vous différencier

Vous travaillez notamment :

- ✓ votre identité entrepreneuriale
- ✓ la construction d'autorité
- ✓ votre bibliothèque personnelle de communication (création vidéo technique)
- ✓ le storytelling

Objectif :

Créer une identité claire, cohérente et crédible.

PILIER 2 : COMMUNICATION PERSUASIVE

Comprendre la psychologie pour attirer et convaincre.

La majorité des entrepreneurs savent ce qu'ils font mais peu savent l'expliquer.

Ce pilier vous apprend à :

- Comprendre votre marché
- Comprendre la psychologie humaine
- Construire une communication claire
- Créer de la confiance
- Développer votre influence

Vous apprendrez notamment :

- ✓ la communication persuasive
- ✓ la communication persuasive stratégique
- ✓ la psychologie entrepreneuriale
- ✓ la psychologie du marché

Objectif :

Créer une communication qui attire naturellement les bonnes personnes.

PILIER 3 : COMMERCIALISATION

Ce troisième pilier est consacré à la partie business.

Vous apprendrez :

- ✓ votre marque
- ✓ votre branding
- ✓ votre identité visuelle
- ✓ votre positionnement
- ✓ votre formulation d'offre
- ✓ la création de contenu
- ✓ la Vidéo Sales Letters
- ✓ l'acquisition
- ✓ les tunnels marketing
- ✓ le setting
- ✓ le closing
- ✓ la conversion
- ✓ la fidélisation
- ✓ la relation client
- ✓ la croissance durable

Objectif :
Transformer votre activité
en système commercial structuré.

POUR ALLER PLUS LOIN

Ce guide vous donne une vision plus claire des fondations nécessaires pour construire un business digital rentable. Mais une question reste essentielle :

Pourquoi certains entrepreneurs connaissent les bonnes stratégies, travaillent énormément et pourtant n'arrivent pas à faire décoller leur business ?

Construire un business digital rentable dépend aussi de la capacité à créer un écosystème cohérent, aligné avec votre personnalité.

Dans cette vidéo, nous vous expliquons pourquoi tant d'entrepreneurs investissent leur énergie sans obtenir les résultats qu'ils espèrent...



[CLIQUE ICI POUR VOIR LA VIDÉO](#)

LE MOT DE LA FIN

Le succès d'un business digital ne dépend pas de la chance, ou du talent. Il repose avant tout sur une méthode.

Une méthode qui permet de transformer une idée en entreprise, une entreprise en système, un système en activité durable.

C'est précisément l'ambition de la **Méthode COMPE**.

Parce que derrière chaque entreprise qui réussit, il y a toujours une structure solide.

À vous de construire la vôtre !

DEAL AND TRUST

Comprendre l'humain
Construire sa communication
Développer son business

