



# MASTERCLASS

COMMENT ÉVITER CES 5 ERREURS  
FATALES & BIEN TROP FRÉQUENTES  
QUI RUINENT UN LANCEMENT ?

Présentée par Oum Adam - Namir Agency & Yasmine - Technik'Elle

# ENCHANTÉE & RAVIE DE T'ACCUEILLIR



**Oum Adam - Multipreneure depuis + de 10 ans**

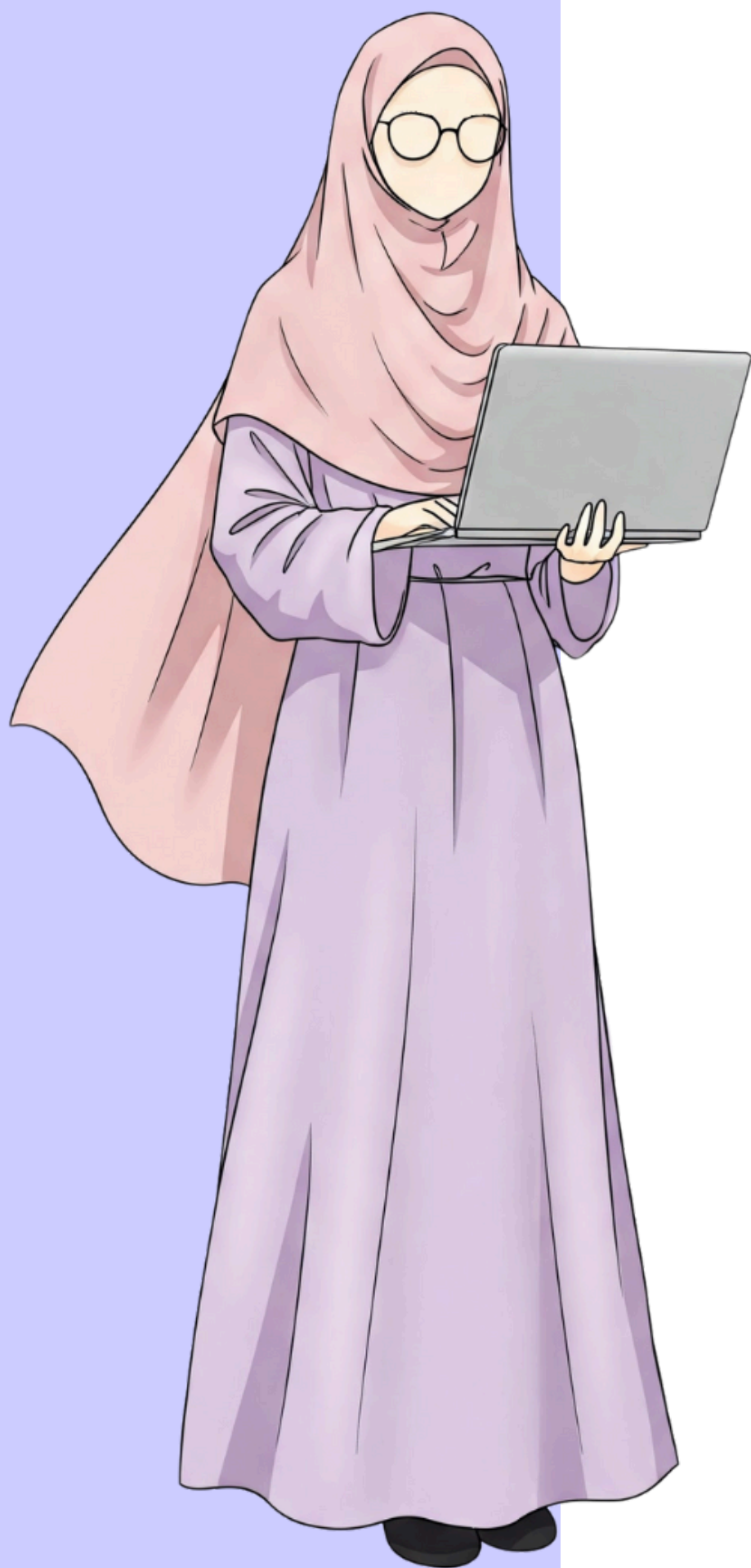
E-commerçante / Autrice / Editrice / Copywriter /  
Certifiée "Experte en Marketing Digital" / Formatrice



**Des dizaines de lancements à mon actif  
(pour mes clientes & pour moi-même)**

Résultats = CAx4 / CAx5 / 100K € en 48 heures





## Yasmine - fondatrice de Technick'Elle

Geek assumée & entrepreneure passionnée, j'accompagne les entrepreneures musulmanes à lancer, structurer et automatiser leur business en ligne sans se prendre la tête avec la Technique

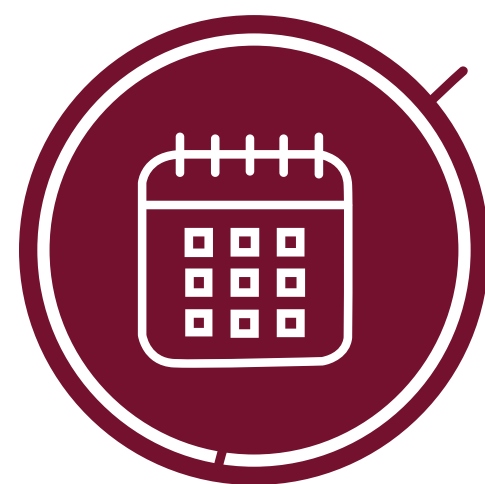
### Mon expérience

- Dans le business en ligne depuis plus de 5 ans j'ai commencé par l'Affiliation puis je suis devenue coach Technique
- J'ai accompagné des dizaines d'entrepreneures à créer leurs tunnels, formations et lancements sur Systeme.io
- Je transforme les étapes techniques en processus simples, fluides et accessibles

# CONTEXTE DE LA MASTERCLASS

## Période Propice

Beaucoup de lancement en janvier et septembre. C'est le moment de se préparer.



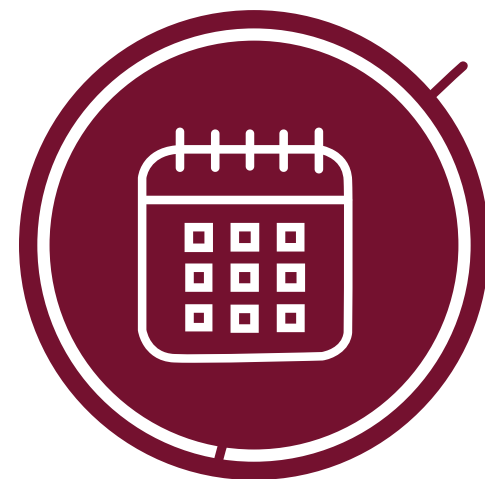
# CONTEXTE DE LA MASTERCLASS

## Période Propice

Beaucoup de lancement en janvier et septembre. C'est le moment de se préparer.

## Agenda Rempli

Je n'ai que peu de temps pour accompagner tout le monde pour les lancements en janvier



# CONTEXTE DE LA MASTERCLASS

## Période Propice

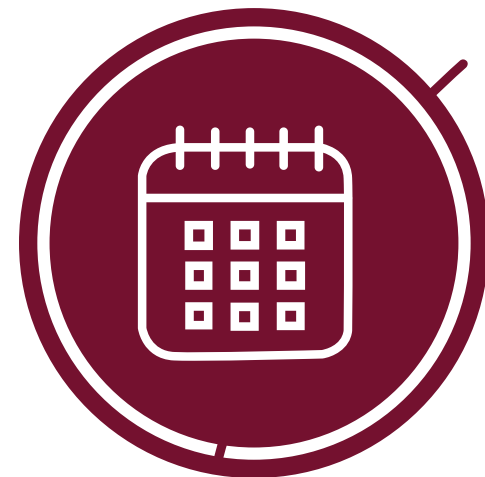
Beaucoup de lancement en janvier et septembre. C'est le moment de se préparer.

## Agenda Rempli

Je n'ai que peu de temps pour accompagner tout le monde pour les lancements en janvier

## Nos Weeks

Wild Wild Week & Crazy Geek Week jusqu'au 28.11 seulement



# AU PROGRAMME

01

COMPRENDRE L'IMPORTANCE D'UN LANCEMENT

02

ERREUR N°1 : CRÉER UNE OFFRE POUR SOI

03

ERREUR N°2 : SOUS-ESTIMER LE TEMPS NÉCESSAIRE

04

ERREUR N°3 : NÉGLIGER L'E-MAILING (COPYWRITING & TECHNIQUE)

05

ERREUR N°4 : NE PAS FAIRE DE PAGE DE CAPTURE

06

ERREUR N°5 : NE PAS VÉRIFIER TON TUNNEL DE VENTE

07

CONCLUSION



# **PARTIE 1**

COMPRENDRE L'IMPORTANCE D'UN  
LANCEMENT POUR TON BUSINESS

Présenté par Oum Adam - Namir Agency & Yasmine - Technik'Elle



# POURQUOI UN LANCEMENT EST CRUCIAL POUR TON BUSINESS ?

pourquoi c'est important



**Lancement bien exécuté =**

- Impact significatif sur ton business
- Une méthode à répéter
- Compétence transversale à transposer

quels avantages ?





# POURQUOI UN LANCEMENT EST CRUCIAL POUR TON BUSINESS ?

pourquoi c'est important



**Lancement bien exécuté =**

- Impact significatif sur ton business
- Une méthode à répéter
- Compétence transversale à transposer

**Avantages d'un lancement réussi =**

- Augmentation de ta visibilité
- Renforcement de ta crédibilité
- Augmentation de ton CA

quels avantages ?





# POURQUOI UN LANCEMENT EST CRUCIAL POUR TON BUSINESS ?

quelles conséquences ?



## Conséquences d'un lancement raté =

- Perte de temps et d'argent
- Mauvaise estime de soi
- Dommages à la réputation

5 erreurs courantes





# POURQUOI UN LANCEMENT EST CRUCIAL POUR TON BUSINESS ?

quelles conséquences ?



## Conséquences d'un lancement raté =

- Perte de temps et d'argent
- Mauvaise estime de soi
- Dommages à la réputation

## Réussir son lancement est essentiel =

Nous allons voir comment éviter les erreurs courantes pour maximiser ta réussite

5 erreurs courantes





# **PARTIE 2**

IDENTIFIER 5 ERREURS FATALES  
& Y REMÉDIER DE MANIÈRE EFFICIENTE

Présenté par Oum Adam - Namir Agency & Yasmine - Technik'Elle



# ERREUR N°1

CRÉER UNE OFFRE JUSTE POUR SOI  
(EN NÉGLIGEANT L'ESSENTIEL)

Présenté par Oum Adam - Namir Agency & Yasmine - Technik'Elle

# CONNAÎTRE SON MARCHÉ



## Importance de connaître son marché :

- Clef pour communiquer avec son audience
- Essentiel pour proposer la bonne offre



# CONNAÎTRE SON MARCHÉ



## Importance de connaître son marché :

- Clef pour communiquer avec son audience
- Essentiel pour proposer la bonne offre



## Conséquences de l'ignorance du marché :

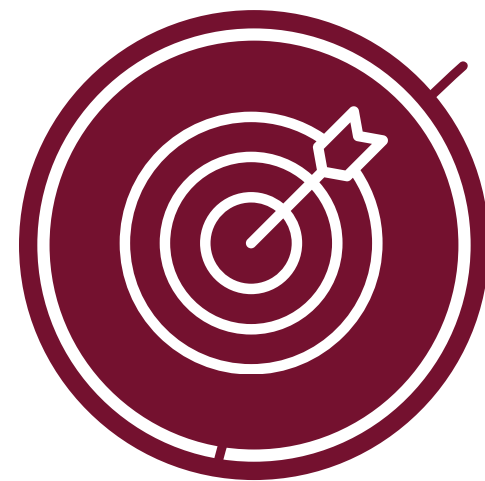
Produits inadaptés / communication inefficace /  
Perte de confiance & de réputation



# COMMENT MENER UNE ÉTUDE DE MARCHÉ EFFICIENTE ?

## Objectifs

Informations sont  
essentiels pour  
orienter tes décisions



# COMMENT MENER UNE ÉTUDE DE MARCHÉ EFFICIENTE ?

## Objectifs

Informations sont essentielles pour orienter tes décisions

## Méthodes

Eude de marché primaire ou Etude de marché secondaire



# COMMENT MENER UNE ÉTUDE DE MARCHÉ EFFICIENTE ?

## Objectifs

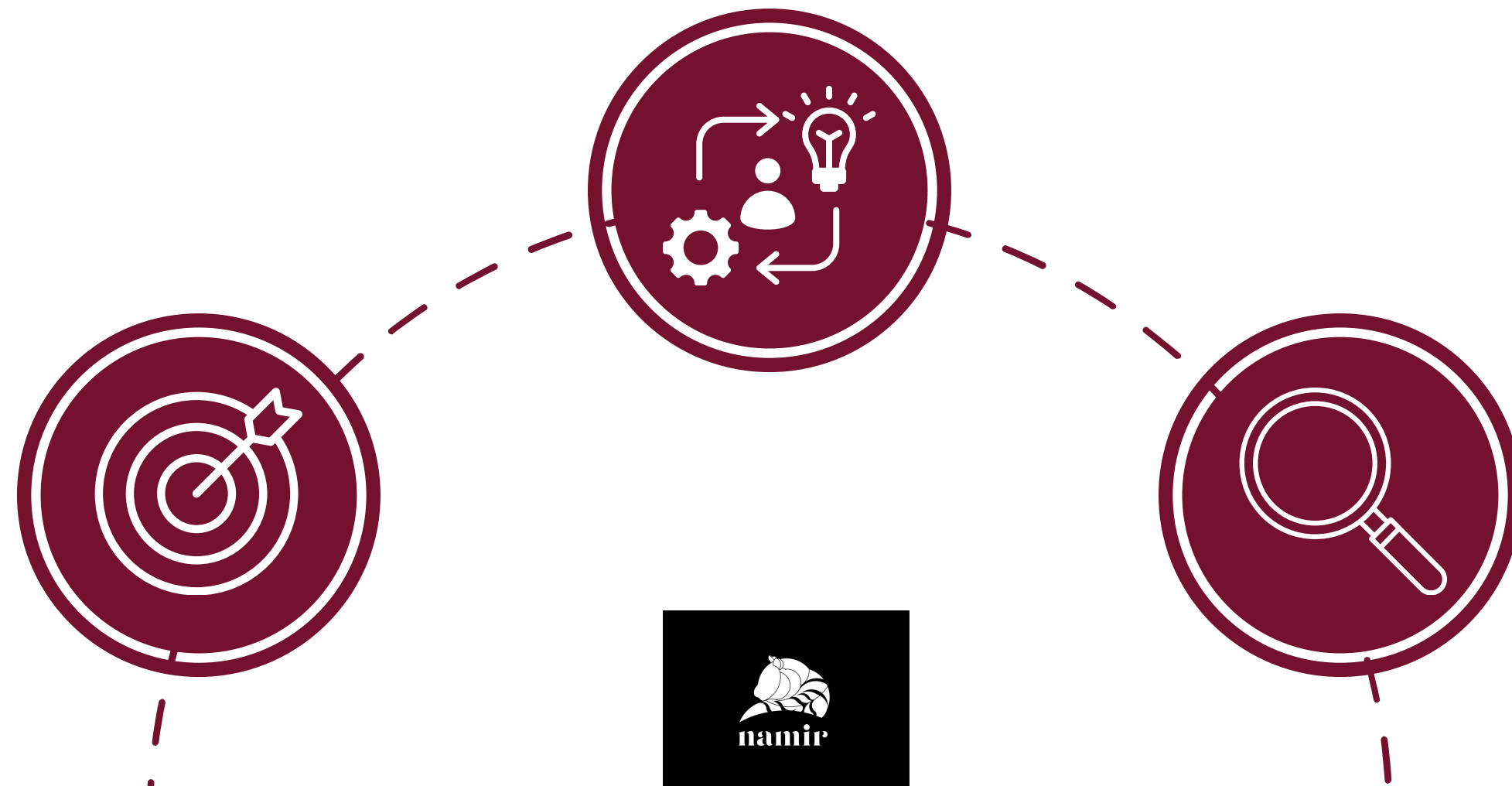
Informations sont essentielles pour orienter tes décisions

## Méthodes

Eude de marché primaire ou Etude de marché secondaire

## Analyse

Données pertinentes et analysables



# CRÉATION DE PERSONAS ET SEGMENTATION

## Définition Avatar

L'avatar est un personnage imaginaire qui représente le client parfait pour ton produit. (S. Leloup)



# CRÉATION DE PERSONAS ET SEGMENTATION

## Définition Avatar

L'avatar est un personnage imaginaire qui représente le client parfait pour ton produit. (S. Leloup)

## Création Avatar

Critères socio-démographiques  
& Critères psychographiques



# CRÉATION DE PERSONAS ET SEGMENTATION

## Définition Avatar

L'avatar est un personnage imaginaire qui représente le client parfait pour ton produit. (S. Leloup)

## Création Avatar

Critères socio-démographiques & Critères psychographiques

## Segmentation

Segmenter permet de personnaliser tes efforts de marketing et d'orienter tes actions





# ERREUR N°2

SOUS ESTIMER LE TEMPS  
NÉCESSAIRE & LA PLANIFICATION

Présenté par Oum Adam - Namir Agency & Yasmine - Technik'Elle

# ÉLABORATION D'UN PLAN DE LANCEMENT SOLIDE

Une planification solide est la boussole de ton projet.  
Ne la néglige pas !

C'est erreur bien trop courante...



# 6 ÉLÉMENTS CLÉS POUR UNE PLANIFICATION STRATÉGIQUE

01

ÉLABORATION D'UN PLAN DE LANCEMENT DÉTAILLÉ

02

03

04

05

06



# 6 ÉLÉMENTS CLÉS POUR UNE PLANIFICATION STRATÉGIQUE

01

ÉLABORATION D'UN PLAN DE LANCEMENT DÉTAILLÉ

02

DÉFINITION DES OBJECTIFS "SMART"

03

04

05

06



# 6 ÉLÉMENTS CLÉS POUR UNE PLANIFICATION STRATÉGIQUE

01

ÉLABORATION D'UN PLAN DE LANCEMENT DÉTAILLÉ

02

DÉFINITION DES OBJECTIFS "SMART"

03

CHOIX DES CANAUX DE COMMUNICATION

04

05

06



# 6 ÉLÉMENTS CLÉS POUR UNE PLANIFICATION STRATÉGIQUE

01

ÉLABORATION D'UN PLAN DE LANCEMENT DÉTAILLÉ

02

DÉFINITION DES OBJECTIFS "SMART"

03

CHOIX DES CANAUX DE COMMUNICATION

04

CALENDRIER DÉTAILLÉ

05

06



# 6 ÉLÉMENTS CLÉS POUR UNE PLANIFICATION STRATÉGIQUE

01

ÉLABORATION D'UN PLAN DE LANCEMENT DÉTAILLÉ

02

DÉFINITION DES OBJECTIFS "SMART"

03

CHOIX DES CANAUX DE COMMUNICATION

04

CALENDRIER DÉTAILLÉ

05

ALLOCATION DES RESSOURCES

06



# 6 ÉLÉMENTS CLÉS POUR UNE PLANIFICATION STRATÉGIQUE

01

ÉLABORATION D'UN PLAN DE LANCEMENT DÉTAILLÉ

02

DÉFINITION DES OBJECTIFS "SMART"

03

CHOIX DES CANAUX DE COMMUNICATION

04

CALENDRIER DÉTAILLÉ

05

ALLOCATION DES RESSOURCES

06

GESTION DES RISQUES POTENTIELS



# Conséquences d'une planification inadéquate

01

## OBJECTIFS FLOUS & NON ATTEINTS

Un plan mal défini  
peut entraîner des  
objectifs flous et des  
résultats décevants

# Conséquences d'une planification inadéquate

01

## OBJECTIFS FLOUS & NON ATTEINTS

Un plan mal défini peut entraîner des objectifs flous et des résultats décevants

02

## PERTE DE RESSOURCES

La planification inadéquate entraîne perte de temps, d'énergie & d'argent

# Conséquences d'une planification inadéquate



# Conséquences d'une planification inadéquate

01

## OBJECTIFS FLOUS & NON ATTEINTS

Un plan mal défini peut entraîner des objectifs flous et des résultats décevants

02

## PERTE DE RESSOURCES

La planification inadéquate entraîne perte de temps, d'énergie & d'argent

03

## CONFUSION & STRESS

Le manque de planification peut générer de la confusion et du stress

04

## COMMUNICATION INCOHÉRENTE

Un plan mal défini peut entraîner une incohérence dans ta communication

# COMMENT EFFECTUER UNE PLANIFICATION STRATÉGIQUE EFFICACE ?



Identifie chaque étape et élabore un plan détaillé en fonction des étapes à franchir

**PLAN DÉTAILLÉ**

# COMMENT EFFECTUER UNE PLANIFICATION STRATÉGIQUE EFFICACE ?



Identifie chaque étape et élabore un plan détaillé en fonction des étapes à franchir

**PLAN DÉTAILLÉ**



# COMMENT EFFECTUER UNE PLANIFICATION STRATÉGIQUE EFFICACE ?



Identifie chaque étape et élabore un plan détaillé en fonction des étapes à franchir

**PLAN DÉTAILLÉ**



Pense à définir tes objectifs SMART et n'oublie pas les basiques (cible, canaux, etc)

**OBJECTIFS**

# COMMENT EFFECTUER UNE PLANIFICATION STRATÉGIQUE EFFICACE ?



Identifie chaque étape et élabore un plan détaillé en fonction des étapes à franchir

**PLAN DÉTAILLÉ**



Pense à définir tes objectifs SMART et n'oublie pas les basiques (cible, canaux, etc)

**OBJECTIFS**



# COMMENT EFFECTUER UNE PLANIFICATION STRATÉGIQUE EFFICACE ?



Identifie chaque étape et élabore un plan détaillé en fonction des étapes à franchir

**PLAN DÉTAILLÉ**



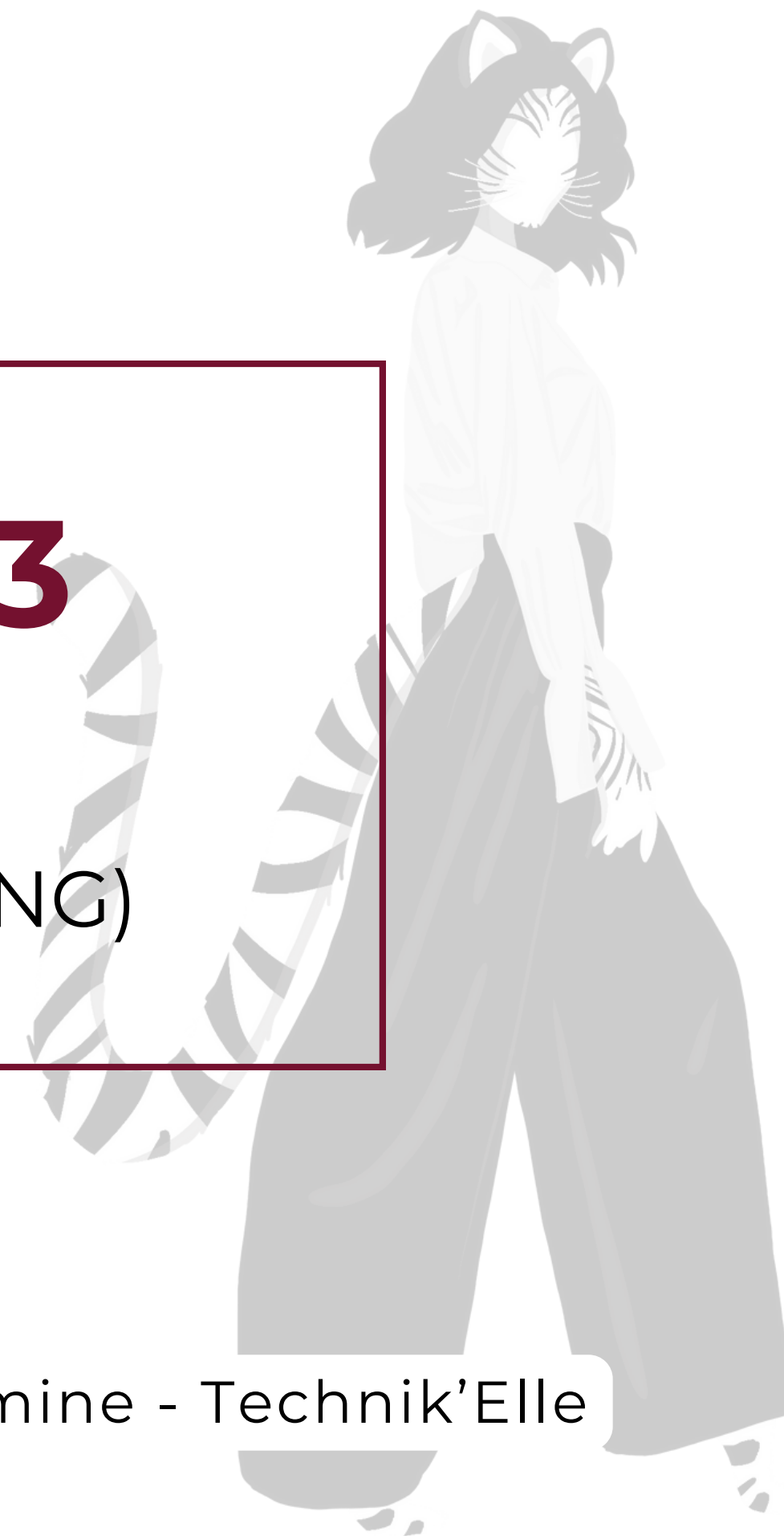
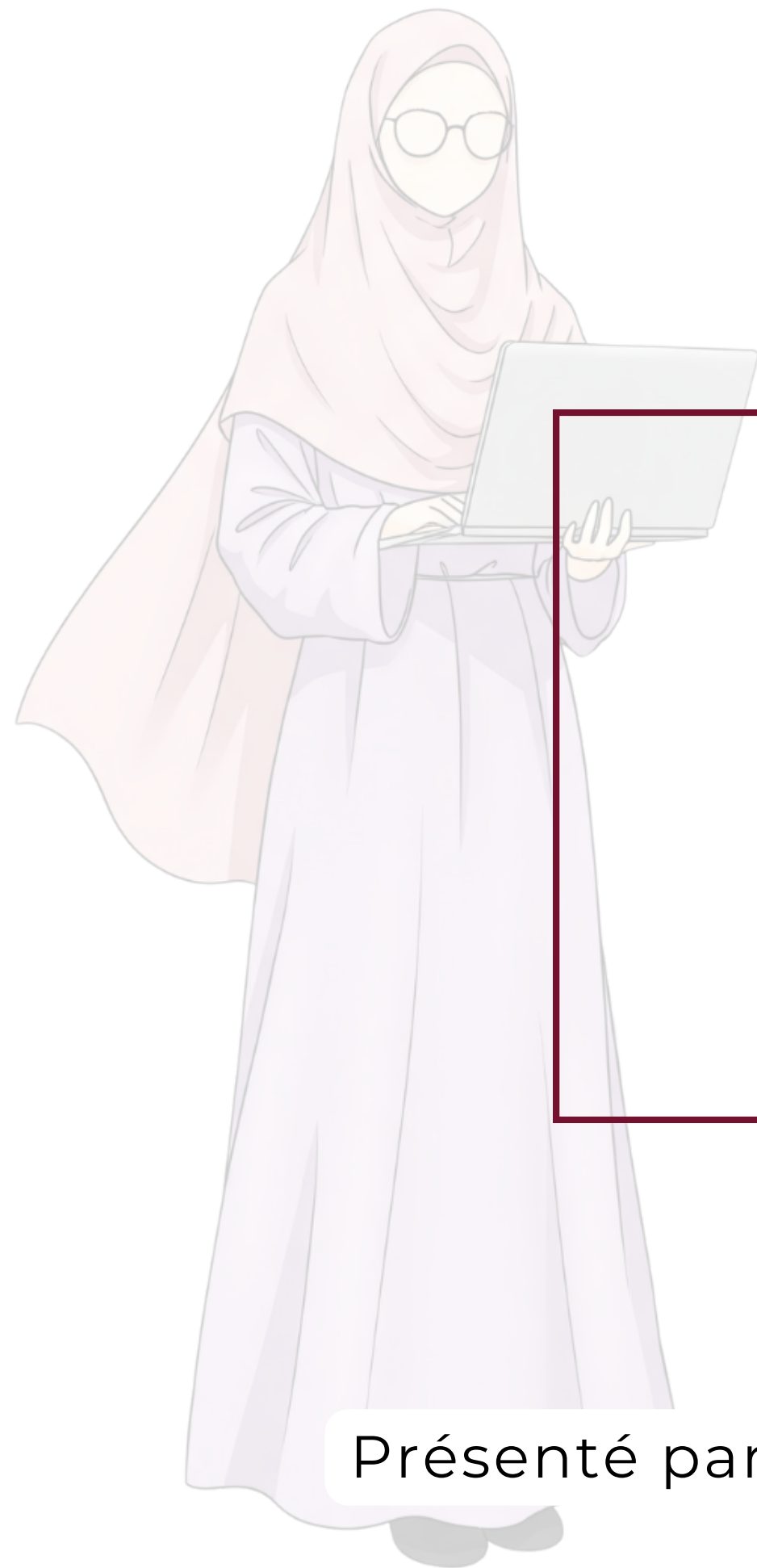
Pense à définir tes objectifs SMART et n'oublie pas les basiques (cible, canaux, etc)

**OBJECTIFS**



Ce calendrier va te permettre de rester organisé et de respecter les délais sans stresser

**CALENDRIER**



# ERREUR N°3

NÉGLIGER L'E-MAILING  
(COPYWRITING & MARKETING)

Présenté par Oum Adam - Namir Agency & Yasmine - Technik'Elle

# L'IMPORTANCE DE L'E-MAILING DANS UN LANCEMENT

1

Etablir un lien de confiance, une relation sincère avec son audience

2

Mettre en place un vrai suivi de communication pour s'améliorer



namir

# L'IMPORTANCE DE L'E-MAILING DANS UN LANCEMENT

1

Etablir un lien de confiance, une relation sincère avec son audience



namir

# DÉPENDRE UNIQUEMENT DES RÉSEAUX SOCIAUX & DES PARTENARIATS

- Perte d'engagement / Perte de visibilité



# DÉPENDRE UNIQUEMENT DES RÉSEAUX SOCIAUX & DES PARTENARIATS

- Perte d'engagement / Perte de visibilité
- Missed Opportunities (tout le monde n'a pas insta ^^)



# DÉPENDRE UNIQUEMENT DES RÉSEAUX SOCIAUX & DES PARTENARIATS

- Perte d'engagement / Perte de visibilité
- Missed Opportunities (tout le monde n'a pas insta ^^)
- Tu travailles pour Mark Z. plus que pour toi-même



# COMMENT UTILISER L'E-MAILING ?

1

Récolter des  
leads et faire  
du teasing

# COMMENT UTILISER L'E-MAILING ?

1

Récolter des  
leads et faire  
du teasing

2

Donner de la  
valeur  
gratuitement

# COMMENT UTILISER L'E-MAILING ?

1

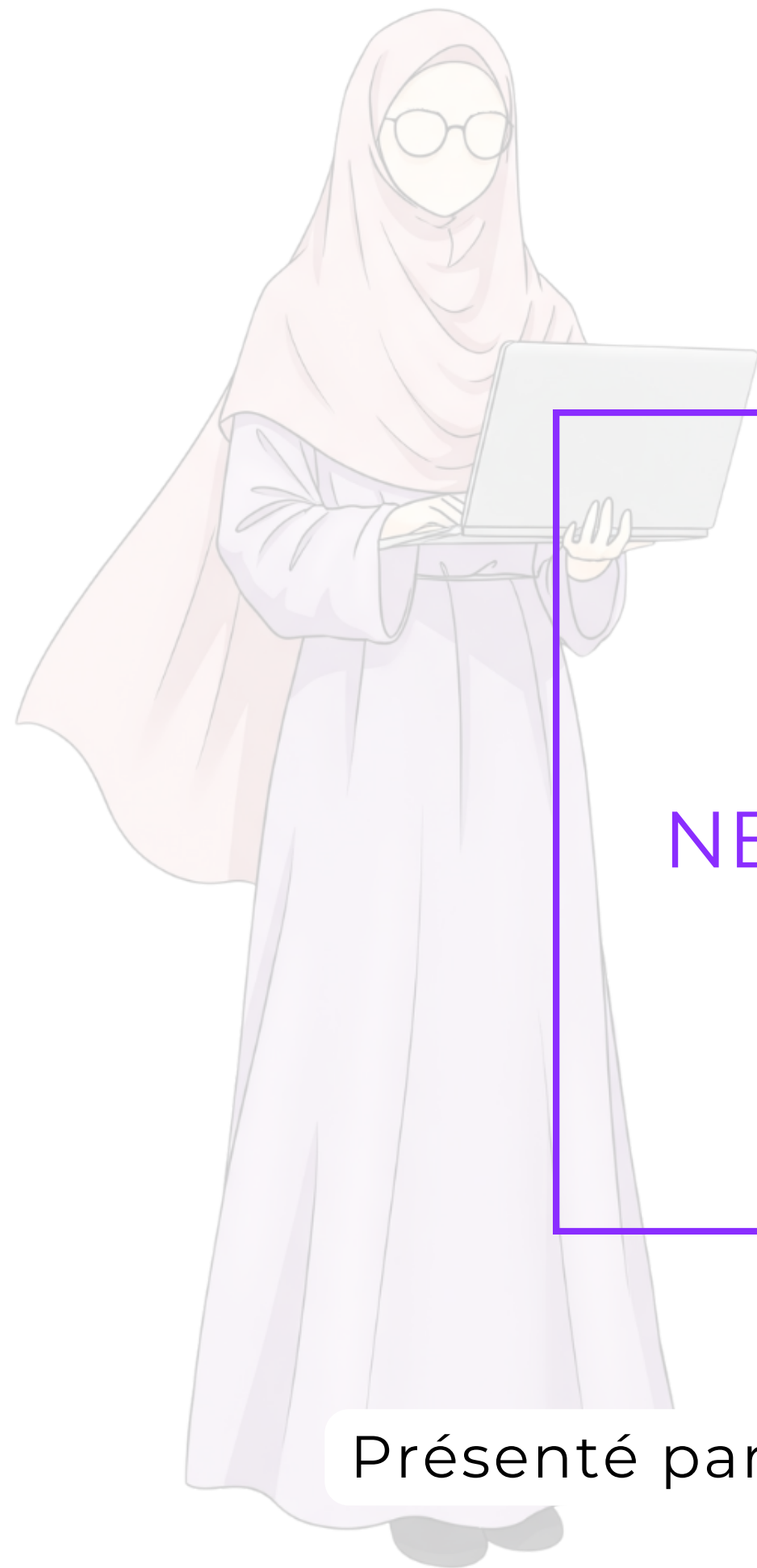
Récolter des  
leads et faire  
du teasing

2

Donner de la  
valeur  
gratuitement

3

Construire  
une audience  
+ engagée



# ERREUR N°3\*

NE PAS PRÊTER ATTENTION AU CÔTÉ  
TECHNIQUE DE TON EMAILING  
DE LANCEMENT

Présenté par Oum Adam - Namir Agency & Yasmine - Technik'Elle

# CÔTÉ TECHNIQUE

Ne pas négliger :

Les Tags

Les Automatisations



# LES TAGS —→ ÉTIQUETTES

Pour être sûre que les bonnes clientes reçoivent les bons emails

Segmenter

automatiser

Communiquer



# AUTOMATISATIONS

Après la page de capture

- Tu chauffes, tu racontes, tu donnes envie
- Tu vends “sans rien faire”

Après l’achat

- Email de bienvenue
- Accès au produit
- Tag “cliente” + retrait des relances

Tout doit se déclencher automatiquement, sans intervention manuelle





# ERREUR N°4

NE PAS FAIRE DE PAGE DE CAPTURE

Présenté par Oum Adam - Namir Agency & Yasmine - Technik'Elle

# LE CONSTAT

Beaucoup se contentent d'un simple lien vers la page de vente

Résultat :

- ✗ Pas de capture d'email
- ✗ Pas de liste à chauffer avant le lancement
- ✗ Pas de plan B si la personne n'achète pas tout de suite
- ➡ Tu laisses filer des dizaines de potentielles clientes.



# PAGE DE CAPTURE, C'EST QUOI ?

Un cadeau  
(freebie)



# PAGE DE CAPTURE, C'EST QUOI ?

Un cadeau  
(freebie)

Email de ton  
audience



# PAGE DE CAPTURE, C'EST QUOI ?

Un cadeau  
(freebie)

Email de ton  
audience

Envoie ton cadeau  
par email



# PAGE DE CAPTURE, C'EST QUOI ?

Un cadeau  
(freebie)

Email de ton  
audience

Envoie ton cadeau  
par email

Tu gardes contact  
avec ton audience



# L'ORIGINE DU PROBLÈME

Je n'ai pas le temps de faire une page de capture



# L'ORIGINE DU PROBLÈME

Je n'ai pas le temps de faire une page de capture

ou

Je ne sais pas quoi offrir



# L'ORIGINE DU PROBLÈME

Je n'ai pas le temps de faire une page de capture

ou

Je ne sais pas quoi offrir

ou

Je ne comprend rien à la Technique



# SANS PAGE DE CAPTURE

Ton lancement repose sur... la chance

- Tu n'as aucune base email à qui parler



# SANS PAGE DE CAPTURE

Ton lancement repose sur... la chance

- Tu n'as aucune base email à qui parler
- Tu dépends à 100 % des réseaux



# SANS PAGE DE CAPTURE

Ton lancement repose sur... la chance

- Tu n'as aucune base email à qui parler
- Tu dépends à 100 % des réseaux
- Et si l'algorithme boude ton post... c'est fini



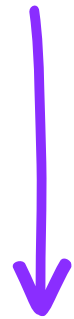
# SOLUTION

Crée ta page de capture dès le début



# SOLUTION

Crée ta page de capture dès le début



Offre un petit cadeau gratuit  
(checklist, mini-guide, quiz...)

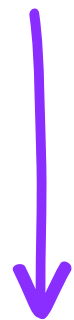


# SOLUTION

Crée ta page de capture dès le début



Offre un petit cadeau gratuit  
(checklist, mini-guide, quiz...)



Ton objectif : créer une relation AVANT de vendre



# ELLE EST INDISPENSABLE

✓ Tu récupères les emails des personnes intéressées

→ Beaucoup te voient sur Insta mais ne s'abonnent pas... du coup elles disparaissent dans la nature



# ELLE EST INDISPENSABLE

✓ Tu récupères les emails des personnes intéressées

→ Beaucoup te voient sur Insta mais ne s'abonnent pas... du coup elles disparaissent dans la nature

✓ Tu montres ton expertise dès le premier contact

→ Un freebie bien pensé = une preuve de valeur immédiate.



# ELLE EST INDISPENSABLE

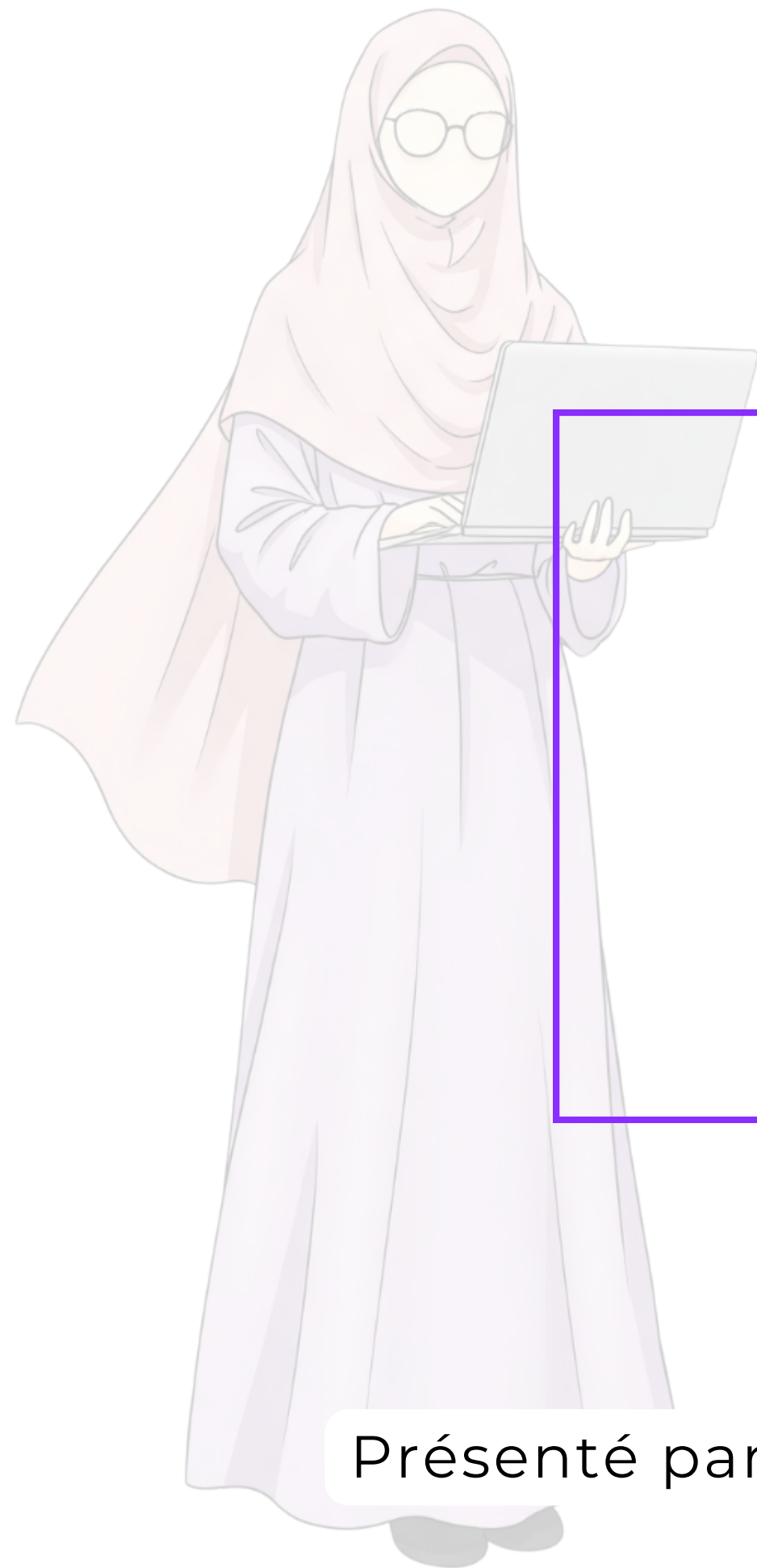
- ✓ Tu récupères les emails des personnes intéressées
  - Beaucoup te voient sur Insta mais ne s'abonnent pas... du coup elles disparaissent dans la nature
- ✓ Tu montres ton expertise dès le premier contact
  - Un freebie bien pensé = une preuve de valeur immédiate.
- ✓ Tu peux envoyer des emails pour te rapprocher de ton audience
  - storytelling, teasing, rappels... résultat : tu vends beaucoup plus facilement.



# ELLE EST INDISPENSABLE

- ✓ Tu récupères les emails des personnes intéressées
  - Beaucoup te voient sur Insta mais ne s'abonnent pas... du coup elles disparaissent dans la nature
- ✓ Tu montres ton expertise dès le premier contact
  - Un freebie bien pensé = une preuve de valeur immédiate.
- ✓ Tu peux envoyer des emails pour te rapprocher de ton audience
  - storytelling, teasing, rappels... résultat : tu vends beaucoup plus facilement.
- ✓ Tu chauffes ta liste avant même le lancement
  - Relation → Confiance → Conversion plus rapide.

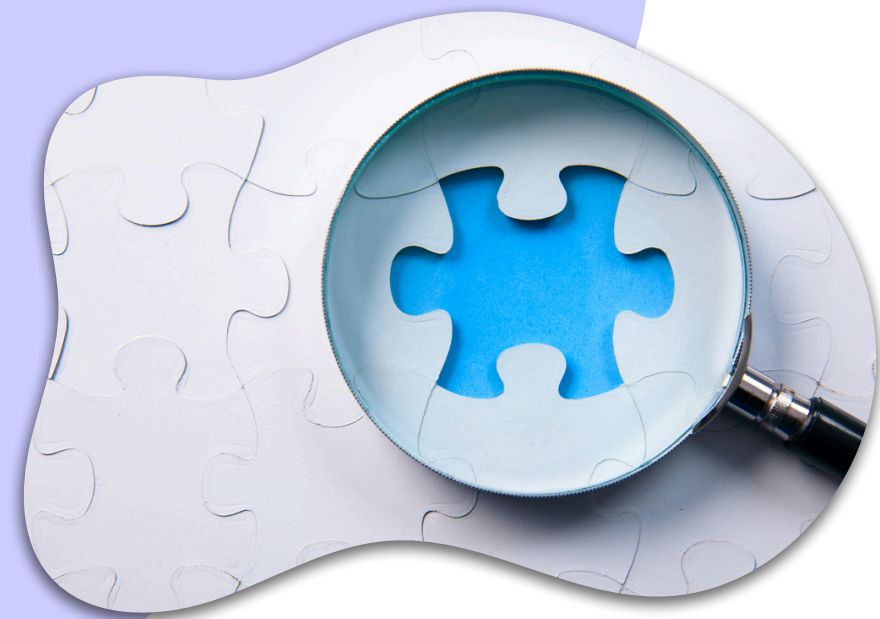




# ERREUR N°5

NE PAS VÉRIFIER TON TUNNEL  
AVANT LE LANCEMENT

Présenté par Oum Adam - Namir Agency & Yasmine - Technik'Elle



# LE CONSTAT

Beaucoup lancent sans tester le parcours complet

- ✗ Lien de paiement cassé
- ✗ Email d'accès non envoyé
- ✗ Automatisation oubliée
- ✗ Prix mal configuré
- ✗ boutons qui dirigent vers rien
- ➡ Et le jour J... c'est le bug total





# L'ORIGINE DU PROBLÈME

“Je ferai la vérif demain”

Spoiler : demain, c'est le jour du lancement 😅

Tu es focalisée sur la communication...

... mais tu oublies le parcours client

Et c'est ce parcours qui fait ou défait ton lancement.





# CONSÉQUENCE

Un seul bug peut te coûter plusieurs ventes

- Tu perds la confiance de ton audience
- Tu stresses en plein lancement
- Tu fais du support au lieu de célébrer tes ventes

Ton lancement n'est pas nul... c'est ton tunnel qui t'a sabotée





# LES ERREURS LES PLUS FRÉQUENTES

- Bouton “acheter” mal relié
  - Mauvaise offre connectée
  - Tag non ajouté
  - Page de remerciement oubliée
  - Pas d'accès automatique à l'espace formation
- 👉 Ce sont des détails... mais des détails qui bloquent une vente





# LES ERREURS LES PLUS FRÉQUENTES

- Bouton “acheter” mal relié
- Mauvaise offre connectée
- Tag non ajouté
- Page de remerciement oubliée
- Bouton qui ne dirige vers rien

on dirait des détails...

mais des détails qui bloquent tes vente et ruinent ton lancement





# LA SOLUTION

Teste ton tunnel comme si tu étais une cliente

- 💡 Clique sur tous les boutons
- 💡 Vérifie chaque automatisation
- 💡 Regarde tous les emails reçus
- 💡 Simule l'achat complet

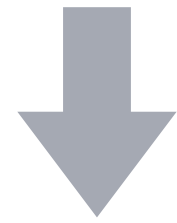




# CONCLUSION

Présenté par Oum Adam - Namir Agency & Yasmine - Technik'Elle

**C'EST L'HEURE DE NOUS POSER  
TOUTES VOS QUESTIONS**



# MERCI DE TON ATTENTION

## **VIP CHILL LAUNCH :**

Tu s'occupes de rien, on s'occupe de tout !

Attention : Il nous reste seulement 3 places pour des lancements en janvier

## **BUNDLE EASY FULL LAUNCH :**

Le bundle ultime pour (enfin) lancer ton offre à succès en toute sérénité même si tu pars de 0 en copywriting et que la technique te fait mal au crâne

**Fin des promotions : Vendredi 28/11 à minuit**

# ON RESTE EN CONTACT ?

## **Oum Adam - Namir Agency**

contact@namir.fr

@namir.agency

## **Yasmine - Technik'Elle**

Yasmine@technick-elle.com

@technick\_elle