

TON PLAN D'ACTION POUR CRÉER TON OFFRE EN LIGNE

6 étapes pour créer ton offre
en ligne

Sophie Le Millour



Les 6 étapes pour créer ton offre en ligne

PLAN D'ACTION

01

Ton positionnement

Définir ton pourquoi, ton positionnement et ton client idéal pour orienter tes décisions et tes actions



02

Créer une offre qui te ressemble

Trouver ta thématique en utilisant tes connaissances, ton expertise et tes passions

03

Créer ton programme en ligne

Définir les modules, les leçons et le contenu des leçons



02

Les 6 étapes pour créer ton offre en ligne

PLAN D'ACTION

04

Communiquer sur ton offre

Les stratégies de communication pour promouvoir ton offre.



Réussir ton lancement

Définir une stratégie de lancement, créer une page de vente efficace, utiliser les tunnels de vente pour maximiser tes ventes, et comment récolter les paiements.

05

06

Le customer care

Comment chouchouter tes clients ?



03

Je suis Sophie Le Millour

Bienvenue !

Sophrologue et hypnothérapeute, j'ai créé en 2015 "La bulle des émotions" : un concept unique d'ateliers de sophrologie, ritualisés et ludiques pour les enfants.

J'ai accompagné plus de 400 sophrologues et je suis suivie par plus de 30 K personnes sur les réseaux sociaux.

Comment j'ai réussi à vivre de mon activité de sophrologue et à m'épanouir pleinement ? Grâce à la digitalisation...



Aujourd'hui, ma mission ?

C'est d'aider les sophrologues à déployer leur impact positif grâce aux offres digitalisées.

Je te transmets ici un plan d'action en 6 étapes pour créer ton offre en ligne.

Sophie Le Millour

ÉTAPE 1

TON POSITIONNEMENT

Le positionnement est une étape cruciale pour la réussite de ton offre en ligne. En effet, il s'agit de définir ta place sur le marché et de te différencier de tes concurrents pour attirer et fidéliser tes futurs clients.

Pour bien te positionner, tu dois comprendre les besoins de ta cible. Cela passe par la définition de ton client idéal, qui représente la personne la plus susceptible d'acheter ton offre. Tu dois te mettre à sa place et comprendre ses motivations, ses défis et ses attentes. Cela te permettra de proposer une offre adaptée à ses besoins et de te différencier des offres déjà présentes sur le marché.

Ensuite, il est essentiel de déterminer ta proposition de valeur, qui est l'élément clé de ton positionnement. Ta proposition de valeur doit mettre en avant les bénéfices que tes clients vont obtenir en achetant ton offre, ainsi que les avantages que tu offres par rapport à tes concurrents. Elle doit être claire, concise et facilement mémorisable.



Il est également important de comprendre ton écosystème et de te positionner par rapport à tes concurrents. Pour cela, tu peux réaliser une analyse, qui te permettra de mettre en avant tes forces, tes faiblesses, les opportunités à saisir et les menaces à éviter. Cette analyse te donnera une vision claire de ton marché et te permettra de définir une stratégie de positionnement cohérente.

Enfin, ton positionnement doit être aligné avec ta marque et ton image de marque. Le choix de ton nom, de ton logo, de tes couleurs, de ta charte graphique, de ton ton de communication doivent tous contribuer à construire ton identité de marque et renforcer ton positionnement sur le marché.

En résumé, le positionnement est une étape cruciale pour réussir ton offre en ligne. Tu dois comprendre ta cible, déterminer ta proposition de valeur, réaliser une analyse du marché pour te positionner par rapport à tes concurrents, et aligner ton positionnement avec ton identité de marque. Une fois cette étape clé réalisée, tu auras les fondements solides pour communiquer efficacement et attirer tes futurs clients.



ÉTAPE 2

CRÉÉ UNE OFFRE QUI TE RESSEMBLE

Cette étape est l'une des plus importantes dans la création d'une offre en ligne, car c'est là que tu vas véritablement donner vie à ton projet. Pour que ton offre soit réussie, il est essentiel qu'elle reflète ta personnalité, tes valeurs et ta vision.

La première étape pour créer une offre qui te ressemble consiste à trouver ta thématique. Cela implique de réfléchir à ce que tu aimes faire, à tes centres d'intérêt, mais aussi à tes compétences et à ton expertise. La thématique doit être quelque chose qui t'enthousiasme et qui te permet de mettre en avant tes points forts.

Une fois que tu as déterminé ta thématique, il est temps de choisir le type d'offre que tu vas proposer. Il existe plusieurs options, comme un cours en ligne, un challenge, un webinar ou encore un programme de formation. Chaque type d'offre a ses avantages et ses inconvénients, donc il est important de prendre le temps de réfléchir à celui qui correspond le mieux à tes objectifs et à tes compétences.



Ensuite, il est temps de penser à l'écosystème de ton offre. Cela inclut tout ce qui va entourer ton produit, comme le branding, la présentation, les supports de formation, etc. Ton écosystème doit être cohérent avec ta thématique et te permettre de mettre en avant ta personnalité et ta marque.

Enfin, il est important de travailler sur le branding de ton offre. Le branding est l'ensemble des éléments qui vont permettre de différencier ton offre de celle des concurrents, comme le nom, le logo, les couleurs, la typographie, etc. Ton branding doit être à la fois attirant et représentatif de ta personnalité.

En résumé, pour créer une offre qui te ressemble, il faut trouver une thématique qui te passionne, choisir le type d'offre qui correspond à tes objectifs et tes compétences, travailler sur l'écosystème de ton offre et créer un branding cohérent et représentatif de ta personnalité. Si tu parviens à mettre en place ces étapes, tu seras en mesure de créer une offre unique et authentique qui te permettra de te démarquer de la concurrence.



ÉTAPE 3

CRÉÉ TON PROGRAMME EN LIGNE

Créer un programme en ligne est un excellent moyen de partager tes compétences et de proposer des solutions à un public plus large. Cependant, il peut sembler écrasant de créer un programme complet de A à Z. Heureusement, il y a des étapes simples que tu peux suivre pour créer un programme en ligne efficace.

Définir les modules

La première étape pour créer ton programme en ligne est de définir les modules. Les modules sont des sections de ton programme qui se concentrent sur des sujets spécifiques. Par exemple, si tu créais un programme pour retrouver la confiance, tes modules pourraient inclure "Qu'est-ce que la confiance ?", "Identifier les croyances limitantes" et "Comment renforcer la confiance en soi ?"



Définir les leçons

Une fois que tu as défini les modules de ton programme, tu peux commencer à définir les leçons de chaque module. Les leçons sont des parties plus petites de chaque module qui se concentrent sur des sujets spécifiques.

Par exemple, dans le module "Comment renforcer la confiance en soi", tes leçons pourraient inclure "Éliminer les freins", "Changer son mode de fonctionnement" et "Vivre la confiance".

Définir le contenu des leçons

Une fois que tu as défini les leçons, tu peux commencer à planifier le contenu pour chacune d'elles. Tu peux inclure des vidéos, des fichiers audio, des PDF et des présentations. Il est important de planifier le contenu pour que chaque leçon soit informative, pleine de valeur et facile à comprendre.



Créer les supports

Une fois que tu as planifié le contenu de tes leçons, tu peux commencer à créer les supports pour chacune d'elles. Si tu fais des vidéos, assure-toi d'avoir un bon éclairage et un son clair. Si tu utilises des présentations, assure-toi qu'elles sont bien organisées et faciles à suivre.

Tourner les vidéos

Si tu fais des vidéos, il est important de choisir un endroit calme et bien éclairé pour tourner tes vidéos. Assure-toi également que le son soit de qualité et que tes explications soient claires.

Mettre en ligne ton programme

Choisis une plateforme qui te permettra d'héberger ton contenu et qui te permettra de créer un "tunnel de vente".

En suivant ces étapes simples, tu peux créer un programme en ligne efficace et de qualité qui peut aider ton public à atteindre ses objectifs.



ÉTAPE 4

COMMUNIQUER SUR TON OFFRE

Maintenant que tu as créé ton offre et que tu as défini ton public cible, il est temps de la communiquer. Dans cette étape, nous allons discuter des différentes stratégies que tu peux utiliser pour promouvoir ton offre.

La stratégie de contenu

La stratégie de contenu consiste à créer du contenu de qualité qui attire les visiteurs sur tes comptes Facebook/ Instagram/ LinkedIn, ton site et les encourage à s'inscrire à ton offre. Pour ce faire, tu peux créer des articles de blog, des vidéos, des podcasts ou des infographies sur des sujets liés à ton offre. Assure-toi de bien connaître ton public cible et de créer du contenu qui répond à leurs besoins et à leurs intérêts.



Le planning éditorial

Le planning éditorial est un outil essentiel pour planifier et organiser la création de contenu sur une période donnée. Il te permet de planifier les sujets que tu vas aborder, le format du contenu, les dates de publication et les canaux de diffusion.

Créer un lead magnet de qualité

Un lead magnet est un contenu gratuit que tu offres à tes visiteurs en échange de leur adresse e-mail. Cela peut être un livre électronique, une vidéo de formation, une checklist ou tout autre contenu pertinent pour ton public cible. L'objectif est d'attirer des prospects qualifiés qui sont intéressés par ton offre et de les amener à s'inscrire à ta liste de diffusion. Cet E-book en est un !



Créer une newsletter

La newsletter est un moyen efficace de garder contact avec tes abonnés et de les informer sur les nouveautés de ton offre, les promotions, les événements à venir et les conseils et astuces liés à ton domaine d'expertise. Assure-toi de fournir un contenu de qualité et d'envoyer régulièrement des newsletters pour maintenir l'intérêt de tes abonnés.

En suivant ces stratégies, tu peux promouvoir efficacement ton offre et attirer des clients qualifiés qui sont intéressés par ce que tu proposes. N'oublie pas de mesurer tes résultats pour savoir ce qui fonctionne le mieux et ajuster ta stratégie en conséquence.



ÉTAPE 5

RÉUSSIR TON LANCEMENT

Réussir le lancement de ton offre en ligne est crucial pour sa réussite. Tu as passé des heures à créer ton programme, à définir ta cible et à créer ta stratégie de communication. Maintenant, il est temps de le lancer officiellement. Voici quelques étapes pour réussir ton lancement :

Planifie ton lancement

Planifier la date de lancement de ton offre est important. Cela te permettra de travailler en amont sur le contenu de ta campagne de lancement, sur ta page de vente, sur tes emails de lancement et sur tous les éléments nécessaires pour faire connaître ton offre au public. Fixe une date réaliste et fais en sorte que toutes les tâches soient terminées à temps.



Crée ta page de vente

Ta page de vente est l'un des éléments clés de ta stratégie de lancement. Elle doit être convaincante et claire pour que ton public puisse comprendre facilement ton offre et son contenu. Assure-toi que ta page de vente inclut les éléments suivants : le titre de ton offre, les bénéfices pour le client, les caractéristiques de ton offre, le prix et les témoignages de clients satisfaits.

Utilise les tunnels de vente

Les tunnels de vente sont un excellent moyen de vendre ton offre. Il s'agit d'une série de pages de vente qui guident ton public à travers le processus d'achat en les incitant à passer à l'étape suivante. Les tunnels de vente peuvent inclure des offres spéciales pour tes clients, des cadeaux gratuits pour les nouveaux clients et des offres limitées dans le temps.



Envoie des emails de lancement

Les emails de lancement sont une excellente façon de communiquer avec ton public. Tu peux envoyer des emails qui présentent les bénéfices de ton offre et qui incitent les gens à l'acheter. Les emails de lancement peuvent également inclure des témoignages de clients satisfaits, des offres spéciales et des cadeaux gratuits.

Utilise les tunnels de vente

Les tunnels de vente sont un excellent moyen de vendre ton offre. Il s'agit d'une série de pages de vente qui guident ton public à travers le processus d'achat en les incitant à passer à l'étape suivante. Les tunnels de vente peuvent inclure des offres spéciales pour tes clients, des cadeaux gratuits pour les nouveaux clients et des offres limitées dans le temps.



Crée du buzz sur les réseaux sociaux

Les réseaux sociaux sont un excellent moyen de créer du buzz autour de ton offre. Tu peux créer des posts qui parlent de ton offre et qui incitent les gens à l'acheter. Tu peux également utiliser des publicités pour toucher une audience plus large.

Récolte les paiements

Assure-toi que ta plateforme de paiement fonctionne correctement et que tu es prêt à recevoir les paiements des clients. Il est important de proposer plusieurs options de paiement pour faciliter l'achat de ton offre.

Fais le suivi des résultats

Une fois que ton offre est lancée, il est important de suivre les résultats. Tu peux utiliser des outils d'analyse pour suivre le nombre de ventes, le taux de conversion et les commentaires de clients. Ces informations te permettront d'ajuster ta stratégie pour optimiser les résultats.



ÉTAPE 6

TON CUSTOMER CARE

Le customer care (ou service à la clientèle) est une étape cruciale pour fidéliser tes clients. C'est grâce à lui que tu vas pouvoir créer une relation de confiance avec eux. Dans cette étape, nous allons voir ensemble les différentes étapes pour offrir un service client de qualité.

L'onboarding

Dès que le client a acheté ton offre, il est important de lui faire sentir qu'il est important pour toi. Tu peux envoyer un email de bienvenue ou créer une vidéo personnalisée pour lui montrer que tu es là pour l'aider.



Récolter des avis

N'hésite pas à demander à tes clients ce qu'ils ont aimé et ce qu'ils aimeraient voir amélioré dans ton offre. Cela te permettra d'améliorer ton offre et de mieux répondre aux attentes de tes clients.

Garde tes clients "au chaud"

Propose régulièrement du contenu exclusif à tes clients existants. Cela peut être des webinaires, des sessions de coaching ou des promotions exclusives. L'important est de leur montrer que tu penses à eux et que tu es là pour les accompagner tout au long de leur parcours avec toi.

En suivant ces étapes, tu pourras offrir un service client de qualité à tes clients et les fidéliser sur le long terme.





Ce plan d'action complet te permet maintenant de créer ton offre et de commencer à générer des revenus supplémentaires.

Si tu as besoin d'être accompagnée, la formation **Sophr'UP** est sûrement faite pour toi !

Sophr'UP t'accompagne, pas à pas, dans la création de ton offre en ligne.

[EN SAVOIR PLUS SUR SOPHR'UP](#)