



Atelier **Booster 2022**

By Biba Pédrón

Votre Chiffre d'Affaires 2021

- Quelle a été la progression ?**
- Avez vous repéré ce qui a fonctionné et n'a pas fonctionné ?**

**-Avez-vous déjà réfléchi ou établi
votre chiffre d'affaires 2022 ?**

A close-up photograph of a person's hands writing in a red notebook. The person is wearing a plaid shirt and a large, ornate ring on their finger. The background is a dark, out-of-focus surface, possibly a chalkboard. The text is overlaid on the left side of the image.

|| Celui qui n'a pas d'objectifs ne risque pas de les atteindre. ||

Sun Tzu

80% Mindset
20% Marketing

8 conseils pour définir votre mindset pour le succès



1 - Voyez l'échec comme une opportunité d'apprendre

2 - Voyez les obstacles comme des défis

3 - Ne laissez pas les autres définir votre succès

4 – Investissez en Vous !



5 - Agissez comme si vous aviez déjà gagné

6 - Évitez les personnes toxiques

7 - Entourez-vous de gens positifs

8 - Faites ce pour quoi vous êtes le plus passionnée



Ce n'est pas l'**argent** qui va vous
amener le **succès**, c'est votre
passion qui va vous amener le
succès et donc l'argent.



**Comment développer
votre plan marketing 2022**

**Avant de déterminer l'objectif
de chiffre d'affaires, il faut :**

1/ Définir Votre Client Idéal

Évaluez vos clients actuels et anciens

Afin de définir votre client idéal,

Listez vos clients et numérotez les de 1 à 5.

(1 étant les personnes avec qui vous n'aimez pas vraiment travailler, 5 étant ceux avec qui vous souhaitez le plus travailler et dont vous souhaiteriez qu'ils soient tous comme cela).



**Définissez les points communs des clients
avec qui vous appréciez travailler le plus -
Ceux listés de 3 à 5.**

Quels sont leurs points communs ?



**Quels sont leurs plus gros problèmes
ou challenges ?**

Leurs MAUX



Que sont'ils prêts à faire pour sortir de leurs problèmes ou changer leurs situations ?



**De quoi ont'ils besoin maintenant pour
sortir de leurs problèmes ou changer leur
situation ?**



**Combien sont'ils prêts à payer pour sortir
de leurs problèmes ou changer leurs
situations ?**



**Quels problèmes résolvent'ils avec
vos produits ou services ?**



Décrivez le profil de votre client idéal –

**Qui sont ils ? hommes, femmes, enfants,
âges, types de job ou activités**

Où vivent'ils ?

**Leurs maux, problèmes ou challenges
majeurs**

Où les trouver online et offline ?

Événements, organisations, lieux etc...

Que veulent'ils ?

Combien payent ils ?



2/ Définir Votre Chiffre d'Affaires pour 2022

**Quel est l'objectif de chiffre
d'affaires que vous souhaitez sur
2022 afin d'être satisfaite des
résultats de votre entreprise ?**

**Quelle progression par rapport
à 2021 ?**

Je recommande d'avoir 3 niveaux d'objectifs annuel VIP :

- 1- Vital - un raisonnable**
- 2- Impactant - un qui vous pousse**
- 3- Performant - un qui vous fait mal**

Pour toujours vous obliger à penser plus grand et penser succès.



Combien cela représente par mois ?

- 1- Vital - un raisonnable
- 2- Impactant - un qui vous pousse
- 3- Performant - un qui vous fait mal

Le chiffre étant plus petit, il est aussi plus facile à gérer pour vous, mentalement.



**Quels types de produits ou services
allez vous proposer pour atteindre
cet objectif ?**



Je recommande 3 niveaux de produits/tarifs :

Produit 1 -

Produit 2 -

Produit 3 -



**Quel est le chiffre moyen que vous
rapporte un client par mois
actuellement ?**



**Combien de clients payants vous
faudra-il pour atteindre le chiffre
d'affaires mensuel souhaité ?**



**Selon votre objectif de chiffre d'affaires
2022, quels sont vos chiffres ?**

Produit 1 - Nb de clients

Produit 2 - Nb de clients

Produit 3 - Nb de clients



Connaissez vous votre **taux de conversion**
actuel ?

(Nombre de personnes contactées
(prospects) par rapport aux nombres de
ventes (clients) ?



**Fonction de ce taux de conversion, de
combien de prospects avez-vous besoin
pour faire votre objectif mensuel ?**



Fonction de ces informations, devez-vous mettre en place plus d'actions marketing que vous ne le faites actuellement ?



Comment développer vos actions marketing



**Listez toutes les actions
marketing/promotions que vous avez mis
en place en 2021.**

- >Ce qui a fonctionné**
- >Ce qui n'a pas fonctionné...**



Selon vos actions marketing de 2021,

1/lesquelles vous ont pris le Moins de temps et vous ont rapporté le Plus.

2/lesquelles vous ont pris le Plus de temps et vous ont rapporté le Moins.

Votre coût en temps et argent

Le plus cher

Le moins cher

Le plus d'effort



14 Stratégies / sources de revenus :

Stratégie #1 : Affiliation-vendre les produits des autres

Stratégie #2: Vendre des produits en droits de labels privés

Stratégie #3 : Vendre des services individuels-Coaching ou consulting

Stratégie #4: Vendre des programmes ou formations en vidéo ou audio:

Stratégie #5 : Organiser des Journées VIP - Formation ou Atelier

Stratégies #6 : Organiser des événements live-Networking, retraites, séminaires, conférences

14 Stratégies / sources de revenus :

Stratégie #7: Faire du Blogging

Stratégie #8 : Faire des Partenariats

Stratégie #9: Vendre des Produits physiques

Stratégie #10: Écrire des articles pour des sites, magazines, etc

Stratégie #11: Écrire un livre, Kindle ou Ebook

Stratégie #12: Avoir un stand lors d'événements live- Retraites, Séminaires, Conférences, Salons

Stratégie #13: Organiser des événements online - Téléconférences, Webinaires, Sommets

Stratégie #14: Qui prend le moins de temps et rapporte le plus d'argent RAPIDEMENT ????

Stratégie # 14: Parler en public- Conférences, Networking, Séminaires



Pour gagner plus d'argent, il n'y a que 3 options :

- 1 - augmenter vos tarifs (le plus rapide)**
- 2 - augmenter votre nombre de clients**
- 3 - vendre autrement: soit diversifier vos stratégies et sources de revenus par rapport à ce que vous faites aujourd'hui**



1/ Listez les sources de revenu que vous utilisez déjà à ce jour.

2/ Notez le revenu que vous faites par source.



3/ Listez les sources que vous souhaitez mettre en place en 2022 et les objectifs de chiffres et le nombre de ventes que vous souhaitez par source.



4/ Déterminez quelles actions marketing vous allez mettre en place ainsi que les dates pour la promotion de ces nouvelles sources de revenus.



Listez toutes les actions marketing que vous allez mettre en place sur les 3 prochains mois, incluant votre rétroplanning, afin d'atteindre votre objectifs de chiffres d'affaires.

Et déterminez votre chiffre mensuel.

1/ _____

2/ _____

3/ _____

**Comment être sûr de réaliser ce
chiffre d'affaires sans trop d'effort !**



Reprenez la liste de vos clients passés et actuels et/ou des personnes (prospects) que vous avez pu rencontrer ou avec qui vous avez échangé via email, réseaux sociaux ou autres qui ont montré un intérêt pour vos services ou produits sur les 6 à 12 derniers mois.



Assya Yousfi
Business Coach
Intuitive

Résultat
20000€
en
2 emails et
1 semaine
avec seulement
20 personnes



Quels stratégies, produits ou services pourriez vous leur proposer ?

Exemples :

-une offre spéciale pour aider les prospects à prendre leur décision s'ils ne sont pas encore clients.

-une offre spéciale clients pour acheter un autre de vos produits ou services.



Comment attirer plus de clients ?



**En créant un tunnel de vente
pour automatiser votre business ?**



**Les gens n'aiment pas
qu'on leur vende quoique ce soit.
Mais ils aiment acheter.**



RAPPEL

**Ayez divers niveaux de tarifs :
ainsi il y en a pour tous les budgets afin de
faciliter la décision d'achats de vos prospects**



Quel est votre tunnel de ventes ?





"Travaillez une fois et soyez payé, payé, payé».

Ali Brown



**Avec qui pourriez vous faire des partenariats
pour développer votre visibilité rapidement
auprès de votre cible ?**



Caroline Bachot Business & Life Coach



Sommet SIEF 2016

-3000 contacts en 8 jours

-tarifs passés de 6000€ à 12000€

4 clientes en 3 mois à ce tarif +++

Sommet Succès de Femmes Guadeloupe

SUCCÈS DE Femmes
GUADELOUPE
22 NOV 2019

BIBA PEDRON
MAITHÉ QUINTANA
PASCALE JOLY
CAROLINE BOISDUR
JOHANNA FRANÇOIS DRUVAULT-AUBIN
CAROLINE BACHOT

RENFORCEZ VOTRE POUVOIR D'ENTREPRENEURE POUR
DÉVELOPPER VOTRE BUSINESS EN UN TEMPS RECORD

**Listez 3 partenariats à mettre en place
sur le 2eme Trimestre**



Exercice à faire avant lundi

**Notez vos actions marketing et votre
planning sur votre agenda.**

Et commencez votre retroplanning



**And Now
ACTION !**

**Prêt(e) à
Booster votre
Business
en 2021 ?**

**C'est
à VOUS
de jouer...**



Questions / Réponses



A ce stade, vous avez 3 options :



Option # 1 :



Ne rien faire

Et c'est votre droit,
mais il ne faut pas
espérer de résultats
autres que ce que vous
avez eu jusqu'à
présent....

Option # 2 :



Développer votre plan marketing seul(e), en refaisant les mêmes erreurs encore et encore. Et continuer de faire des choses qui ne fonctionnent pas...

Option # 3 :



Vous faire accompagner
Vous savez que vous
aurez probablement
besoin d'aide pour mettre
tout ceci en place, pour
aller plus vite, sans perdre
de temps et surtout pour
que cela fonctionne.

An open notebook with lined pages is placed on a dark wooden table. A cup of coffee is visible in the upper right corner. The text is overlaid on the notebook pages.

**"L'important
n'est pas ce que
l'on sait, mais
ce que l'on fait
de ce que l'on
sait"**

Rien ne **change** tant que
vous ne faites pas les choses
différemment

A woman with blonde hair and sunglasses on her head is sitting at a desk, looking surprised while using a computer. She is wearing a grey sleeveless top and has her mouth open in an 'O' shape. Her right hand is on a computer mouse, and her left hand is resting on her forehead. A large computer monitor is visible on the right side of the desk. The background shows a window with a view of a building.

Voici ce qui est possible lorsque l'on connaît les étapes et que l'on sait ce qu'il faut faire et comment le faire ?

JUSTE 30 MN APRÈS SA JOURNÉE VIP

Biba Pédrón

Donatienne Colson

ELLE DÉCROCHE SON PREMIER CLIENT À 2.500€

Tarif à 1200€ avant la journée VIP
1ere vente à 2487€ juste 30 mn après la journée VIP

Lâcher prise – Changement de Mindset



Mireille Swiatek Coach en Vidéo – Tourner – Monter - Publier

-Nouveau positionnement

-Personal Branding

-Augmentation de ses tarifs de 47€ à des offres de 1400€ à 3200€



Corinne Charlat

Consultante en Image

En 3 mois de Coaching
-Nouveau positionnement
-Personal Branding
-Augmentation de ses tarifs
de 1200 € à des offres de
2450€ à 6000€ et propose
aussi des transformations de
vie à ses clientes




Fanny Alibaux – Coach Mouah D’Abord

15000€ en 3 mois de Coaching

-Nouveau positionnement

-Personal Branding

-Augmentation de ses tarifs de 450 € qui ne se vendaient pas à des offres de 3000€ et 5100€ et 6500€



**Passe d'un tarif
moyen à 1200€
à un devis à
30000€ en 8 mois
d'activité**

Patricia Rejon

BOOSTER VOTRE BUSINESS
MASTERMIND CARAIBES

Suite au mastermind de 2015 - J'ai lancé mon école d'aromathérapie, et développé mon 1er programme en ligne, fait plus de 25000€ découvert une autre façon de développer mon entreprise et dépassé les 100000€ de chiffre d'affaires sur l'année.
Suite à la journée VIP de Septembre 2020 – j'ai triplé mes tarifs, lancer une nouvelle offre haut de gamme et restructuré ma société.
Cecile Ellert – Aromathérapeute– New York



COMMENT TRANSFORMER SON BUSINESS EN JUSTE 1 JOURNÉE

Biba Pédrón

Cécile Ellert

ELLE RÉALISE 160.000 € AVEC SA NOUVELLE OFFRE !



**2 Offres Spéciales
d'accompagnement
Possible
Aujourd'hui**



Offre # 1
Journée VIP
6h en individuel
6000€
+ en Bonus
4 Sessions
de suivi sur
30 jours
Valable
5 Jours

<https://www.bibapedron.com/go-journee-vip>



A woman with glasses and a red dress is speaking into a microphone. She is standing in front of a window with white curtains. The background is slightly blurred, showing an outdoor area with a building.

Offre # 2

Formation

Personal Branding

Power

en 8 semaines

997€ au lieu

de ~~1997€~~

Jusqu'au

13 Janvier



- **PERSONAL BRANDING POWER**

Sur 8 semaines - valeur de 1997€

- **1/ Stratégies**

- Module 1 - Définir votre Client idéal
- Module 2 - Définir votre message
- Module 3 - Mettre en place vos offres et tunnel de vente

- **2/Visibilité**

- Module 4 - Votre personal branding
- Module 5 – Développer votre visibilité online via les réseaux sociaux
- Module 6 – Développer votre visibilité offline en parlant en public pour convertir

- **3/ Impact**

- Module 7 – Vos positionnez comme un expert sur votre marché
- Module 8 – Développer un mindset d'entrepreneur à succès
- +++ Vos outils de communication

Pour SEULEMENT 997€ ou 3 X 387€,

<https://www.bibapedron.com/go-pbp-997>


Valable jusqu'à Jeudi 13 Janvier 2022



**Prête à vous investir ?
Ok, passer à l'action
AUJOURD'HUI**

**pour doubler
votre business
et booster 2021**



A woman with glasses and a red dress is speaking into a microphone. She is standing in a room with a white door and a window with shutters. A chandelier is visible on the wall behind her. The text is overlaid on the image.

Si vous avez des questions sur l'option à prendre, Inscrivez-vous à une session stratégique de 30 mn, sur

<https://www.BibaPedron.com/RDV>