

Systeme de Vente 24/7

Le Plan Simple pour Attirer,
Convaincre et Convertir.



Systeme de Vente 24/7.

**Le Plan Simple pour
Attirer, Convaincre et
Convertir**

ADELINE MAKOUDJOU

Copyright © 2025 Adeline Makoudjou

Tous droits réservés.

ISBN :

SOMMAIRE

Introduction.....	1
ETAPE 1 : TROUVER UNE NICHE RENTABLE.....	3
Comment donc choisir sa niche	9
ETAPE 2 : CREER VOTRE OFFRE IRRESISTIBLE .	10
Ingrédients d'une offre qui cartonne	10
ETAPE 3 : ATTIRER ET CONVERTIR LES BONS CLIENTS	17
ETAPE 4 : AUTOMATISER SON SYSTEME DE VENTE	22
CONCLUSION	26
À PROPOS DE L'AUTEUR	27

Introduction

La vente est au cœur de quasiment toutes les activités sur la terre ou dans la société. Tout Homme qui ne vit pas au dépend de quelqu'un d'autre ou d'un système social bien organisé est un vendeur. Nous vendons simplement des choses différentes mais chacune d'elles est soit un produit physique, soit un service. Tandis qu'un employé vend ses compétences en forme d'heures de prestation de travail à son employeur, un prestataire lui vend des services et un commerçant des produits physiques. Mais tous ces trois profils sont sans exception des vendeurs. Ce livre voudrait s'adresser particulièrement à ceux qui se positionnent dans les services et notamment les services de coaching, formateur ou autre entrepreneur, qui reconnaissent la place du digital dans leur business et voudraient jouir de tous ses avantages.

Tu es coach, formateur, ou autre prestataire de service et tu sais que ton expertise peut aider énormément de gens. Mais seulement voilà : **malgré tous tes efforts, tu peines à vendre en ligne.** Tu publies, tu lances des offres, tu fais des lives, tu postes sur les réseaux sociaux... mais les ventes ne suivent pas. La raison est

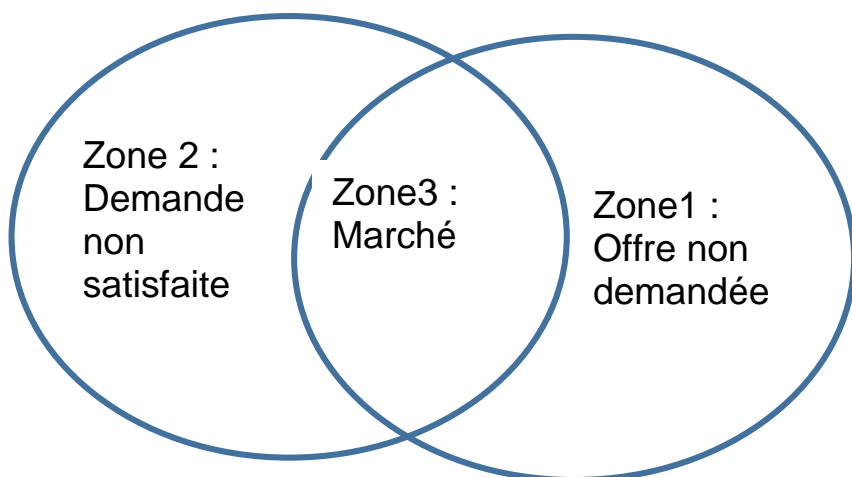
Système de Vente 24/7 : Le Plan Simple pour Attirer,
Convaincre et Convertir.

simple : Tu n'as juste pas encore mis en place le **système** qui permet aux experts de vendre en continu sans s'épuiser.

Ce mini-livre va te montrer **en 4 étapes comment construire un système de vente simple, efficace et automatisé** pour attirer les bons clients, vendre ton offre irrésistible, et générer des revenus même pendant que tu dors.

ETAPE 1 : TROUVER UNE NICHE RENTABLE

La définition la plus simple que les sciences économiques donnent au terme **marché** est « le lieu de rencontre entre l'offre et la demande ». On pourrait aussi dire c'est le lieu où se rencontrent pour échanger des personnes physiques ou morales qui ont des besoins et des personnes physiques ou morales qui peuvent combler ce besoin. Trouver une niche rentable c'est proposer une offre ou un produit qui répond à un besoin pour lequel des personnes seraient prêt à déboursier de l'argent pour le satisfaire.



Je vais illustrer tout cela avec le schéma ci-dessus où les deux cercles représentent respectivement l'offre et la

Système de Vente 24/7 : Le Plan Simple pour Attirer, Convaincre et Convertir.

demande. Dans la zone 1 se trouvent des personnes ou entreprises qui proposent des biens et services qui ne répondent pas à un besoin. Du coup personne pour les acheter. Dans la zone se trouvent des personnes qui ont des besoins pour lesquels personne ne propose de solutions. Et dans la zone 3 se trouvent des personnes qui ont des besoins pour lesquelles d'autres personnes ont la solution et leur font payer en échange de la solution. **Trouver une niche rentable c'est** : soit proposer une solution pour ceux et celles qui sont dans la zone2 et qui ont les moyens de payer, soit entrer dans la zone 3 et offrir sa propre solution parmi les solutions existantes et se rassurer qu'on gagnera des parts de marché. Lorsque nous sommes les premiers à répondre à une besoin de la zone2, nous sommes en situation de monopole et ce sont des cas extrêmes mais qui existent tout de même et ce sont des niches rentables parce que nous sommes seuls à pouvoir répondre au besoin. Lorsqu'on se positionne dans cette zone, on obtient ce qu'on appelle des rentes de monopole jusqu'à ce qu'un ou des concurrents entrent dans le marché pour eux aussi répondent au besoin. La zone 1 est à éviter totalement car là on offre un service ou un produit qui ne répond à aucun besoin du coup personne n'est prêt à

Systeme de Vente 24/7 : Le Plan Simple pour Attirer, Convaincre et Convertir.

déboursier de l'argent pour s'en approprier.

Voici donc **quatre indicateurs pour identifier une niche rentable** :

1. Un Point de douleur

Trouver une niche rentable c'est premièrement trouver des personnes qui recherchent désespérément à combler un besoin. Ce besoin est un point de douleur pour eux. Plus l'intensité de la douleur est grande, plus les personnes sont prêtes à payer des fortes sommes pour apaiser cette douleur. Le prix qu'on peut facturer sera donc proportionnel au niveau de douleur que ces personnes ressentent. Si votre solution solutionne leur douleur alors ils l'achèteront.

2. Le pouvoir d'achat

Comme deuxième indicateur, vous devez vous rassurer que les personnes que vous allez cibler pour proposer votre solution peuvent payer pour acquérir votre solution. C'est ce qu'on appelle **le pouvoir d'achat**. Si vous offrez par exemple des produits ou services d'un certain montant à des personnes en chômage qui ne relèvent pas de leurs besoins existentiels (manger, logement,

Système de Vente 24/7 : Le Plan Simple pour Attirer, Convaincre et Convertir.

etc), quoique ça réponde à un de leurs besoins, il est très peu probable qu'ils payent vos services. Il ya quelques temps par exemple, j'étais au chômage à la recherche d'un emploi et un coach en placement m'a contacté pour échanger avec moi. Son service consistait à me coacher toute la phase de recherche d'emploi. Imaginez combien cela me couterait Eh bien 3000€. J'avais un point de douleur c'est vrai, celui de trouver un emploi. Mais comment pouvais-je me permettre de payer 3000€ alors que mes ressources financières étaient au bas fixe. Il avait donc un service pour des personnes n'ayant pas de pouvoir d'achat et je peux parier sans risque de me tromper qu'il aura beaucoup de mal de trouver des clients prêts à payer son service d'accompagnement.

3. Votre cible doit être facile à retrouver

Vous devez pouvoir identifier clairement où se trouve votre cible. Imaginez par exemple vouloir ouvrir un supermarché qui commercialisera des produits alimentaires asiatiques dans un pays. Vous avez déjà étudié le pays et vous vous êtes rendus compte qu'il ya une forte population asiatique dans ce pays. Mais vous devez encore aller en profondeur et chercher dans

Système de Vente 24/7 : Le Plan Simple pour Attirer, Convaincre et Convertir.

quelles villes spécifiques elles sont concentrées et aller même encore plus en profondeur jusque dans quels quartiers elles se trouvent pour ouvrir justement votre magasin dans une de ces zones à forte concentration de votre public cible pour vous assurer de pouvoir engranger des ventes. Un autre exemple : ouvrir un salon de coiffures pour coiffures africaines dans un quartier dans une ville en occident où il n'ya quasiment pas de ressortissants africains, c'est courir à coup sûr à sa perte. Ceci est d'autant plus important que lorsque vous devriez même payer une publicité pour votre activité, il est important que vous sachiez quel public cible vous désiriez atteindre par vos publicités au risque que vos messages de publicité n'attérisent chez le mauvais public.

4. C'est un marché à croissance

Un marché en croissance est un marché dont la demande existe et continuera d'exister dans le temps. C'est en quelque sorte un marché dont la douleur existera toujours et il faudra toujours proposer une ou des solutions à cette douleur. Deux exemples de tels marchés sont le marché de la santé et celui de

Système de Vente 24/7 : Le Plan Simple pour Attirer, Convaincre et Convertir.

l'acquisition des richesses. Depuis la nuit des temps il ya des malades et plus le temps passe, plus de nouvelles maladies sont découvertes. Le besoin en soins de santé est un besoin qui ne pourra jamais disparaître et qui est en constante croissance. De la même manière, le besoin d'autonomie financière est un besoin qu'a tout Homme adulte. Nous n'avons pas le choix, subvenir à ses besoins nécessite de pouvoir soi-même gagner de l'argent et tous autant que nous sommes sont concernés. Tant qu'il yaura des hommes sur la terre, chacun d'eux aura besoin à un moment ou un autre de leur vie de pouvoir subvenir par eux-mêmes à leurs besoins. Je vais maintenant donner un exemple de niche qui n'était pas un marché à croissance. Il s'agit de la production et la vente des masques. Nous avons remarqué pendant la COVID-19 une forte demande de la production de masques de protection compte tenu des lois votées qui exigeaient le port du masque. Quasiment un an et demi après, après que la loi de port obligatoire de masque a été levée, le port du masque est devenu facultatif. Du coup la vente des masques a connu un grand coup. Ce n'était pas un marché à croissance.

Comment donc choisir sa niche

Pour bien choisir sa niche, il faudra donc :

- Identifier des niches rentables selon les indicateurs sus-mentionnés
- Analyser les marchés retenus. Pour chacun des marchés de votre shortlist : est-ce un marché saturé ou non, analyse de la concurrence et opter pour des marchés non saturés ou mieux encore des nouveaux marchés
- Croiser les marchés retenus avec vos compétences, ce que vous savez faire et même bien faire. Si vous n'avez pas ces compétences, allez les acquérir au plus tôt
- Commencer à vous faire connaître de façon récurrente et continue à votre audience à travers des publications sur vos réseaux sociaux, des publicités et autres moyens et surtout perfectionnez-vous davantage et suivez les évolutions dans votre secteur pour vous ajuster.

ETAPE 2 : CREER VOTRE OFFRE IRRESISTIBLE

Maintenant que vous avez identifié clairement votre positionnement stratégique, il vous faut concevoir votre offre. Elle se doit d'être irrésistible i.e. à son écoute ou sa vue votre public cible doit être désireux de s'en approprier.

Ingrédients d'une offre qui cartonne

1. Un Résultat clair

Stipuler clairement le résultat que tu promets à ton public cible d'atteindre. Ton audience doit pouvoir se projeter dans le résultat. Si ta promesse de résultat s'étale sur un chronogramme temporel, bien vouloir le stipuler de même que le résultat auquel ta cible parviendra.

Exemples de définition de résultat clair :

- **"La Méthode Focus-Flow™** : 6 semaines pour transformer ton expertise en une offre premium à 2 000€."
- Comment faire vos 10 000 premiers euros sur

Système de Vente 24/7 : Le Plan Simple pour Attirer, Convaincre et Convertir.

internet sans publicité, sans appels et sans webinaires !

- Un mois pour gagner vos 1000 premiers euros sur Internet

La valeur de votre résultat doit toujours aller crescendo.

2. Ta capacité à garantir ce résultat

Beaucoup de personnes peuvent faire et font des promesses mais très peu peuvent ou savent tenir leurs promesses. Les prospects sont très bien conscients de cela. Votre public doit voir en vous quelqu'un qui a la capacité de tenir sa promesse de résultat et qui ne fait point de bluff.

Vous pouvez augmenter la perception qu'a votre prospect sur votre capacité à tenir votre promesse en montrant par exemple que vous détenez un diplôme ou des certifications reconnues dans ce domaine. Vous pouvez aussi récolter des témoignages d'anciens clients qui vous ont fait confiance et qui ont avec vous atteint ce résultat promis. Si vous promettez par exemple à vos clients que vous allez leur apprendre comment écrire des livres et que vous-même vous n'êtes pas auteur, ce sera difficile qu'on vous croit. Mais si vous-même vous avez

Systeme de Vente 24/7 : Le Plan Simple pour Attirer, Convaincre et Convertir.

déjà à votre actif plusieurs ouvrages écrits, alors oui ils croiront que vous avez la capacité d'accomplir ce résultat.

3. Le temps pour parvenir au résultat promis

Plus les délais pour parvenir au résultat que vous proposez sont courts, plus cela est de nature à valoriser votre offre. Les Hommes sont de nature impatientes et quand ils ont un besoin, s'ils le pouvaient, ils aimeraient que ce soit résolu résolu ou comblé au plus tôt. S'il ya à choisir entre une offre qui promet le résultat dans une semaine et une autre dans un mois, ils iront vers l'offre qui promet le résultat dans une semaine.

4. L'effort à faire pour parvenir au résultat

De façon naturelle, personne n'aime se tuer à la tâche pour parvenir à un résultat et s'il existe une échappatoire on est prêt à se rabattre sur cette échappatoire pour réduire l'effort si pour autant on a les moyens pour cela. C'est pour cela par exemple que les programmes de perte de poids par opération ont du succès. Justement chez les personnes qui n'aimeraient pas fournir des efforts de longue durée comme des routines de sports et

Systeme de Vente 24/7 : Le Plan Simple pour Attirer, Convaincre et Convertir.

de privation de nourriture. Alors ces programmes qui coûtent bien plus cher ont leur succès chez des personnes ayant le pouvoir d'achat et désireuses d'obtenir des résultats de perte de poids quasi spontanés.

Des offres qui réduisent les efforts à fournir et les délais d'obtention de résultat sont généralement des offres irrésistibles qui peuvent être vendues à une niche ciblée à un très fort prix. En effet, en général les offres assurent la promesse de résultat mais très peu dans les délais courts et avec un minimum d'efforts à fournir.

Par exemple plusieurs années auparavant pour concevoir des sites web, il fallait être un as en programmation informatique et juste penser aux heures d'apprentissage de codage était de nature à faire fuir un grand nombre. Aujourd'hui mettre sur pied un site web est tellement facile et ne demande pas forcément de connaissance en programmation. Entre une offre classique de design de sites Web qui s'appuie encore sur un fort pourcentage de programmation informatique et une offre actuelle qui s'appuie sur des « drag et drop », l'offre « drag et drop » va forcément être préférée.

5. Les Bonus et garanties

Si en plus des 4 éléments mentionnés plus haut, vous pouvez ajouter des bonus gratuits à vos prospects qui répondent aussi à leurs besoins et des garanties sur leur achat, alors ils n'hésiteront pas à passer à l'action et à acheter votre offre. **Surtout au début de votre activité amplifiez la valeur de votre offre par beaucoup de bonus.** Avec le temps quand vous seriez établis, vous pourriez diminuer le nombre mais au début, il faudrait que votre offre soit très attractive et les bonus rendent des offres très attractives.

En ce qui concerne les garanties, moi-même si on me dit : « **Je te rembourse totalement ton achat si le produit ne te satisfait pas** » je déduirai à coup sûr que l'offre doit être forcément bonne pour qu'un tel risque soit pris.

Par ailleurs plus vous offrez des bonus aux prospects, plus il a l'impression qu'il a plus acheté que ce que son argent pouvait acquérir surtout si ces bonus sont avérés répondre à leurs besoins et être des produits ou services monétisés ailleurs i.e pour l'avoir ailleurs, ils devront déboursier de l'argent.

6. Un Packaging attrayant

Quand on vend un produit physique, le packaging ou encore l'emballage est le premier contact qu'a votre client avec votre produit. A l'œil nu ou au toucher cela doit attirer. Parce que votre produit peut être bon et même très bon mais si à première vue et au toucher le client a des doutes, il peut ne pas concrétiser son achat. Il en est de même avec les services. Le fait est que les services n'ont pas d'emballages physiques comme les produits physiques. Mais pourtant en matières de services, il ya aussi le packaging. Pour des services par exemple, le packaging comprend :

- **La manière dont vous présentez vos services :**
avez-vous un site web professionnel qui décrit clairement vos services ? Vos profils sur les réseaux socio sont-ils professionnels ?
- **La qualité et l'emplacement de vos locaux**
Vos locaux donnent-ils envie aux clients de s'y rendre ? Se trouvent-ils à un endroit recommandable ?
- **Sous quel format livrez-vous vos services**
Par exemple quelqu'un qui fait dans les formations peut proposer des formations à suivre sur site, tandis qu'un

Systeme de Vente 24/7 : Le Plan Simple pour Attirer,
Convaincre et Convertir.

autre peut proposer des formations qu'on peut suivre à son rythme depuis le confort de sa maison.

- **Ya t'il des accompagnements supplémentaires que vous offrez ?**

En comblant tous ces éléments vous créez à coup sûr votre offre irrésistible.

ETAPE 3 : ATTIRER ET CONVERTIR LES BONS CLIENTS

L'objectif de cette étape est de prospecter intelligemment et vendre sans forcer.

1. Commencer par votre entourage proche si possible

Parmi les potentiels bons clients qui peuvent acheter votre offre, il peut y avoir ceux qui vous connaissent déjà (familles, amis, connaissances, etc) et il y a ceux qui ne vous connaissent pas du tout. Quand on est au début de son activité, on n'a pas forcément un budget subséquent pour payer des frais de publicité pour pouvoir atteindre ceux qui ne nous connaissent pas. Alors une bonne manière d'opérer au tout début est de faire connaître votre offre à ceux qui vous connaissent déjà. Vous pouvez le leur proposer à prix réduit ou gratuitement. L'objectif est qu'ils puissent tester votre offre et vous donner des retours qui vous permettront de l'améliorer. Et s'ils ont testé votre offre et qu'ils sont satisfaits, ils pourront non seulement vous recommander mais vous pourriez les prochaines fois les faire payer au tarif normal. Si on suppose que vous présentez votre offre à 4 amis et que chacun de ces amis a 4 autres amis

Système de Vente 24/7 : Le Plan Simple pour Attirer, Convaincre et Convertir.

ou connaissances dans sa liste de contacts et que de fil en aiguille l'information se relaie, vous verrez qu'au bout d'un certain temps, de nombreuses personnes seront au courant de votre activité. Mais ce qui est davantage meilleur de nos jours est que avec les réseaux sociaux nos listes de contacts vont jusqu'à des centaines de personnes. La possibilité de faire des posts sur son statut whatsapp et sur ses réseaux sociaux élargit donc le champ d'action initial.

Une fois que certains de vos contacts ont testé votre offre et sont satisfaits, demandez-leur de vous faire des témoignages. Cela constitue votre preuve sociale. Vous pouvez poster Ces témoignages sur vos réseaux sociaux et même les épingler sur votre site web si vous en avez un.

2. Poster régulièrement du contenu lié à votre activité sur les réseaux sociaux

Vous pouvez poster différents types de contenus sur vos réseaux sociaux :

- **Du contenu éducatif**

Par ce style de contenu, vous augmentez la valeur de vos prospects en leur communiquant un enseignement ou des connaissances. Imaginons

Système de Vente 24/7 : Le Plan Simple pour Attirer, Convaincre et Convertir.

que vous soyez formateur en marketing, vous pourriez par exemple dans certains de vos posts, enseigner comment écrire des Emails Marketing qui convertissent.

- **Du contenu d'autorité**

Si vous recevez des certifications ou des reconnaissances, vous pouvez les partager. Cela vous permet de montrer à votre public cible que vous avez de l'expertise dans ce domaine. Vous pouvez aussi partager les résultats des personnes qui ont déjà acheté votre offre comme preuve que ce que vous proposez marche vraiment. Par exemple si vous êtes coach minceur, montrez les résultats de perte de poids des personnes que vous encadrez.

- **Du Contenu émotionnel**

Vos clients sont des Hommes et ils doivent pouvoir vous identifier comme tels. Parlez-leur un peu de vous au-delà du business. Des histoires qui racontent votre parcours, les difficultés que vous avez rencontrées et comment vous les avez surmontées, des anecdotes de la vie, etc.

- **Du Contenu Lead Magnet**

Offrez à ceux qui vous suivent des ressources gratuites. Ça peut être un livre ebook que vous avez écrit, une

Systeme de Vente 24/7 : Le Plan Simple pour Attirer, Convaincre et Convertir.

masterclass que vous allez organiser, des templates de ressources qui font partie de leurs besoins, des audits gratuits de leur activités, etc.

3. Avoir une page de capture pour constituer une base de données d'Emails-Marketing

Concevoir une page de capture pour vos Posts Lead Magnet. Cela permettra à vos prospects d'avoir recours à votre ressource gratuite en échange de leurs Emails. Si votre Lead Magnet est par exemple un Ebook, faites leur comprendre que s'ils vous donnent leur Email, vous leur enverrez la ressource dans leur boîte Mail. Ceci vous permettra de constituer une base de données d'Emails que vous pourriez utiliser pour envoyer des Newsletter périodiques concernant votre activité. Dans vos publications de Newsletter, vous pourriez aussi proposer votre offre et à terme certains prospects se convertiront en clients. Si vous ne vous y connaissez pas en design de page de capture et mise en place d'une Newsletter, Vous pouvez consulter un **Funnel Designer** pour cela.

Systeme de Vente 24/7 : Le Plan Simple pour Attirer,
Convaincre et Convertir.

4. Toujours créer des passerelles de redirection vers votre offre

Dans tous vos posts que ce soit sur vos réseaux sociaux, dans votre newsletter, toujours rediriger vers vos passerelles de vente ou de prise de RDV.

5. Persévérer suffisamment

Au début, toute activité peut demander un peu de temps pour décoller. Ne soyez pas découragés et persévérez. Multipliez les stratégies, apprenez de ce que vous faites, retenez ce qui marche et accentuez dessus. Dites vous que c'est une expérience que vous acquerez qui sera riche d'enseignements pour vous-même et même pour d'autres.

ETAPE 4 : AUTOMATISER SON SYSTEME DE VENTE

Faire tourner un business peut être très épuisant, surtout quand on est seul et on fait tout par soi-même. Automatiser son système de vente peut libérer du temps et diminuer le stress lié à l'activité. Un système de vente automatisé comprend plusieurs éléments.

1. Créer une page de captures d'Emails

Nous avons mentionné la page de capture et son utilité plus-haut. Elle vous permet de collecter des Emails en échange de ressources gratuites que vous offrez à vos prospects. Cette base de données Email sera ensuite utilisée pour votre Newsletter périodique où vous enverrez à vos prospects des contenus éducatifs avec des passerelles leur permettant de passer à l'action et leur convertir en clients de votre offre.

2. Créer des pages de vente ou de prise de RDV automatique

Si dans votre activité une vente peut être conclue sans avoir besoin de support, alors vous pouvez connecter

Système de Vente 24/7 : Le Plan Simple pour Attirer, Convaincre et Convertir.

vous système de vente à des systèmes de vente automatiques, intuitifs, reconnus et sécurisés qui dirigent le client à valider et finaliser sa commande. Dans les pays occidentaux, il existe plusieurs moyens de paiement en ligne reconnus qui fonctionnent bien. Paypal en est un exemple. Il vous faut juste créer un compte Business sur Paypal et connecter Paypal à votre plateforme de paiement et le tour est joué.

Si votre activité par contre nécessite des séances de prise de RDV au préalable pour comprendre le besoin de vos clients avant l'implémentation d'une solution, vous pouvez aussi connecter un système automatique de prise de RDV. Vous indiquez juste sur la plateforme les plages horaires où vous pouvez prendre des RDV et le prospect n'a qu'à choisir une de ces plages horaires et cela sera directement marqué sur votre calendrier. Une plateforme comme **Calendly** peut être connectée à votre système et se charger automatiquement de cela.

3. L'automatisation de vos séquences Email

Vous pouvez créer des séquences d'Email automatiques à envoyer à vos prospects selon leurs réactions. Si par exemple un prospect a déjà eu à concrétiser un achat, il

Systeme de Vente 24/7 : Le Plan Simple pour Attirer, Convaincre et Convertir.

devient pour vous un client et il recevra des mails spécifiquement conçus et adaptés pour des clients. Vos séquences d'Emails peuvent également vous permettre de segmenter vos prospects et clients afin de savoir quel type de contenu vous pouvez envoyer aux uns et aux autres. Cette segmentation de vos prospects et clients vous permettra aussi de mieux orienter vos campagnes de marketing.

4. Les outils d'automatisation

Il existe plusieurs outils disponibles pour vous aider dans le processus d'automatisation de votre business.

- **Calendly**

Nous en avons parlé plus haut. Cette plateforme vous permet entre autres d'automatiser votre système de prise de RDV. Mais sur cette plateforme vous pouvez aussi mettre en place plusieurs types de RDV et orienter vos prospects directement vers les plages horaires dédiées. Vous pouvez aussi automatiser des sequences d'Emails de rappel de RDV à vos clients/prospects pour éviter les oublis de RDV.

Systeme de Vente 24/7 : Le Plan Simple pour Attirer, Convaincre et Convertir.

- **Les outils de tunnels de vente**

Plusieurs plateformes proposent des outils pour créer des pages de vente automatiques ou des pages de capture. Certains de ces outils intègrent aussi la segmentation de vos clients et l'automatisation de vos séquences d'Emails. Les plus connus sont **Systeme.io**, **ClickFunnels** et **Kajabi**. Dans le monde francophone la plateforme la plus connue est Systeme.io. Moi aussi j'utilise Systeme.io et jusqu'ici je suis très satisfaite de toutes ses fonctionnalités. Je peux donc vous le recommander. La plateforme propose un abonnement basique gratuit et des plans payants. Le plan gratuit peut vous convenir pour un tout début et vous verrez par la suite si vous devez passer aux plans payant.

- **Créer votre compte gratuit sur systeme.io via ce lien : [Aller sur Systeme.io](https://systeme.io)**

CONCLUSION

L'objectif de ce livret était de vous présenter de façon synthétique **en 4 étapes comment construire un système de vente simple, efficace et automatisé** pour attirer les bons clients, vendre votre offre irrésistible, et générer des revenus même pendant que vous dormez.

Vous savez maintenant :

- Comment choisir une niche rentable
- Comment créer une offre qui fait dire “oui tout de suite”
- Comment attirer et convertir des clients en continu
- Comment automatiser ton système de vente

Voulez-vous dès à présent passer à l'action ? Je vous offre un appel stratégique gratuit de 30 minutes pour discuter ensemble comment créer votre système automatisé.

Cliquez-ici pour le réserver: [Réserver](#)

À PROPOS DE L'AUTEUR

Adeline Carine Makoudjou Epouse Feunou est auteure et consultante en automatisation des systèmes de vente pour Coachs, Formateurs et Entrepreneurs. Elle est CEO de l'agence d'accompagnement [Funnel Sales Agency](#).

Vous pouvez la suivre sur ses Réseaux sociaux :

- Facebook : [Adeline Carine](#)
- Youtube : [Funnel Sales Agency](#)
- Site Web : www.funnelsalesagency.com