

LE CRAYON À 1 MILLION

Offert par les
Éditions ToutChange

Ce livret vous a été remis en complément de la vidéo de formation « Le crayon à 1 Million ! ». Vous pouvez librement l'imprimer, le prêter, ou le faire suivre à un entrepreneur qui appréciera les conseils et les stratégies marketing présentées ici, à condition d'inclure un lien vers la source :

<http://toutchange.com/le-plan-machiavelique/>

Vous ne pouvez pas mettre ce document en téléchargement sur votre propre site Internet.

Bonjour je suis Sébastien Night,
auteur, coach, formateur, conférencier, et créateur des Editions ToutChange.
Je suis aussi connu en tant que Sébastien, Le Marketeur Français.

Dans ce livret de formation gratuit, je vais partager avec vous comment, en quelques années, j'ai créé une centaine de formations et produits différents et mis en place un processus de vente automatique, autonome, qui fonctionne 24 heures sur 24 et a rapporté année après année, plus d'un demi-million d'euros de ventes annuel.

Vous allez découvrir quelles sont les étapes indispensables pour vivre confortablement en vendant votre savoir. Les étapes que je vais partager ici sont celles qui m'ont permis de toucher 7 millions de personnes avec mes conseils en vidéo, d'avoir près de 200 000 abonnés à mes newsletters par email, et d'impacter aussi des milliers de personnes avec mes livres, et mes formations.

Imaginez l'impact positif que vous pourriez avoir autour de vous, si vous pouviez vous concentrer sur votre expertise, déléguer la plupart des tâches techniques, et atteindre des milliers de personnes en partageant votre passion et en vendant des produits (formations vidéos, livres, conférences) qui enseignent votre savoir, à votre place, 7 jours sur 7.

Quand j'ai commencé à développer mon activité de formation, j'ai fait face aux mêmes problèmes d'ordre technique, mais aussi aux mêmes embûches marketing, que vous rencontrez certainement aujourd'hui.

D'ailleurs dans la précédente vidéo de cette série gratuite de 4 vidéos, je vous demandais de m'indiquer ce qui se passera si vous n'arrivez pas à vivre confortablement de votre savoir. Et votre réponse a été chargée d'émotion !

Si vous n'arrivez pas à faire aboutir votre projet, vous vous sentirez toujours frustré de vivre une vie de servitude dans un domaine d'activité qui vous répugne, parce que votre passion ne paie pas les factures. Quand ça ne décolle pas, l'estime de vos proches en prend un coup parce que vos belles idées ne mènent à rien à leurs yeux. Et cela peut même nuire à votre vie de couple, ou à l'avenir de de vos enfants, d'être toujours en manque d'argent.

Aujourd'hui vous vous sentez peut-être mourir à petit feu, à rester bloqué par la technique informatique. Vous vous arrachez les cheveux en essayant de décrypter le marketing nécessaire pour vendre vos produits et enfin, vous êtes submergé par la quantité de choses qu'il faut faire.

Vous sentez que cela draine votre énergie vitale et vous voyez s'évaporer jour après jour votre motivation.

Dans ce livret aujourd'hui, je vais vous montrer comment j'en suis venu à créer plus de cent produits. Je vais vous donner des conseils liés à chaque type de produit que vous pouvez créer, ainsi vous éviterez les erreurs les plus fréquentes.

Puis je vais vous aider à tirer au clair ce qui est nécessaire pour développer votre activité. Vous saurez ce que vous devez **faire**, et ce que vous devez **déléguer** - afin que vous puissiez enfin vous focaliser sur ce que vous aimez, et en faire profiter beaucoup plus de monde.

Vous vous demandez peut-être pourquoi j'ai cet énorme crayon dans la main depuis le début de cette vidéo. Je l'ai reçu en cadeau, lors de mon anniversaire, l'année où je créais ma première société de formation. L'ami qui me l'a offert m'a dit : "Ecoute, je t'offre un crayon énorme pour que tu puisses noter tes grandes idées". Sur le coup, cela m'a fait rire, mais ensuite, je l'ai pris au sérieux. J'ai pris des feuilles de papier A4. Je les ai collées côte à côte sur un mur, et j'ai créé un mur de papier d'environ 2 mètres sur 1 et demi, et au centre, j'ai écrit P3M.

P3M, cela veut dire bien sûr, mon "Projet Machiavélique pour Maîtriser le Monde !"

Puis J'ai fait un petit cercle autour du mot P3M, et j'ai dessiné pendant plusieurs jours, une immense carte mentale de tout ce que j'avais envie de créer, de partager, et de vendre, comme formations, produits et services, au fil des années.

Une carte mentale c'est comme un arbre qui répertorie toutes vos idées. Cette carte mentale P3M, je l'ai créée en 2008.

Et j'ai continué à la suivre pendant plus de 3 ans. D'ailleurs, j'ai conservé toutes ces feuilles en souvenir, parce que ce crayon géant et ces 3 mètres carrés de papier m'ont rapporté un demi-million d'euros en 2 ans, puis plus d'un million d'euros les 2 années suivantes !

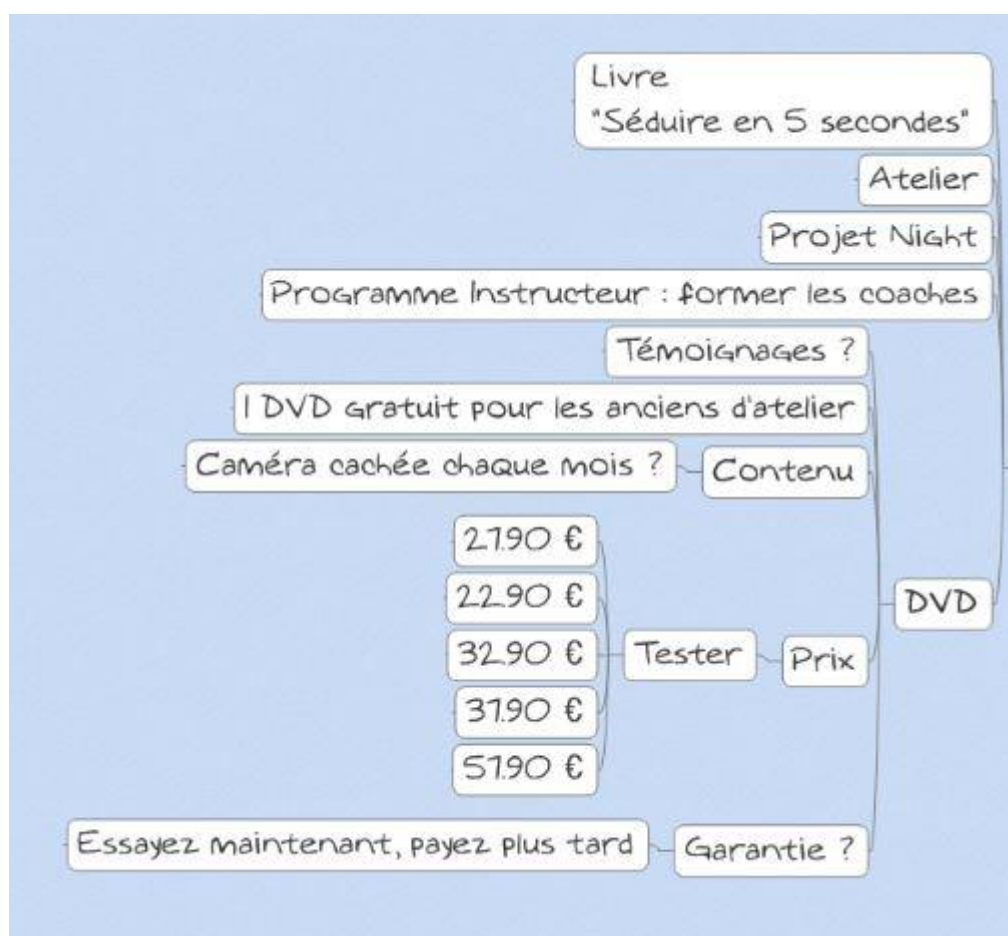
Voici à quoi ressemblait la première carte mentale "P3M": un arbre touffu représentant tous mes futurs projets de produits à vendre.

À l'époque où j'ai démarré, je n'avais encore aucun produit en vente, comme c'est peut être votre cas aussi. Mais j'avais malgré tout un projet ambitieux.

Je vais maintenant vous montrer quelques-uns des types de produits que j'ai lancés grâce à ce plan P3M. Pour chaque type de produit, je vais vous donner quelques recommandations pour éviter de commettre des erreurs coûteuses.

Aujourd'hui, j'ai donc créé plus de 100 produits différents. Cela inclut des produits physiques comme des CD, des DVD, et des livres : comme par exemple mon best-seller "Séduire en 5 secondes". Ce livre s'est positionné à sa sortie en mars 2010, numéro 2 des ventes de livres en France toutes catégories confondues, selon le classement de la plus grande librairie en ligne. Son succès fut en grande partie dû à mes deux passages à une heure de grande écoute, dans l'émission télévisée de Jean-Luc Delarue sur France 2.

C'est l'un des deux secrets pour réussir la promotion d'un livre : soit vous avez déjà une audience considérable à qui vendre ce livre. C'est une stratégie de produit d'entrée de gamme. Soit vous n'avez pas encore votre propre audience, et dans ce cas, il vous faut impérativement obtenir des passages sur un média de masse, comme la télévision, ou la radio.



J'ai aussi créé des services comme du coaching et des séminaires. Le premier programme de coaching que j'ai fondé s'appelait le "Projet Night". Au travers de 4 week-ends de rencontres, j'aidais des hommes célibataires à prendre confiance en eux et à développer une personnalité attractive.

Parlons un peu de ce type de produit, le coaching. Il vous faut impérativement filtrer les clients à l'entrée, si vous décidez de faire du coaching. Je n'acceptais pas d'hommes mariés au sein de mes ateliers séduction. Et c'est tout naturellement que je renvoyais les chèques de 2500 euros envoyé par des hommes mariés qui voulaient participer.



De même, je n'acceptais pas qu'un participant refuse de faire les exercices proposés. On ne peut pas avoir le résultat sans se bouger et faire un minimum d'effort. Pour moi c'est une question d'éthique, qui s'applique à tous mes programmes: en sélectionnant uniquement les bons clients, on évite de vendre son âme pour quelques sous de plus.

C'est ma fameuse règle : "zéro emmerdeur". Je vous en reparle dans une

prochaine vidéo. Si vous n'avez pas une règle similaire, vous allez devoir coacher des gens détestables, qui en plus, s'avéreront être de mauvais payeurs ! Le cauchemar du coach.

Maintenant, ma stratégie "former sans être présent": Si un des participants ne pouvait pas se déplacer pour l'une des rencontres, j'avais toujours pour lui le DVD de l'enregistrement. Et je mettais ensuite les DVD à la vente sur mon site, en testant différents niveaux de prix pour trouver la proposition la plus rentable.

Je vous recommande de toujours avoir dans votre offre de formation, un ou plusieurs produits qui sont des enregistrements de vos présentations en direct, et vous permettent donc à votre tour, de former des centaines de personnes... 24h sur 24...sans être là.



Avant, je le faisais avec des DVD. Mais j'ai trouvé mieux, pour ne pas avoir les inconvénients dont je parlais dans la vidéo précédente.

Au fil du temps, j'ai donc créé des produits numériques au travers d'ebooks, de formations en vidéo, et de formations en audio. Plus de 7 millions de personnes ont suivi mes conseils en vidéo. Des milliers de personnes ont acheté mes produits, mes coachings et mes séminaires.

Et voici le secret numéro un de mon succès : Dans tous vos produits, même votre contenu gratuit, vous devez toujours faire référence aux autres produits de votre gamme.

Je me permets d'appuyer sur l'importance de ce point précis.

À chaque fois que vous créez une vidéo gratuite pour Youtube. À chaque fois

que vous écrivez un article pour votre site. À chaque fois qu'un journaliste vous interviewe. À chaque fois qu'on vous invite à faire une présentation en public, que ce soit devant un petit groupe de personnes ou sur une scène immense.

Dans chacune de vos interventions, et également dans chacun de vos produits payants, vous devez systématiquement mentionner au passage les autres produits de votre gamme.

Imaginez bien que si 7 millions de personnes ont vu mes vidéos au fil des années, et que CHAQUE vidéo que je fais mentionne au moins un de mes livres, DVD et séminaires, je n'ai aucune difficulté à vendre mes formations !

En fait, chaque mois, je génère des milliers d'euros de vente de façon totalement passive, parce que des gens qui regardent mes vidéos gratuites depuis un an ou deux, se décident enfin à croire en eux, à croire en leur projet, à passer à l'action, et à demander mon aide !

C'est pourquoi je continue avec cette discipline: systématiquement, dans chaque produit ou chaque vidéo, je parle du reste de ma gamme de produits.

Maintenant, vous allez peut être me poser une question logique.

Vous me direz peut être, "oui mais Sébastien, je veux bien suivre ce conseil, mais comment je fais, si je n'ai pas encore créé mon premier produit ? Ou si j'ai créé mon premier produit, mais je n'en ai pas encore un deuxième à promouvoir ?"

Eh bien la réponse est sous vos yeux. Quand j'ai créé cette carte mentale "P3M", j'ai fait le plan de tous mes projets de produits, services, ateliers, séminaires, coaching... Pour plusieurs années à venir.

Voilà ce que vous devez faire aujourd'hui après avoir regardé cette vidéo.

Faites-vous votre propre plan P3M. Pas forcément le Plan Machiavélique pour -Maîtriser le Monde, j'ai inventé cet acronyme pour rigoler un peu, mais vous pouvez créer votre... Plan... Merveilleux... pour Mériter des Millions ! Ça fait P3M aussi !

Je suis très sérieux : cette vision à long terme est l'un des outils qui m'a permis de devenir un leader de mon secteur, encore et encore, parce que je voyais plus loin dans l'avenir que mes confrères du même secteur.

Revenons à ce plan P3M.

Au final, cette carte mentale P3M a guidé tous les produits que j'ai créés par la suite pendant plus de 3 ans. Et elle contient aussi, à ce titre, toute ma stratégie de communication pour ces produits.

Pour vous parler d'un exemple concret, qu'est-ce qui est nécessaire pour pouvoir envoyer des newsletters ? Il faut commencer par avoir une page de capture afin que les personnes puissent vous donner leur email.

Ensuite, il faut un contacticiel, aussi appelé autorépondeur, pour gérer vos contacts, recevoir les inscriptions et pouvoir envoyer vos emails d'information. Vous pouvez ainsi renvoyer les internautes régulièrement vers votre blog afin de tisser un lien personnel avec eux via vos vidéos ou articles.

Au fil du temps, j'ai réussi à faire entrer mes abonnés dans une sensation de club privilégié, de communauté, où on peut se sentir spécial et chouchuté. Et enfin, j'ai mis en pratique une technique de marketing viral afin de récolter de nombreux abonnés supplémentaires. Plus de 10 000 personnes se sont abonnées à ma newsletter « Séduction » en peu de temps, parce qu'un ami leur a recommandé de s'y inscrire, et ce, gratuitement. Il ne s'agit pas d'affiliation. Simplement vous devez dire aux abonnés de votre newsletter : "si vous aimez ce que je partage, faites suivre autour de vous et je vous ferai parvenir un autre cadeau."

Je n'ai pas eu cette idée dès le tout début. Cette carte P3M est un outil vivant ! Au fil du temps, vous devez la compléter au fur et à mesure que vous avez de nouvelles idées.

Et à cause de cette première carte mentale, je me suis mis à réfléchir. Il me fallait en créer une deuxième : parce que sur la feuille P3M, j'avais la liste de tous les produits que je voulais créer, mais je n'avais pas la liste de toutes les tâches que je devais accomplir.

Une question qui vous est probablement déjà venue à l'esprit : Comment faire pour transformer vos idées et votre savoir en produits concrets, prêts à vendre ? Quels sont tous les rouages permettant de concrétiser vos ambitions, vivre de votre savoir-faire, sans ne plus jamais se soucier de la technique ou de la stratégie ?

Progressivement j'ai listé tout ce qu'il fallait mettre en place pour la création et la diffusion de tous mes produits. Cela ne s'est pas fait en un jour car j'ai tout appris sur le tas. Je rencontrais les difficultés les unes après les autres.

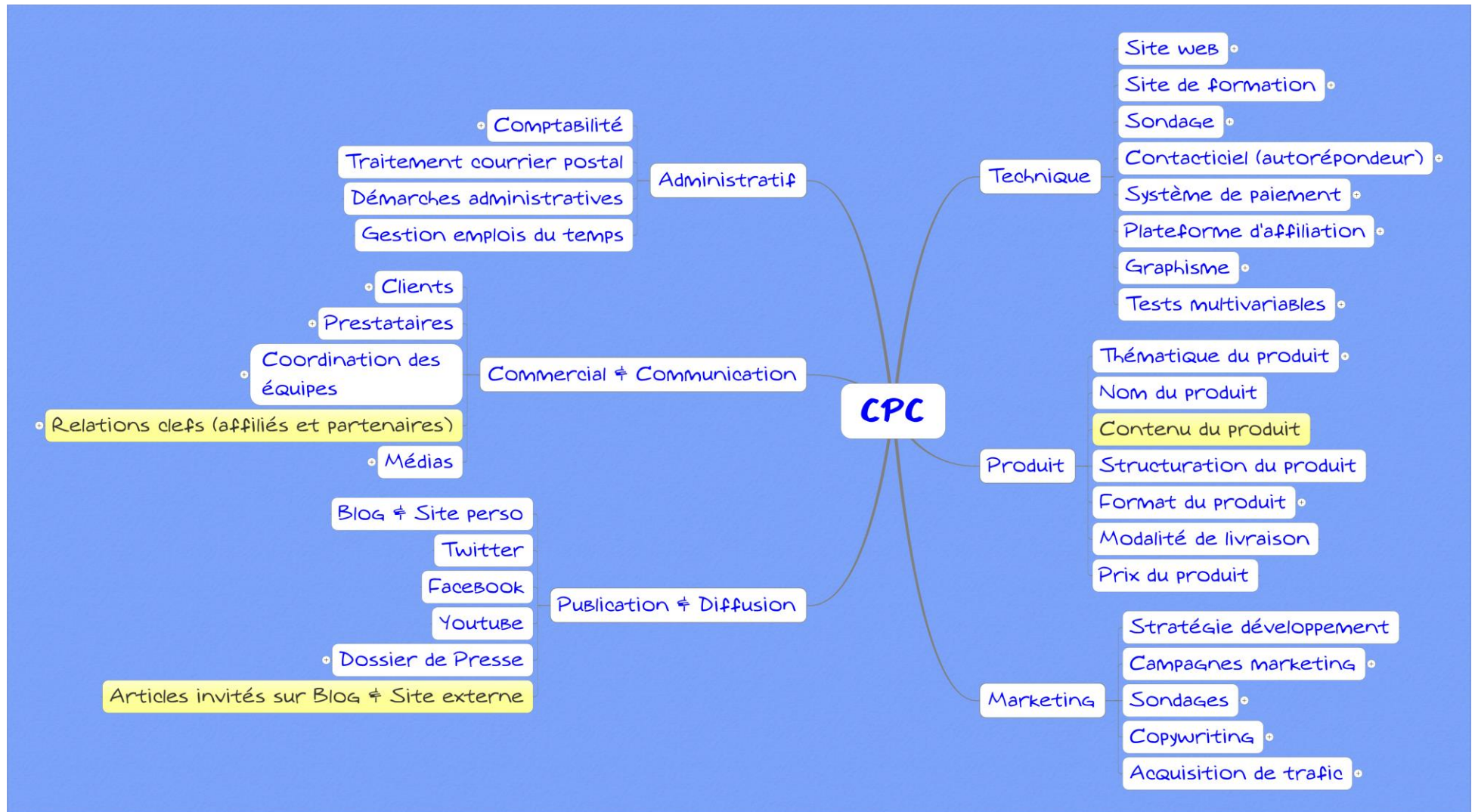
Comme vous, j'ai été confronté à cette montagne de tâches alors que je voulais me lancer. Il m'a fallu retrousser mes manches et prendre la bête à bras le corps. Si vous en êtes au tout début de votre projet, c'est particulièrement frustrant d'en être encore à la case départ parce que tous vos efforts vont dans de la technique informatique, et pas dans ce qui vous intéresse vraiment, partager votre passion avec d'autres.

Par la suite, j'ai été confronté à cette montagne de tâches alors que je voulais me lancer. Il m'a fallu retrousser mes manches et prendre la bête à bras le corps. Si vous en êtes au tout début de votre projet, c'est particulièrement frustrant d'en être encore à la case départ parce que tous vos efforts vont dans de la technique informatique, et pas dans ce qui vous intéresse vraiment, partager votre passion avec d'autres.

Donc à un moment je me suis dit : "C'est quand même étrange non ? Personne ne parle de ces à-côtés lorsqu'on vous vend une formation pour développer votre activité". Et souvent, vous tombez des nues en réalisant la montagne de connaissances et de tâches que vous devez faire à côté pour vendre votre savoir et vos formations.

C'est là que j'ai décidé de créer une nouvelle carte mentale. Et comme j'adore donner des noms à ce que je fais, cette carte, je l'ai baptisée CPC : "le Chemin le Plus Court De 0 à 100 000 euros".

Comme vous pouvez le voir, j'ai divisé cette carte en 7 catégories majeures.



Accrochez-vous, je vais vous guider dans ce document, et ensuite vous pourrez le télécharger et le regarder à tête reposée.

Il y a beaucoup d'informations, mais je n'ai gardé que l'essentiel. Une fois que vous savez tout ce qu'il y a à faire, vous saurez quelles tâches vous devez déléguer à un partenaire ou prestataire, quelles tâches vous devez absolument faire vous-même, et quelles tâches vous pouvez complètement laisser de côté.

Commençons par explorer notre première catégorie, la Technique. Je trouve important de vous détailler ce dont vous avez besoin pour vendre vos formations en ligne de façon massive.

Il vous faut un site ou un blog. WordPress est un très bon outil qui permet de remplir les deux fonctions: avoir un site web avec des pages statiques qui décrivent vos produits, et avoir un blog où vous postez régulièrement vos articles, vos conseils. Le blog est en général votre point d'entrée pour un internaute qui cherche à résoudre un problème précis, trouve la solution chez vous, puis décide de s'inscrire à votre newsletter par email.

Malheureusement WordPress ne fait pas tout ce dont on a besoin dès qu'on le sort des cartons, il faut donc y ajouter de petits programmes en général gratuits qu'on appelle des Extensions. Par exemple Akismet pour éviter de recevoir des milliers de commentaires de spam. Vous trouverez dans le livret PDF offert avec cette vidéo le détail de cette carte mentale CPC, on y liste aussi les autres extensions dont vous avez besoin.

Ensuite, il faudra vous assurer de mettre régulièrement à jour tout cela, le blog et les extensions, pour des raisons de sécurité. Et cela n'est pas une mince affaire puisqu'il y a toujours des petits malins qui cherchent à pirater les sites qui commencent à faire parler d'eux. Dès que votre blog n'est pas à jour, il est facile à pirater.

Wordpress est gratuit. Pour utiliser une plateforme assez sécurisée et bien rapide pour votre blog, je recommande WPENGINE. Il coûte environ 10 euros par mois.

Il faut y ajouter un graphisme personnalisé si vous voulez un look professionnel sur votre site. De nombreuses offres sont disponibles sur Internet allant de cinquante à cinq cent euros.

Un fois votre site principal installé, vous aurez besoin de votre site de formation. C'est le site spécialisé où vous pourrez dispenser votre ou vos formations en ligne. C'est un site privé, parce que vos abonnés doivent y accéder avec un mot de passe. Sinon, pas besoin de payer, votre contenu est disponible en Open Bar à tout va.

Enfin, peut-être aurez-vous besoin d'un forum ou d'autres fonctionnalités pour permettre à vos membres de communiquer entre eux. Pour cette fonction je recommande PrestoMarket qui est un prestataire très professionnel, facile à utiliser et sécurisé. Le tarif de PrestoMarket est de 97 euros par mois mais est dégressif si vous achetez à l'avance votre hébergement sur une longue période.

Vous aurez ensuite besoin de mettre en place des sondages. Cela est possible via différentes plateformes comme SurveyMonkey. Le sondage est un outil indispensable au marketing. Il permet de découvrir le profil exact de vos clients et de déterminer quels produits ils sont prêts à acheter. SurveyMonkey est gratuit, sa version Pro, que j'utilise devient intéressante quand votre activité devient rentable, car elle propose des fonctionnalités particulièrement utiles pour analyser les sondages. Tarif de la version pro, environ 300 euros par an.

Ensuite vient le contacticiel. Certains l'appellent "autorépondeur". C'est le logiciel qui gère les contacts avec vos prospects et clients. Là encore, cet outil est indispensable puisqu'il va vous permettre de récolter les adresses emails de vos visiteurs afin de pouvoir communiquer avec eux et les transformer en clients.

L'outil que j'utilise et recommande est Aweber. Son tarif, moins de 15 euros par mois. Puis le tarif augmente à mesure que votre activité augmente. Pour une entreprise comme la mienne qui gère des centaines de milliers d'abonnés, nous utilisons plusieurs contacticiels avec un coût de 1200 euros par mois. Mais ces mêmes abonnés à nos newsletters rapportent jusqu'à 150 000 euros par mois sur mes diverses activités, c'est donc un investissement qui reste rentable à chaque échelle.

Deux autres outils très importants sont les plateformes de paiement et d'affiliation. Je les regroupe car elles sont parfois liées, ce qui est très pratique. Un système de paiement fiable est primordial car les abandons de panier peuvent représenter un coût énorme. Un abandon de panier, c'est quand un client clique sur le bouton car il veut acheter, mais le processus d'achat est si long ou compliqué que vous le perdez en cours de route, et qu'il ne confirme jamais sa commande.

Par exemple lors de mes tests, Paypal a battu tous les records avec un taux d'abandon de panier de 90% ! Sur 100 personnes qui cliquaient sur "Je veux acheter le DVD", moins de 10 arrivaient à se dépatouiller jusqu'au bout du paiement Paypal.

J'utilise et recommande un autre prestataire, PrestoPay, qui a l'avantage de gérer très bien les abandons de panier. Leur équipe fait même un suivi avec les

clients qui ont du mal à valider leur commande, et ceci permet de sauver des milliers d'euros de chiffre d'affaires, car chaque abandon de panier, c'est de l'argent jeté par la fenêtre. Souvenez-vous de la précédente vidéo: jeter de l'argent par la fenêtre, c'est scandaleux !

Mais PrestoPay n'est accessible que pour les vendeurs faisant plus de 100 000 euros dès le premier mois d'entrée dans le système, et coûte 5 000 euros de frais de dossier de démarrage, puis un petit pourcentage sur les ventes.

Autre outil indispensable :

Dès que vous commencez à recruter des affiliés pour vos opérations marketing, vous aurez besoin d'une plateforme d'affiliation. Elle va vous aider à garder trace des achats de chaque visiteur qui vient sur une recommandation d'un affilié. Vous pourrez ainsi reverser les commissions sur les ventes que les affiliés auront générées. Certaines plateformes sont capables de payer directement à vos partenaires leurs commissions. Cela vaut le coup car cela permet d'économiser l'embauche d'une personne pour faire le calcul des commissions et les reversements.

Comme je vous le disais, j'utilise PrestoPay pour gérer cela à ma place, en même temps que le système de paiement.

Si vous démarrez et ne remplissez pas les conditions d'entrée pour PrestoPay, le meilleur choix est Clickbank.FR.

Tarif : une petite somme d'environ 40 euros pour démarrer, puis un prélèvement au pourcentage sur vos ventes: 1 euro par vente, plus 7.5% du chiffre d'affaires. C'est un tarif sensiblement comparable à celui que facture PrestoPay sur chaque vente.

Vous l'avez deviné, toute cette première partie, tout ce qu'il y a dans cette section technique, vous pouvez et vous devez le déléguer. Je suis sûr que vous êtes déjà en train de vous ennuyer à mourir avec cette énumération ! Alors imaginez à quel point cela peut vous vider de votre énergie vitale au quotidien si vous devez personnellement créer et maintenir tout ça !

Une toute dernière chose sur le plan technique, parce que c'est important. Pour optimiser et améliorer sans cesse vos pages de vente ou de capture d'email, vous aurez besoin d'un outil de tests. Il vous permet de modifier un élément comme la couleur d'un bouton ou bien le titre d'accroche d'une page de vente. L'outil vous fait alors savoir quelle version fonctionne le mieux pour vendre.

Il existe des outils gratuits de test proposés par Google au sein de Google Analytics.

Moi, j'utilise Visual Website Optimizer, simple d'utilisation même quand on n'est pas anglophone. Tarif: environ 40 euros par mois, mais il vous rapportera

bien plus, car il peut doubler les ventes d'un site web du jour au lendemain ! Bon, je suis rentré dans le détail, peut-être trop dans le détail à votre goût, sur le plan technique, donc je vais aller plus vite sur le reste et juste vous montrer les fondamentaux.

La deuxième catégorie est celle de vos produits : Voici les tâches à effectuer.

La thématique du produit dépend avant tout de votre domaine d'activité puis du choix pertinent du sujet abordé. Cette partie-là, il n'y a que vous qui pouvez la faire !

Puis vous devez vous poser la question du format de votre produit, si cela va être un DVD, une formation en ligne, un séminaire ou autres choses.

Il faut définir la structure du produit, c'est à dire le nombre de chapitres, de modules, ce qui est dedans, etc.

Il vous reste alors à réfléchir à la façon dont le produit va être livré. Cela est souvent en fonction du format que vous avez choisi, par exemple par envoi postal ou bien en téléchargement.

Et pour terminer, il vous faut déterminer son prix de vente.

Toute cette zone peut être déléguée si vous trouvez une équipe compétente pour encadrer votre contenu, mais vous devez garder un droit de regard sur les décisions finales.

La catégorie suivante est celle qui va s'occuper de la vente de vos produits. Il s'agit du marketing :

Et la première chose à mettre en place, c'est une stratégie pour le développement de votre activité.

Une fois que vous avez mis en place votre plan d'action, vous allez définir qui sont vos clients et ce qu'ils veulent acheter grâce au sondage dont nous avons parlé dans la catégorie Technique. Ici, il s'agit de créer les questions et de l'analyse des réponses pour pouvoir les exploiter à l'étape suivante.

Et cette étape c'est la rédaction. Vous allez rédiger votre page de vente, votre script vidéo si vous faites la vente en vidéo. Vous allez rédiger les emails à envoyer à vos abonnés et à vos clients, en vous servant de votre contactiel ou autorépondeur.

Enfin, vous devrez vous occuper de l'acquisition de trafic. C'est à dire de faire en sorte qu'il y ait des visiteurs sur votre site où se déroule la vente. Vous pouvez faire de la publicité, créer des partenariats ou travailler le référencement de votre site.

Clairement, le marketing, hop! Ça se délègue à la seconde où vous trouvez quelqu'un pour le faire. Et dans la vidéo précédente, je vous ai donné mon Kit Spécial Délégation pour savoir comment communiquer avec un Marketeur ou un rédacteur pour qu'il transforme votre idée en texte vendeur.

Nous arrivons à la catégorie Publication & Diffusion. Cette catégorie parle de votre rapport avec votre communauté : vos clients ou vos abonnés. Elle répertorie tous les endroits où vous devez régulièrement publier des articles ou du contenu afin de favoriser votre présence sur Internet mais aussi garder le contact avec vos lecteurs dans le but de les transformer plus tard en clients.

Nous retrouvons donc ici les réseaux sociaux comme Facebook ou votre chaîne Youtube, mais aussi naturellement votre blog et votre site. Les communiqués de presse tombent dans cette catégorie car ils peuvent vous ouvrir les portes d'une interview télévisée ou d'un article dans la presse écrite. J'y ai aussi référencé les publications sur des sites tiers, que ce soit sous la forme de réponse sur un forum ou d'article invité sur un blog.

En général, dès que vous avez monté une équipe qui vous épaula sur le marketing, ils prennent aussi en charge ce domaine de Publication et Diffusion.

L'avant dernière catégorie touche aux rapports commerciaux.

Et le premier canal de communication que vous devez avoir est celui avec vos clients via le service après-vente.

Ensuite, vous devez rechercher, recruter et gérer vos différents prestataires comme le technicien qui s'occupe de votre site. J'ai donc pris en compte dans votre liste d'activités le fait que DÉLÉGUER est aussi une activité, qui prend du temps.

Vous devez aussi mettre en place l'organisation interne afin de coordonner vos équipes pour qu'elles puissent travailler de concert.

Vous aurez aussi à rechercher et gérer les affiliés pour vos campagnes marketing.

Et enfin, avoir une attention particulière pour les médias ce qui vous permettra de diffuser vos communiqués de presse.

On peut déléguer énormément de rapports commerciaux, mais ce sera toujours à vous de négocier et conclure vos plus gros partenariats, parce que cela nécessite un contact personnel.

Nous arrivons enfin à la dernière catégorie. Et si vous êtes comme moi, alors vous voulez en entendre parler le moins possible, j'ai nommé l'administratif.

Parmi les tâches administratives, on trouve la comptabilité avec la gestion des différents budgets de l'entreprise. Mais nous avons aussi le traitement du courrier, les démarches administratives et la gestion des emplois du temps avec les prises de rendez-vous, organisation de voyage et tout le tintouin.

L'administratif est la PREMIÈRE tâche à déléguer, ex æquo avec la technique, et avant même le marketing.

Je vous montrais tout à l'heure ma carte mentale P3M et la centaine de produits qui en sont issus.

Comprenez bien que ce n'est pas moi qui grave les DVD sur mon ordinateur, ni qui envoie le mot de passe des formations en ligne à un client, ni qui fait parvenir un email à chaque personne qui s'inscrit à ma lettre d'information. Et c'est précisément pour cela que j'ai pu vendre plusieurs millions d'euros de mes produits et services.

Et c'est grâce à cette carte mentale CPC que j'ai pu en arriver là. D'ailleurs laissez-moi vous montrer en couleur tout ce que vous devriez arrêter de faire vous-mêmes, c'est simplement tout ce qui est en gris !

Laissez-moi faire mon Monsieur Météo. Tout d'abord, au Nord-Est, vous devez déléguer la Technique qui fait froid dans le dos. Au Nord-Ouest, vous devez déléguer une pluie de tâches Administratives. Puis en allant progressivement vers le Sud, vous allez vous faire aider pour tout ce qui est en gris, et échapper à ce destin maussade qui semblait vous être destiné. Les seules tâches qui doivent vous rester au final sont celles qui font rayonner le Formateur en vous. Décider de votre direction, Créer du contenu, Maintenir des relations importantes. Et là, l'avenir sera au beau fixe.

Vous comprenez maintenant l'étendue des postes que vous avez tout intérêt à déléguer. Si vous ne le faites pas, vous devrez vous former et prendre le risque de mal faire chacune de ces tâches. Cela ne fera que nuire à votre croissance et à vos résultats. Vous ne pourrez pas toucher autant de clients que vous le souhaitez. Car vous vous serez condamné tout seul à opérer à petite échelle.

C'est même d'ailleurs pire que cela. Comme vous devez tout gérer, vous ne pouvez traiter les demandes au Service Clients qu'une seule fois par semaine. Donc non seulement vous avez peu de clients mais en plus vous leur tendez le bâton pour vous faire battre ! Ces délais à rallonge occasionnent du mécontentement et surtout des demandes de remboursements. Alors que vous avez BESOIN de cet argent et que vous l'avez peut-être même déjà dépensé pour payer vos factures en retard du mois dernier !

Si vous êtes comme moi, en découvrant toutes les compétences nécessaires

pour développer votre activité en ligne, vous vous êtes senti dépassé par cette montagne. Et vous vous êtes dit : Si seulement j'avais le bon partenaire, à qui déléguer tout ce casse-tête de la technique et du marketing, alors je pourrais enfin vivre de mon expertise, me consacrer à 100% à ma passion, et toucher des milliers de personnes.

Mais la première chose qui vous est peut-être venue à l'esprit, c'est sûrement : "oui mais je n'ai pas de quoi payer tous ces gens". Et je vous comprends parfaitement car j'étais dans la même situation que vous. Mais depuis, j'ai trouvé une solution et je vous l'explique en détail dans la prochaine vidéo.

Mais chaque chose en son temps. Aujourd'hui, j'ai partagé avec vous le plan d'action de mon Projet Machiavélique pour Maîtriser le Monde. Je vous ai aussi montré la carte de toutes les compétences, toutes les tâches qu'implique le développement de votre activité. Je vous ai montré combien il était primordial, pour passer à la vitesse supérieure dans votre activité, de trouver de bons partenaires. De trouver des prestataires compétents afin de déléguer toutes ces tâches qui ne vous ressemblent pas.

Il est impératif que vous dressiez, vous aussi, votre plan d'action P3M. Le simple fait de poser par écrit ce plan d'action va, non seulement vous aider à élaborer naturellement une stratégie de croissance pour votre activité, mais cela va aussi vous permettre d'identifier, clairement, tous les postes clefs que vous devez déléguer. Notez ceci car c'est important : Il est bien souvent plus rentable de laisser des professionnels faire les tâches qui ne vous correspondent pas. Cela vous permet de vous concentrer sur ce que vous savez faire, sur ce que vous aimez faire.

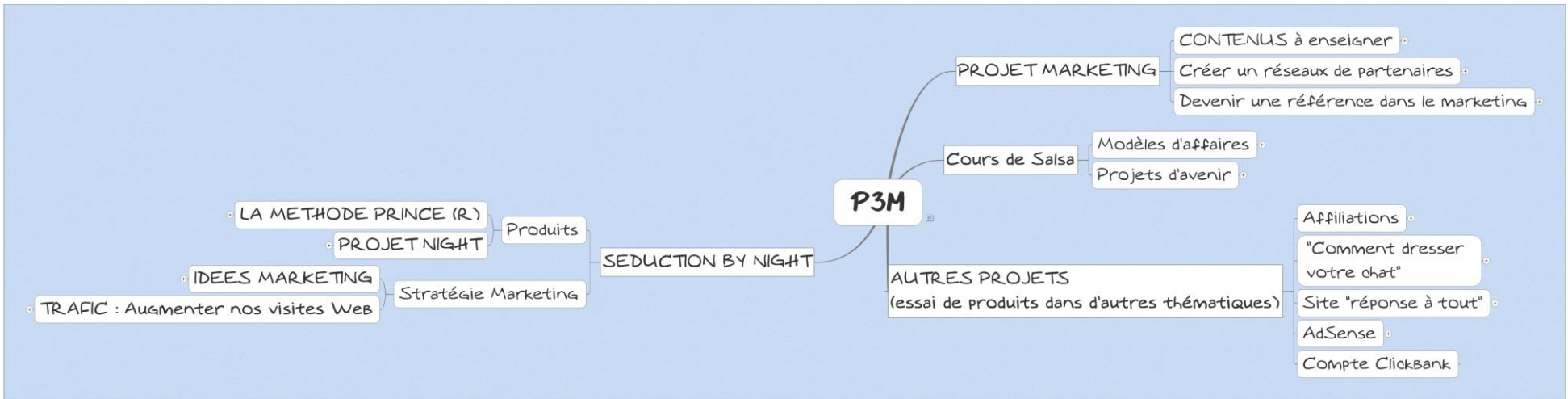
Dans la prochaine vidéo, je vous montrerai comment régler vos problèmes techniques une bonne fois pour toutes, et à qui déléguer quelles activités. Je vous expliquerai comment constituer l'équipe idéale, la Dream Team, pour vous seconder efficacement afin que vous puissiez vous consacrer pleinement à votre passion et garantir le développement de votre activité sur le long terme.

On se retrouve très vite pour la prochaine vidéo. Je serai ravi de vous répondre directement dans les commentaires et aussi dans une future vidéo si vous avez des questions. À très vite !

PRISE DE NOTES

PRISE DE NOTES

PRISE DE NOTES

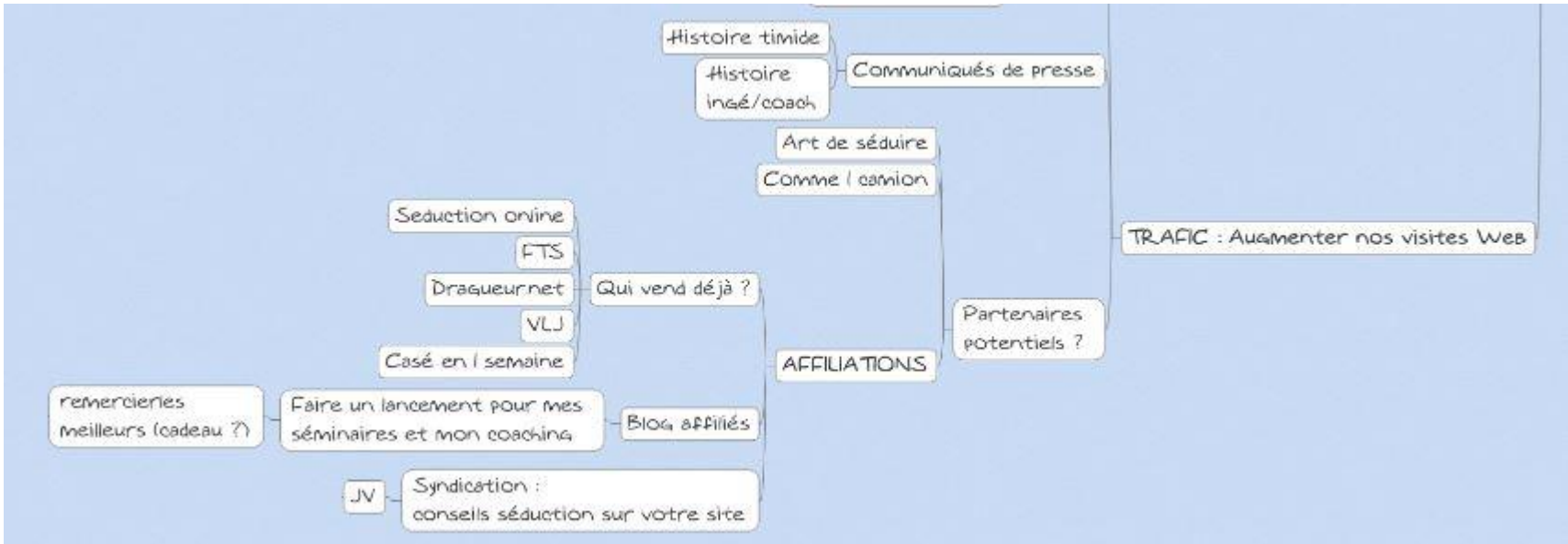




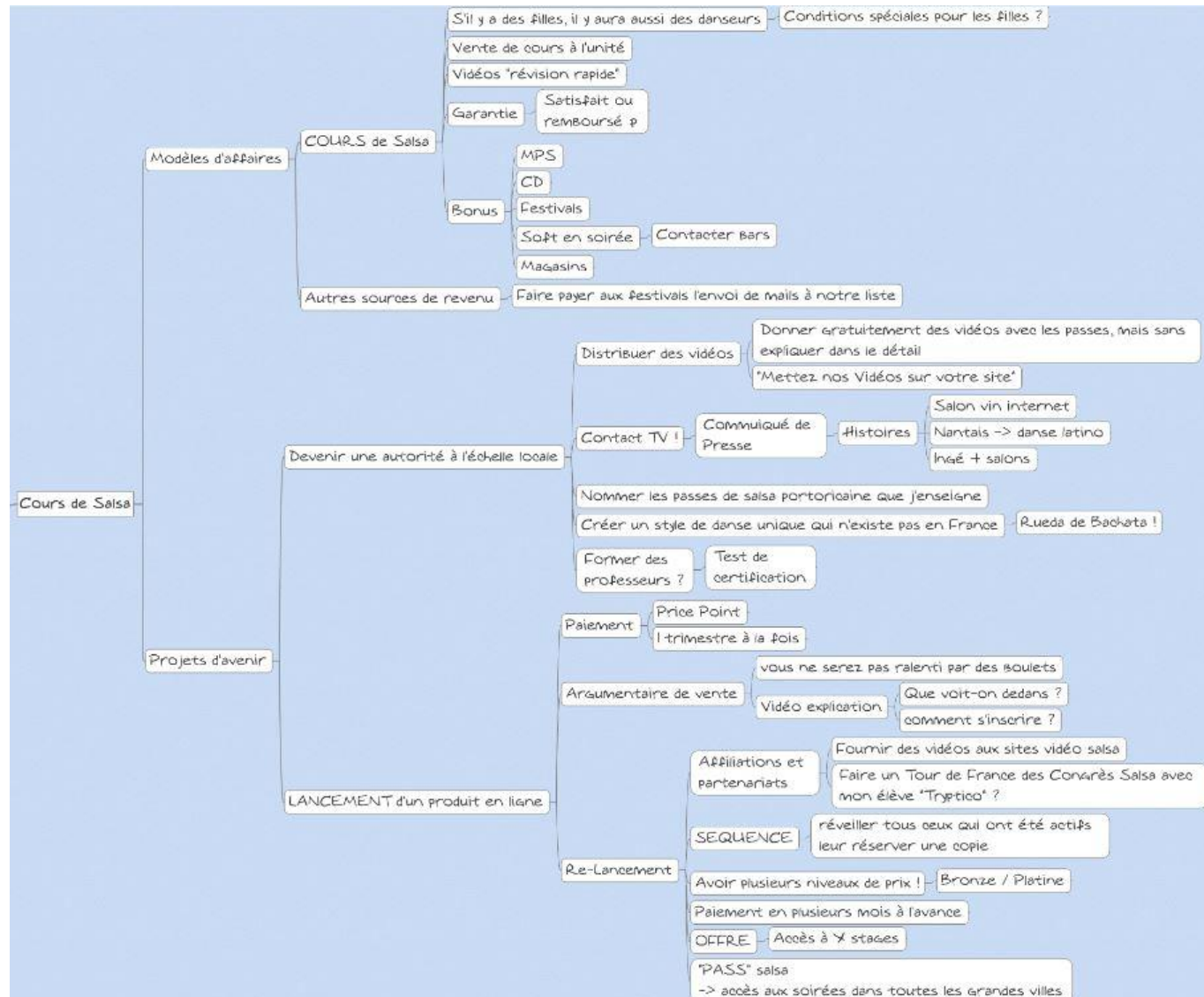


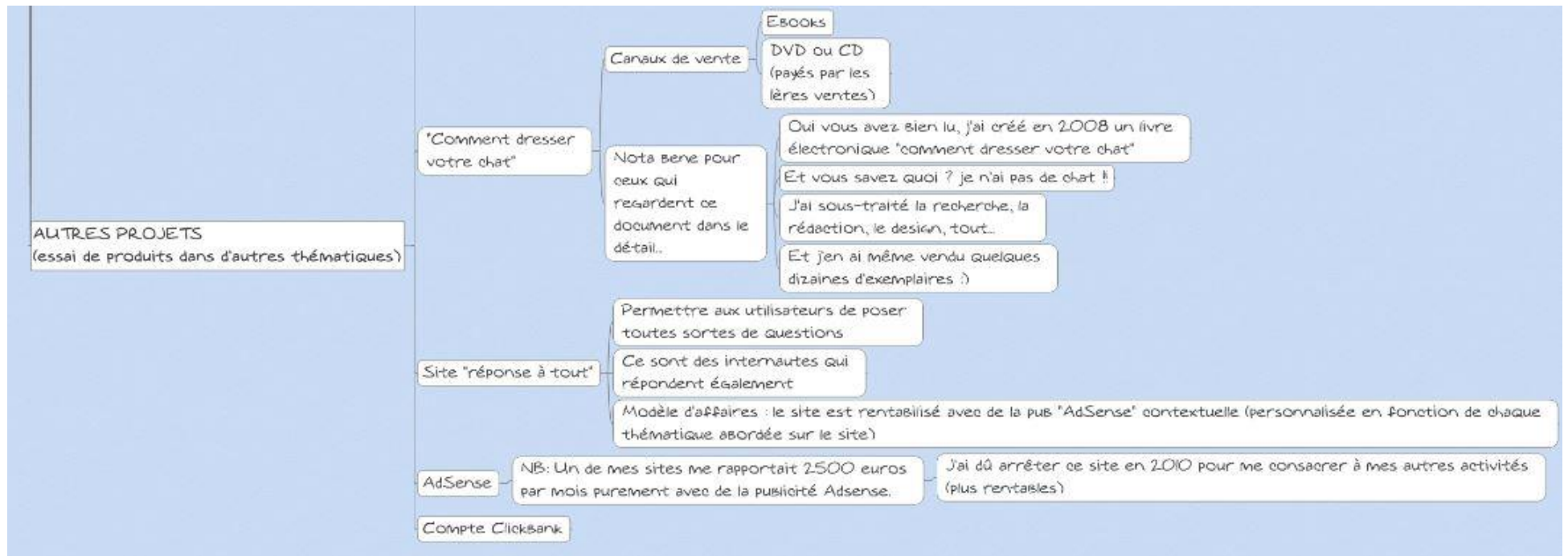


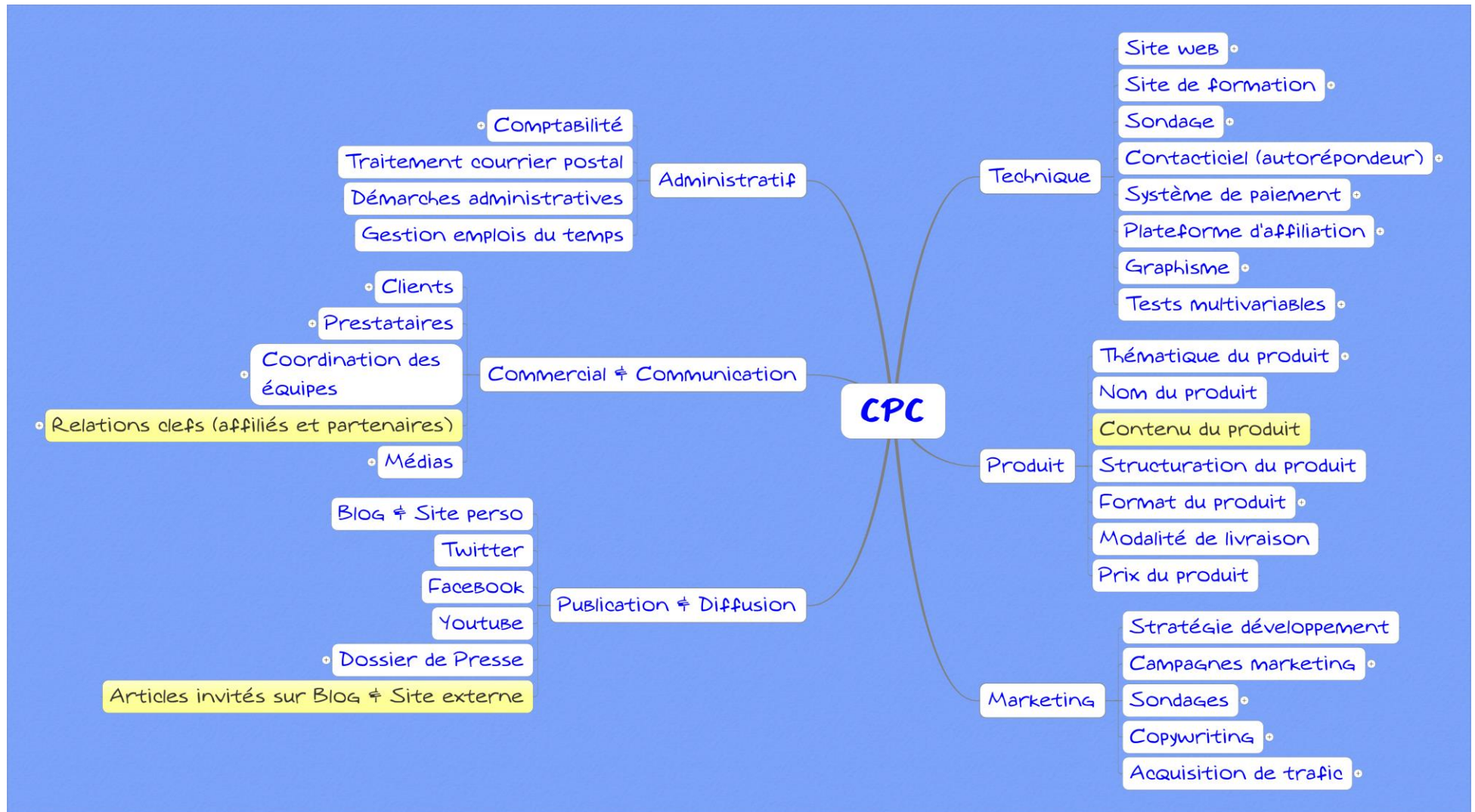




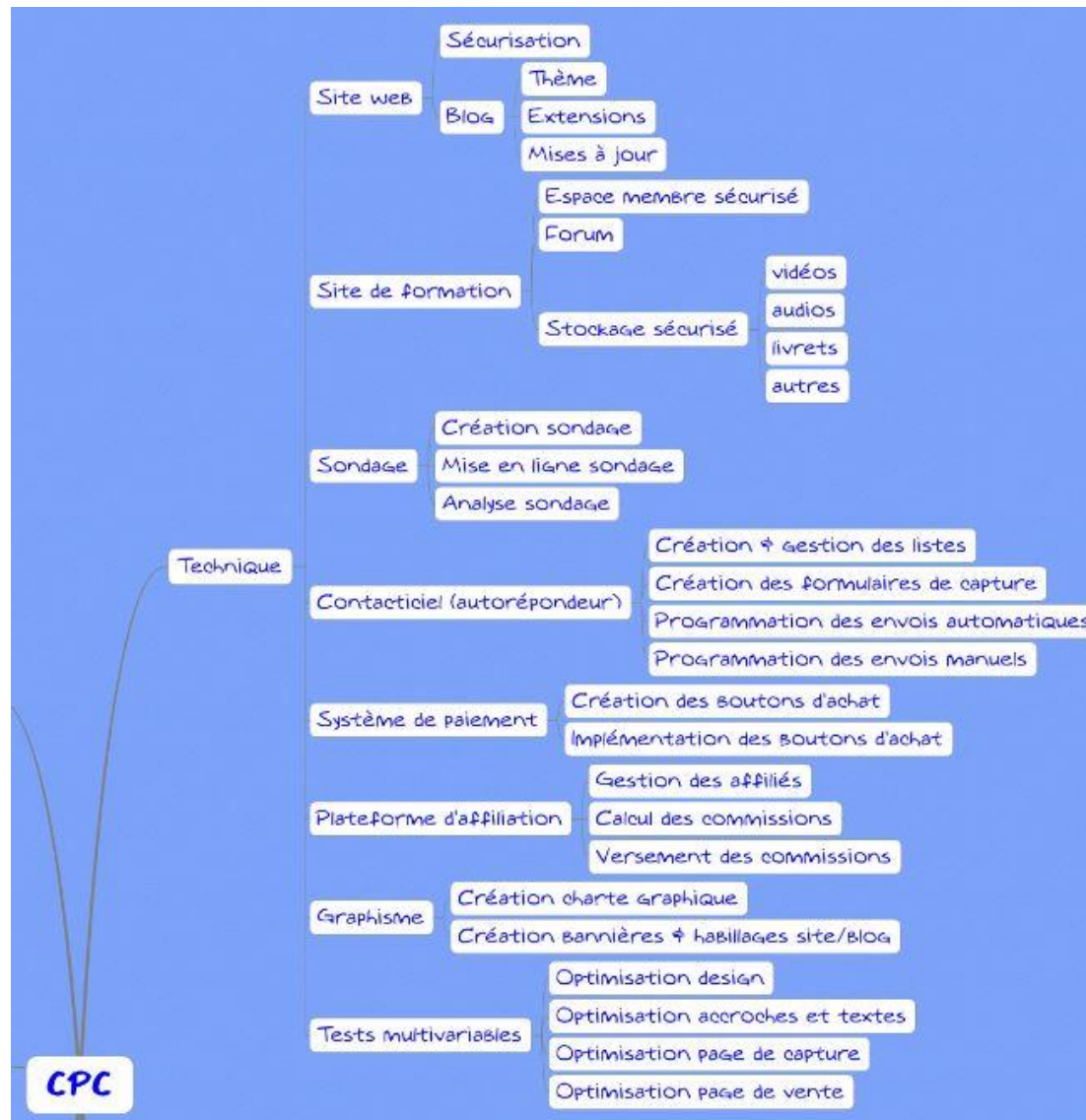




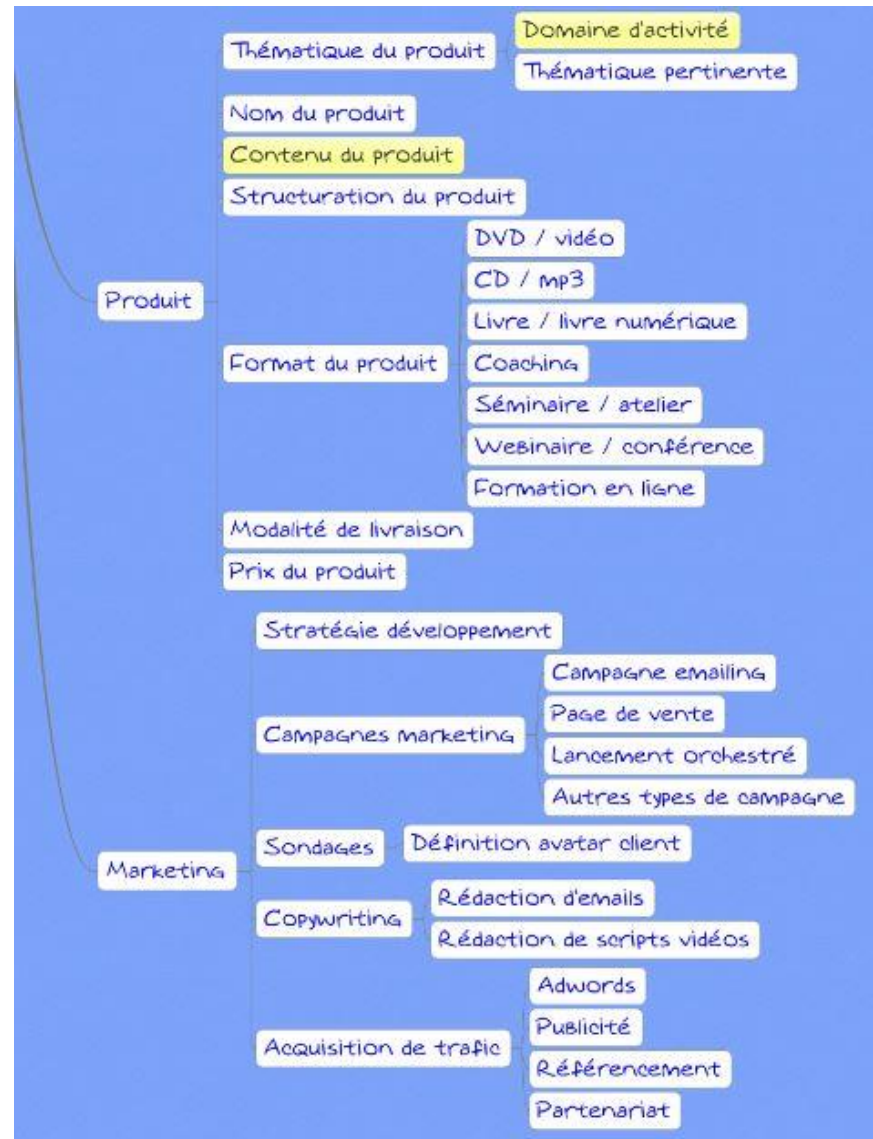












QUI EST SÉBASTIEN NIGHT ?

Sébastien, surnommé « Le Marketeur Français », est un Consultant en Marketing et en croissance explosive qui peut aider votre entreprise sur Internet à générer de forts volumes de ventes en faisant de votre marketing un événement et en transformant vos clients en « fans ».

Les succès de Sébastien avec le lancement de ses propres produits et services l'ont amené à créer les Editions ToutChange : une structure qui accompagne les formateurs pour leur permettre de se concentrer sur leur expertise, vivre confortablement de leur savoir, et toucher des millions de personnes.



Pour contacter Sébastien afin de bénéficier de son expertise en marketing pour développer votre entreprise, visitez: www.ToutChange.

Ce livret vous a été remis en complément de la vidéo de formation « Le Crayon à 1 Million ! ». Vous pouvez librement l'imprimer, le prêter, ou le faire suivre à un entrepreneur qui appréciera les conseils et les stratégies marketing présentées ici, à condition d'inclure un lien vers la source :

<http://toutchange.com/le-plan-machiavelique/>

Vous ne pouvez pas mettre ce document en téléchargement sur votre propre site Internet.