



FEUILLE DE ROUTE MODULE 5

Voici les actions que vous devez mener au sein de ce Module.

Ce document a pour but de vous aider à percevoir ce qui doit être mis en place. Libre à vous de gérer votre organisation, n'oubliez pas que l'action vous fera avancer.

TÉLÉCHARGER ET LIRE LA FEUILLE DE ROUTE

Le document présentant votre plan d'action pour le module. Libre à vous de vous organiser pour mettre en place ces actions. L'important est que tout soit coché à la fin de votre formation.

PRÉPARER LES SÉQUENCES MAILS

Rédigez et programmez vos séquences mails pré et post webinaire sur votre autorépondeur selon les modèles donnés. Calculez bien les dates et horaires d'envoi en fonction de la date de votre masterclass.

CRÉER LE QR CODE CALENDRIER

Créez le QR code que vous allez pouvoir mettre dans votre masterclass afin que les personnes qui veulent réserver un appel avec vous puisse le scanner et arriver sur le calendrier de réservation

FAIRE VALIDER LA MASTERCLASS ET L'OFFRE

Votre masterclass et votre offre doivent être à présent terminées. Faites les valider en ouvrant un ticket sur votre espace membre afin qu'un membre de l'équipe vous donne le feu vert pour effectuer votre masterclass.

PARAMÉTRER VOTRE WEBINAIRE

Prenez Zoom Webinaire pour une durée mensuelle et paramétrez votre session webinaire techniquement. Gérer les aspects concernant le chat. Une masterclass "essai" peut être organisée avec la communauté



FEUILLE DE ROUTE MODULE 5

Voici les actions que vous devez mener au sein de ce Module.

Ce document a pour but de vous aider à percevoir ce qui doit être mis en place.

Libre à vous de gérer votre organisation, n'oubliez pas que l'action vous fera avancer.

EFFECTUER VOTRE MASTERCLASS

C'est parti, lancez vos campagnes publicitaires et effectuez votre masterclass. Afin d'avoir des résultats, vous devrez effectuer plusieurs sessions en faisant les petits ajustements nécessaires sur ce qui n'a pas marché.

NOTER LES STATISTIQUES (KPI)

Remplissez après chaque session masterclass les KPI dans le tableau modèle donné. Les chiffres vous permettront de savoir ce qui doit être amélioré. C'est la clé de la réussite.

EFFECTUER LES APPELS DE PRÉ-QUALIFICATION

Pour chaque personnes ayant réserver un RDV, effectuez un appel de pré-qualification afin de s'assurer qu'elle est dans le profil et qu'elle sera bien au RDV le jour J. Suivez le modèle donné.

EFFECTUER VOS CALL EN VISIO

Soyez disponible pour vos calls, c'est le moment crucial. Mais attention pas de pression. Suivez le script donné et imaginez que vous êtes en entretien avec votre meilleur(e) ami(e). C'est le prospect qui parle en majorité. Présentez votre offre.

ADAPTER VOTRE STRATÉGIE PUBLICITAIRE

En fonction de vos résultats, adaptez votre stratégie publicitaire. Pensez à tester plusieurs audiences mais surtout plusieurs créas régulièrement. L'outil de publicité Meta est de plus en plus automatique pour vous faciliter la tâche