

MODULE 1 : Les fondamentaux d'un business sur internet

Avant de foncer : comprendre l'ordre des choses !

Les objectifs et la philosophie de GVI

Comprendre le marché sur Internet !
(Indispensable avant de se lancer ou pour se repositionner)

Identifier un marché rentable et qui rapporte sur le long terme !
(Indispensable avant de se lancer ou pour se repositionner)

Comprendre Internet (pour le business) !
Transformer Internet en votre centre commercial géant.

Les 5 éléments à avoir en place pour commencer à vendre (Introduction)

Pourquoi et comment Internet permet de s'enrichir rapidement avec un Lifestyle hors norme !

MODULE 2 : Définition et premiers pas dans le vocabulaire, concepts et outils de l'infopreneuriat et du business sur internet.

Page de capture d'email, landing page, lead-magnet, Thank you page/ page de remerciement, "optin"

Tunnel/ funnel/ séquence de vente

Auto-répondeur, Liste de contact / Liste mail

Bon de commande et processeur de paiement

Trafic et conversion

Site internet, URL et nom de domaine

Hébergeur / Hébergement internet

MODULE 3 : État d'esprit et meilleures pratiques pour réussir sur Internet.

Oubliez tout, vous ne savez rien ! (L'état d'esprit de la réussite sur le Web)
Pour réussir, il FAUT visionner ce module.

Ce qu'il ne faut JAMAIS faire (et que 99 % des débutants font)
+ Les 14 meilleures pratiques à implémenter immédiatement !

INTRODUCTION aux différents BUSINESS MODELS qui fonctionnent sur le Net !
(Vous y trouverez le vôtre) :

Le coaching en ligne

Formation en ligne/ Infoproduit

Formation de groupe physique ONE Shot

"Mastermind" en ligne et physique

Les Abonnements : formation, Box mensuelle, newsletter payante.

L'affiliation
Placement de produit, sponsoring
E-commerce
Prestation de service (down for you)

Mon parcours et ma stratégie internet décryptée : la meilleure manière de se lancer et de réussir quand on est débutant.

**MODULE 4 : Lancer votre business sur internet, l'étude de marché.
Que vais-je faire, pourquoi et comment ?**

Définir son secteur d'activité

Comment identifier un marché porteur ? La seule et unique question à se poser

Comment s'injecter au coeur d'Internet et être vu par vos clients ! (introduction)

MODULE 5 : Créez une audience de personnes qui achètent vos produits et apprenez à communiquer avec elle

Créer son audience : créer du contenu gratuit et le diffuser

Avoir des clients à votre disposition en récupérant les bonnes adresses email

Communiquez intelligemment et régulièrement avec votre audience pour VENDRE MASSIVEMENT

Créez ou devenez une marque et vendez vos produits 3 fois plus cher : introduction au Branding et Personal Branding

MODULE 6 : Les plateformes pour exister et vendre sur internet

Important : à voir ABSOLUMENT et AVANT les autres vidéos du module

Les autorépondeurs : sélection des meilleurs autorépondeurs

Tutoriel pas à pas : Créer un site et sa première page internet sur wordpress

Acheter un nom de domaine

Acheter l'hébergement

Installer Wordpress

Installation d'un thème (visuel de votre site)

Installation de l'outil le plus puissant et économique pour créer des pages sublimes sans aucune connaissance informatique (mon page builder préféré)

Créer sa première page internet

**MODULE 7 : Faire une entrée fracassante sur Internet.
Entrer dans le marché et préparer votre positionnement**

Qui allez-vous être sur internet ?

Créer votre identité ou celle de vos produits !

Constituer votre audience qui achète !

(quelques dizaines de clients suffisent)

DIGITALISER votre société traditionnelle et transformer votre activité en Infopreneuriat ! (Peu importe votre activité actuelle)

Les 6 points à mettre en place pour créer son business en ligne automatisé rapidement et efficacement ?

1/ Site personnel ou du produit et du contenu gratuit

2/ Les réseaux sociaux

3/ Un "lead magnet" affiché sur une page Internet

4/ Les pages de vente et bons de commande

5/ Lieu virtuel ou réel pour délivrer le produit

6/ Un service après vente

MODULE 8 : Un site internet + Réseaux Sociaux + Lead Magnet = la formule magique pour acquérir des prospects en MASSE

Votre site personnel (introduction)

Les Réseaux Sociaux (introduction)

Le Lead Magnet : Le Cadeau pour obtenir les mails de votre audience (introduction)

Mon parcours et ma stratégie internet décryptée : la meilleure manière de se lancer et de réussir quand on est débutant.

Module 9 : La méthode pour transformer un inconnu en client et un client en adepte

Transformer un inconnu sur un réseau social en prospect : étude de cas COMPLÈTE

Transformer un prospect en client.

Les différents types de prospect et quoi leur dire pour les transformer en clients !

Prospect froid, prospect tiède, prospect chaud, prospect bouillant.

Module 10 : Création d'une page de capture d'e-mail qui convertit 10 fois plus

Page de capture : un des dispositifs les plus importants dans le business sur internet.

Comment créer une page de capture qui convertit 10 FOIS PLUS qu'une page traditionnelle (la méthode complète).

Module 11 : La pyramide des produits en infopreneuriat. Quoi vendre ? à qui ? à combien ? sous quelle forme ?

Transformer un inconnu sur un réseau social en prospect : étude de cas COMPLÈTE

Comment fixer des prix élevés et vendre quand même?

La forme des produits : une multitude de possibilités !

Quel produit créer et vendre ?

Croître, augmenter son Chiffre d’Affaires et ses bénéfices, d’année en année ! Faire progresser un client dans votre pyramide de produit.

MODULE 12 : Création de vidéos adaptées au business sur internet (nous faisons des vidéos pour du chiffre d’affaires...pas pour le cinéma)

Pourquoi et comment faire rapidement des vidéos adaptées au business en ligne

Comment se filmer (image + son) efficacement sans exploser son budget ?

Les 5 points VRAIMENT importants en vidéo : vous devez les maîtriser !

Comprendre quand utiliser un smartphone, un appareil photo ou une caméra !

Tournage intérieur, extérieur avec ou sans mouvement : devenir un pro avec un budget réduit !

Lumière : voici quoi acheter ! (Les références exactes de ce que j’utilise chaque jour).

Son : voici quoi acheter ! (Les références exactes de ce que j’utilise chaque jour)

Stabilisation : voici quoi acheter ! (Les références exactes de ce que j’utilise chaque jour)

MODULE 13 : Maîtriser les réseaux sociaux

Cartonner et gagner de l’argent sur les réseaux sociaux (même avec une audience de moins de 1 000 personnes)

Comment communiquer sur les réseaux sociaux pour gagner de l’argent (les vues n’intéressent pas les infopreneurs rentables)

Atteindre son audience et vendre (gratuitement ou en payant)

Réseaux sociaux : Maîtriser le Reach

Comprenez le Reach une fois et vous maîtriserez les réseaux sociaux toute votre vie.

(+ Les erreurs qui tuent vos réseaux sociaux)

Réseaux sociaux : des règles invariables à maîtriser et des changements à épouser. Connaître ce qui ne change jamais pour mieux s’adapter aux changements et toucher votre audience d’année en année

MODULE 14 : Développer son audience et vendre sur Youtube : les règles cachées pour réussir en vidéo sur les réseaux sociaux

Définir l'univers de sa chaîne Youtube

Fréquence de publication et stratégies pour lancer ou relancer votre chaîne YOUTUBE

Comment créer une vidéo adaptée à YOUTUBE qui va être vue par vos clients ou futurs clients ! Les étapes de A à Z

- 1/ Les sujets qui fonctionnent TOUJOURS :
- 2/ L'angle de traitement du sujet pour marquer les esprits.
- 3/ Créer un titre pour faire des vues
- 4/ La miniature qui fera cliquer DES FUTURS CLIENTS
- 5/ Le storytelling : une manière de raconter les choses puissantes
- 6/ L'engagement : faites en sorte que votre audience agisse !
- 7/ Le watch-time : plaire à youtube et à votre audience

MODULE 15 : Développer son impact sur Facebook et faire croître son business (+ de reach, + de prospects, + de clients)

Cartonner sur Facebook (introduction à ne pas louper)

Facebook : créer une publication efficace !
(qui touche votre audience cible et la transforme en client)

Comprendre les spécificités de Facebook

Utiliser les bons formats et les bonnes pratiques

Créer des audiences de plus en plus qualifiées

Le pixel Facebook : maîtriser cet outil extraordinaire.

Installation, utilisation, meilleures pratiques

Module 16 : Maîtriser la publicité sur Facebook et obtenir plus de 200 nouveaux mails par jour !

Publicité Facebook : créer un événement de conversion

Publicité Facebook : créer une audience personnalisée

Publicité Facebook : créer une audience similaire

Publicité Facebook : en direct création d'une publicité 1/2

Publicité Facebook : en direct création d'une publicité 2/2

Analyser les résultats de ses publicités et les améliorer continuellement

"Scaler" et avoir de gros résultats

MODULE 17 : Cartonner sur Instagram (le module Instagram vient compléter celui de Facebook)

Ce que vous ne devez absolument jamais faire sur Instagram

Comprendre les spécificités d'Instagram et donner ce que le public souhaite

Utiliser les bons formats et les bonnes pratiques

MODULE 18 : Comment créer une audience lorsqu'on part de zéro

Toutes les étapes expliquées dans le détail

Module en immersion : cas pratique avec la création,
en partant de zéro, de l'un de mes Business (Le Mastermind Edition)

MODULE 19 : Comment devenir un PRO du copywriting : écrire pour vendre, utiliser les leviers psychologiques qui vont retenir l'attention de vos prospects et les pousser à l'achat

Ecrire pour vendre : une compétence qui vaut de l'or

Comment écrire vite et bien même si vous n'êtes pas bon en écriture et que vous faites des fautes d'orthographe !

Rédiger de bons e-mails impactants qui poussent à l'action

Améliorer le taux de délivrance de vos mails (jusqu'à x2 !)

Analyse complète d'une page de vente

Analyse complète d'une vidéo de vente

Analyse complète d'une publicité qui transforme

MODULE 20 : Vente sur Internet

Toutes les occasions qui permettent de vendre

Organiser et gérer des promotions

Comprendre la fixation des prix, gérer son Chiffre d'Affaires et ses bénéfices

Vendre à un prix élevé : pourquoi et comment faire?

MODULE 21 : Organiser et vendre son propre séminaire

Les séminaires classiques

Moins de 20 personnes, moins de 50 personnes, de 50 à 100, de 100 à 500, 500+
(lieux, prix moyen, comment faire)

Week-end en immersion / Workshop/ Bootcamp/ Stage (contenu et exercices ressortir opérationnel)

Module 22 : Organiser et vendre son propre Mastermind

Qu'est-ce qu'un mastermind et qu'est-ce que vos clients attendent ?

Le contenu d'un Mastermind applicable à l'intégralité des domaines de formations (découvrez quoi faire dans votre Mastermind, peu importe votre domaine d'activité)

Créer une offre que vos clients ne peuvent pas refuser

MODULE 23 : Vendez vos produits en webconférence

Pourquoi la webconférence fonctionne et comment vous en servir

Les outils de la webconférence

Timing de la webconférence : avant pendant après

Préparation de la webconférence et acquisition des participants

La webconférence en elle-même : les temps et le plan d'une webconférence qui vend

L'après webconférence comment vendre encore

La fréquence des webconférences

L'automatisation de la webconférence : vendez sans rien faire !

MODULE 24 Tunnel de ventes par séquence de mail et ventes automatisées

Les erreurs faites par les débutants : voici ce que vous ne devez PAS faire

Comment faire en sorte que votre séquence de mail rapporte de l'argent ?

Clefs en main voici une des séquences type que j'utilise et qui fonctionne : (séquence n°1)

Clefs en main voici une des séquences type que j'utilise et qui fonctionne : (séquence n°2)

MODULE 25 : Devenir un acteur majeur de l'industrie avec les lancements organisés en 4 vidéos. Je dévoile en INTÉGRALITÉ la méthode de vente la plus puissante sur Internet

Un lancement organisé permet de n'importe quoi n'importe quel type de produit

Le plan des lancements organisés :

- La séquence
- Pré-lancement
- PLC1
- PLC2
- PLC3
- PLC4
- Le retargeting
- L'ouverture des ventes
- La webconférence pour faire le w

- La fermeture des ventes
- Le re-open.