



9 MOYENS D'ATTIRER DES CLIENTS DANS VOS FORMATIONS

Voici une nouvelle vidéo de Lorenzo Pancino, fondateur de LearnyBox, qui vous livre 9 secrets pour attirer des clients dans vos formations !

Si vous voulez recevoir gratuitement, toutes les semaines, les meilleurs conseils de Lorenzo pour vous aider à transmettre votre passion, votre expertise ou votre savoir de par le monde, rien de plus simple, cliquez sur le bouton : [« S'ABONNER »](#) !

Présentation

Sur LearnyBoxTV, vous pouvez retrouver de nombreux conseils qui vous permettront de créer, vendre et animer vos formations en ligne, même si vous n'avez aucune connaissance technique ou des notions spécifiques en marketing.

Vous avez décidé de lancer une formation sur internet et vous vous posez la sempiternelle question : Comment attirer les prospects intéressés par vos formations en ligne et vendre automatiquement vos programmes, vos méthodes, vos formations ?

Voici 9 moyens simples d'attirer vos futurs clients, fans de vos formations sur internet !

Le plus important pour vos formations

En étant formateur ou coach, si vous ne savez pas comment faire pour attirer des tonnes de prospects intéressés par vos formations et surtout comment vendre vos formations en ligne, voici quelques conseils :

Pour démarrer un business de formation en ligne, le plus important n'est pas de créer votre contenu ou votre méthode, d'écrire, de faire votre vidéo, etc.

En changeant votre « Waouuu » d'expert en « **Waouuu, comment je vais vendre mon programme ?** », vous n'aurez pas travaillé pour rien durant des mois et n'aurez pas perdu : énergie, temps et argent.

En pensant « *Qu'est-ce que j'ai fait aujourd'hui pour attirer des prospects vers un contenu gratuit à forte valeur ajoutée ?* », vous ferez grossir votre base de données de mail, de leads.

Comment faire pour attirer des prospects potentiels intéressés par vos solutions ?

Le concept est simple, avec **une garantie et une atteinte de résultats**.



En attirant vos prospects avec des promesses fortes, répondant à la douleur du prospect, son désir et sa passion, ils auront confiance en vous, en vos vidéos et vos eBook, en votre méthode avec la solution dans vos contenus gratuits.

Ils viendront sur un site créé ou une page de capture où ils laisseront leurs emails contre votre contenu (vidéo, webinaire, ebook...). Grâce à l'adresse mail capturée dans un **« Auto-Répondeur »**, ils suivront **un parcours en entonnoir** jusqu'à la vente de votre formation.

Votre expertise et toutes vos actions seront dirigées vers un seul objectif : **la récupération des adresses emails.**

La liste des 9 techniques pour attirer des clients dans vos formations

1. L'AFFILIATION

Sans budget, le meilleur moyen reste l'affiliation, un partenariat en cohérence avec votre thématique, **« gagnant – gagnant »**.

Pour les trouver et les créer, rendez-vous à un Mastermind ou séminaire des Web-Entrepreneurs, des salons type Web2connect, Congrès des Infopreneurs, Salon des Indépendants du Net.

2. LA CREATION DE BLOG

Créez un blog sur votre thématique avec du contenu, des articles et **apprenez à le monétiser**. Il existe aujourd'hui d'excellentes formations dans ce domaine.

3. LA CREATION D'UN VLOG

Un autre moyen de capturer les emails, est de créer un VLOG (mélange de blog et de vidéo YouTube). Vous pourrez y raconter votre vie, votre expérience en donnant des conseils précis.

4. LA CREATION D'UNE CHAINE YOUTUBE

La publication de vidéos régulières sur YouTube, avec des contenus et sur tous vos réseaux sociaux, permet de rediriger vos prospects vers vos pages de capture d'emails.

5. LA CONFERENCE EN LIGNE

Lors de l'organisation de conférences en ligne avec vos partenaires ou vos premiers prospects qui sont fans de vos contenus, vous pouvez proposer à la fin un cadeau en échange de recommandations à d'autres prospects par exemple.



6. LA PUBLICITE SUR FACEBOOK

Il y a aussi les publicités Facebook, **plus chères mais plus efficaces aussi !**

7. GOOGLE ADWORDS

Google Adwords fonctionne toujours car les gens continuent de chercher solutions sur Google !

8. L'ACHAT DE LEADS MASSIFS

Concept simple et nouveau, il s'agit de l'achat de leads massifs (entre 0.50 € et 2 € en moyenne). Une agence média se charge de diriger vers votre page de capture à contenu gratuit, un certain nombre de mails.

Par exemple, pour 2000 €, vous avez 1000 leads avec des dresses mails de prospects ciblés. En vendant 10 formations à 2 000 €, vous rentabiliserez avec 1%, un taux très faible.

9. LA LOCATION OU L'ACHAT DE BASES DE DONNEES QUALIFIEES

La location ou l'achat de base de données qualifiées en B2B ou en B2C implique un coût, avec de la masse « shootable » à souhait.

D'autres techniques sont également disponibles, mais si vous faites déjà tout cela, vous grossirez très vite votre base et attirerez des clients potentiels vers vos formations.

Ne perdez pas de vue votre promesse et les résultats atteints par vos prospects !

Découvrez et testez GRATUITEMENT **Learnybox pendant 30 jours sur <https://learybox.com> pour créer et vendre vos formations !**

Vous pouvez aussi, avec vos amis coachs, experts et conférenciers partager chaque semaine [des conseils](#) gratuits et surtout [abonnez-vous](#) pour ne rien rater !