



3 SOURCES DE TRAFFIC POUR AVOIR DES VENTES RAPIDEMENT

Voici une nouvelle vidéo, dans laquelle Kevin Hanot, directeur marketing de LearnyBox, vous aide à identifier 3 sources de trafic pour vendre rapidement.

Pour être certain de ne rien rater des vidéos LearnyboxTV qui vous permettront de développer votre business de formations en ligne, abonnez-vous dès à présent [en cliquant ICI !](#)

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.

Trois sources de trafic captent **plusieurs centaines de visiteurs chaque jour**, sur les pages de capture et de marketing, permettant de **générer des leads et des contacts** à qui on pourra vendre des formations.

Comment capter de nouveaux contacts ?

Une fois que seront mis en place :

- le tunnel de vente,
- le système marketing,
- la page de commande,
- les formations.

Comment faire pour capter de nouveaux contacts, de nouveaux leads ou du trafic dans le système ? Il va falloir l'**alimenter régulièrement avec du trafic**.

Si aucun visiteur n'est dirigé vers le tunnel marketing, c'est que l'on n'a pas de client, un peu comme une voiture sans essence, si jamais on n'en met pas, on ne va pas très loin.

Pour attirer du monde dans vos programmes, il existe énormément de techniques.

Voici les trois principales méthodes que nos clients utilisent et qu'on utilise avec eux :



1. DIFFÉRENTES MANIÈRES DE TRAVAILLER LES PARTENARIATS

- Il est possible de faire **une conférence en ligne** avec une personne proche de la thématique. Des contacts seront récupérés, seront admis dans le système et en ressortiront comme clients. **La finalité restera de vendre.**
- Il existe quelque chose sans engagement, ni de votre part ni de votre partenaire, encore mieux qu'un webinaire : **les articles invités !**

Le concept est vraiment très simple et terriblement puissant, avec une page de capture qui renvoie vers **un cadeau gratuit**. Une fois cette page mise en place avec le cadeau, vous êtes prêt à rencontrer vos contacts.

Par exemple, un formateur en anglais peut offrir comme bonus : *les 3 techniques pour apprendre les verbes irréguliers rapidement.*

Le but : arriver à contacter des propriétaires de blogs ou de sites internet à diffusion de contenus gratuits sur votre thème et leur **proposer un article ou une vidéo invitée**.

Quel est l'intérêt pour eux de publier sur votre site ou sur votre blog ? Vous avez des connaissances, de l'expérience, des contenus à partager. Et eux, une audience qui a besoin de **toujours plus de contenus !**

Créer ce contenu vous demandera du temps sans les connaissances allant avec la création d'un site ou d'un blog. En profitant de cette aubaine, vous partagerez votre passion ou votre savoir au travers d'articles ou de contenus diffusés auprès d'autres audiences.

Le but n'est pas de publier des articles, en intégrant des liens vers vos pages de capture mais de récupérer des contacts très facilement.

Testez cette technique très puissante qui vous permettra de capter des centaines de contacts par jour.

2. LA PUBLICITÉ SUR FACEBOOK

La deuxième technique est de profiter de **la puissance de la publicité Facebook**.

Sur votre compte Facebook, le système de publicité permettra de **cibler précisément** des personnes intéressées par votre thématique et vos produits.

La puissance de Facebook ciblera des personnes :

- Aimant le beurre de cacahuète,



- Ayant entre 35 et 55ans,
- Des femmes habitant le 17^{ème} arrondissement de Paris et ayant un faible pour les voitures de sport.

C'est un outil précis et puissant. Ainsi, pour débiter dans la publicité Facebook, je vous conseille d'être le plus précis possible quand vous choisirez les critères de votre audience : **toucher des personnes dans votre cœur de cible.**

Ensuite, vous dirigerez cette audience sur la page de capture en gardant à l'esprit **une cohérence entre votre page de capture et votre publicité.** Commencez par un petit budget de 10 à 15€ environ par jour pour voir les premiers résultats et ensuite, vous allez pouvoir jouer avec les différents critères pour essayer d'optimiser votre publicité.

L'avantage de Facebook : vous pouvez commencer dès maintenant et avoir vos premiers prospects dans quelques minutes et avec peu d'argent au départ.

3. DIFFUSION DE CONTENU SUR PLATEFORME

La 3^{ème} technique de prédilection : pour faire venir du trafic sur votre page de capture, vous utiliserez une plateforme de contenu comme **YouTube** ou de plus en plus Facebook, le réseau social pour diffuser vos vidéos.

Le but est de créer des contenus que vous dévoilerez à votre audience autour de votre thématique.

Apporter **des conseils de qualité** sur votre thématique et ensuite, envoyez ces vidéos sur les différents réseaux comme YouTube, Facebook, Twitter, etc.

Dans les zones de description, ajoutez-y des liens vers votre page de capture et surtout dites-le dans vos vidéos. Sur une plateforme come YouTube par exemple, vous avez carrément des zones dans lesquelles vous pouvez rendre des endroits cliquables vous permettant d'**envoyer vos visiteurs directement sur vos pages.**

Un résumé de mes 3 techniques

Pour capter du trafic :

- Proposer des articles et contenus invités sur les blogs ou sites de thématique proche de la vôtre.
- Utiliser la puissance de la publicité Facebook.
- Diffuser vos contenus sur Facebook, YouTube et Twitter.

En mettant tout cela en place, vous obtiendrez une formation au Top du Top !



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

Cliquez sur « J'aime », partagez et surtout [abonnez-vous](#) !

D'ailleurs j'ai un cadeau pour vous, j'ai [ICI](#) une formation gratuite et complète, de la **Genèse de votre produit jusqu'à sa mise en orbite**, pour vous permettre de la développer en ligne !