

SOMMAIRE

Module 1 – Business plan pour plus de profits, plus de visibilité, plus d'impact Etape n°1 : Comprendre votre business plan

- Etape n°2 : Economiser du temps avec des outils
- Etape n°3 : Créer des systèmes pour rendre votre activité moins stressante
- Etape n°4 : Créer votre plan de commercialisation
- Votre business plan
- Checklist

Module 2 – Tirez profit des emails

- Les avantages d'une mailing-list (abonnés par emails)
- Etape n°1 : de l'importance du premier contact
- Etape n°2 : éviter les erreurs en marketing par email
- Etape n°3 : écrire une série d'emails qui atteint son but
- Etape n°4 : assurer la maintenance d'une mailing-list
- Checklist
- PLAN D'ACTION
- Exercice pratique

Module 3 - Comment travailler et donner à votre public exactement ce qu'il veut... avec intégrité et joie

- Etape n°1 : vendre, ce n'est pas forcément mal
- Etape n°2 : Ecoutez vos abonnés
- Etape n°3 : Des idées qui fonctionnent
- Etape n°4 : Vos systèmes de livraison
- Etape n°5 : Créer ce dont ils ont besoin
- Etape n°6 : Externalisez !
- Checklist
- PLAN D'ACTION
- Exercice pratique

Module 4 – Obtenez une exposition de première classe pour vous aider à propulser votre entreprise et à doubler votre impact

- Etape n°1 : Aider les autres à promouvoir votre entreprise
- Etape n°2 : Trouvez un expert en publicité
- Checklist
- PLAN D'ACTION