



*Ebook-Club.fr*



## **GAGNER DE L'ARGENT SUR INTERNET**

### **FORMATION EBOOK-CLUB "CREER TON BUSINESS INTERNET EN AUTOMATIQUE OU**

### **COMMENT PASSER DE 0 A 3000€ PAR MOIS"**

#### **MODULE 3 : LES TUNNELS DE VENTE**

**Comment créer ta page de capture et ton tunnel de vente.**



## CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR AVANT DE COMMENCER

Comment trouver des clients ? Comment vendre ses produits ou services en ligne ?

Aujourd'hui créer un site n'est pas une obligation mais c'est un réel plus pour **améliorer sa visibilité**. Je parle pour tous secteurs confondus, que vous soyez dans la prestation de service, dans l'e-commerce, indépendant.... Créer un site pour votre activité vous permettra d'acquérir **plus de visibilité, plus de clients, plus de notoriété, plus d'opportunités**.

Oui mais,

créer un site, **ça peut coûter très cher**. On parle de prix qui débutent à 800€ et qui potentiellement peuvent atteindre des sommes astronomiques.

Quand on débute un projet, le webmarketing est un levier bourré d'opportunités pour trouver des clients ou vendre. Les 4 grands canaux d'acquisition sont :

- L'email marketing
- Le trafic provenant de Google (sur un site web donc)
- La publicité (Facebook, Adwords, Criteo...)
- Les réseaux sociaux

Vous avez donc fort à faire pour développer tout ça. Bonne nouvelle, il existe des solutions à faible budget, rapides et simples à mettre en place ...

**La solution pas cher pour créer un site vous-même : Les tunnels de vente**



## QU'EST-CE QU'UN TUNNEL DE VENTE



Un tunnel de vente est un processus marketing qui vise à faire entrer un visiteur (qui ne vous connaît pas) dans un processus qui a pour but de le convertir en prospect (qui a confiance en vous ou votre produit) puis en client régulier.

Concrètement, c'est une seule page web toute simple où vous offrez un cadeau virtuel (PDF, vidéo, remise...) en échange d'un email.

Cela vous permet de recevoir des emails de prospect que vous pouvez ensuite convertir en client plus facilement

Le tunnel de vente est également appelé tunnel de conversion, entonnoir de conversion ou encore Funnel en anglais. Il est très utilisé pour créer des pages de ventes lorsqu'on vend un produit virtuel. Le but du tunnel de vente est de convertir le plus possible.

C'est une technique webmarketing avancée qui va suivre une certaine forme afin de plaire, d'attirer, de convaincre un client potentiel. L'exemple, **le plus simple est celui de la méthode de vente AIDA** : Attention – Intérêt – Désir – Action.

### Cela structure une page de vente en entonnoir de conversion (exemple) :

1. j'attire l'attention de mon client potentiel par une accroche percutante, une « promesse de vente ».
2. Je suscite son intérêt en parlant de ces problèmes
3. J'attise son désir en lui expliquant comment régler tout ses problèmes par une méthode simple
4. Enfin, je lui dévoile le prix de ma solution et l'appel à l'action.



## ***TUNNEL DE VENTE : Comment trouver des clients***

Une technique simple, rapide et peu cher **pour trouver des clients ou vendre vos produits/services** en ligne. Tous ça, sans créer un site vitrine ou e-commerce.

**Cette technique va s'organiser en trois (ou quatre) étapes :**

1. Créer une page de capture (ou la notion de Lead Magnet)
2. Créer une séquence d'emails
3. Vendre à la fin du tunnel : Créer une page de vente (en option)
4. Attirer les prospects : Promouvoir la page de capture

Ok, c'est vague pour le moment. Voyons cela en détail...



## ETAPE 1 : CREER UNE PAGE DE CAPTURE

La page de capture est une page toute simple. C'est la page qui va présenter le produit numérique que l'on va offrir en échange d'un email. Cette page peut-être plus ou moins longue selon la nature du cadeau et votre thématique. Ici, le plus important n'est pas la conception de la page elle-même mais plutôt le cadeau.

Le lead magnet ou « aimant à client » est **l'élément qui va faire toute la différence pour récupérer l'adresse email d'un prospect**. Je vois trop souvent de « laisser votre email pour recevoir notre newsletter ». A moins que votre produit soit révolutionnaire, personne ne vas laisser son email. Nous nous faisons spammer à longueur de temps alors **pour qu'un prospect laisse son email volontairement, il faut lui donner quelque chose en retour : le lead magnet**.

Il faut donner avant de recevoir, c'est la règle du tunnel de vente. **Votre aimant à prospect doit être :**

- un produit/service numérique (facilement transférable par email)
- 100% gratuit
- qui apporte énormément de valeur

Cela prend le plus souvent la forme d'un livre numérique (un ebook) mais **la seul limite de votre aimant à prospect, c'est votre imagination**.





Celui-ci doit avoir une forte valeur ajoutée sinon les internautes ne laisseront jamais leur email. La plupart du temps, ce cadeau prend la forme d'un livre numérique ou d'une formation gratuite comme celle que vous êtes en train de suivre....

Vous devez simplement donner envie au prospect de laisser son email. C'est un simple échange : **un cadeau contre un email**.

### Pourquoi l'email ?

- Dans la tête du prospect, cela doit être parce qu'il faut bien envoyer le cadeau quelques part et que vous n'allez pas le spammer par la suite.
- Dans votre tête, c'est simplement pour récupérer l'adresse email du prospect et essayer de lui vendre quelque chose par la suite.

Il est très important d'envoyer le lead magnet par email. Une fois que le prospect aura ouvert l'email et cliqué sur un lien à l'intérieur, vos prochains emails auront beaucoup moins de chance d'atterrir dans les spams.



Cette première étape permet au prospect de rentrer dans votre tunnel de vente.

03

## ETAPE 2 : LA SEQUENCE D'EMAILS AUTOMATIQUES

Une fois l'email récupéré, il va falloir l'utiliser. Suivant votre thématique, vous pouvez avoir plusieurs solutions. La plus simple est d'envoyer un email personnalisé et unique à chaque prospect.

**Vous pouvez aussi utiliser la technique de la séquence email automatique, on parle de marketing automation.**

Pour **faire** simple, une fois qu'un prospect a laissé son email, il va recevoir une série de plusieurs emails un certain temps après son inscription. **Chaque prospect recevra le même email mais pas en même temps**, il ne s'agit pas d'un envoi de masse.



**Le but est bien sur de « chauffer son prospect ».** C'est l'étape où l'on passe du prospect froid (qui ne vous connaît pas) au prospect chaud (qui est prêt à l'achat).

Dans cette série d'email, il faudra donner encore et toujours de la valeur au prospect. **L'objectif est de montrer son expertise, donner un avant gout au prospect de ses compétences.**

L'exemple le plus parlant nous viens de Sephora qui propose toujours des petits échantillon de produits. **Vous testez le produit/services (prospect froid) et si vous cela vous convient, vous achetez (prospect chaud).**

Pour la petite histoire, cette **technique est à l'origine des dealers de drogue** qui offraient un petit échantillon à leur client pour « tester la marchandise ». Étonnamment, dans ce secteur, les clients revenaient toujours.

Donc, votre séquence d'email automatique fonctionne de la même façon, **vous devez offrir encore un peu de valeur pour montrer votre expertise (ou celle de votre produit).**



**La séquence d'email sert à pré-chauffer le prospect.** Une fois qu'il vous connaît, qu'il connaît vos compétences, vos produits et de quoi vous êtes capable, **c'est le moment de lui faire une offre de vente.**

L'objectif est de lui proposer une offre unique pour qu'il se sente privilégié. Généralement, une bonne réduction sur un produit/service fait l'affaire. **La bonne pratique veut que cette offre est une durée limité pour pousser à l'achat.**

Cette offre va arriver à la fin du tunnel de vente et va prendre la forme de **un ou plusieurs emails de vente qui vont renvoyer vers une page de vente dédiée pour présenter l'offre.**



## ETAPE 3 : CREER UNE PAGE DE VENTE

C'est la partie la plus simple. **Inutile de créer un site web**, nous allons créer seulement une page web, soit avec des outils simples de création de site web (WordPress ou Wix peuvent faire l'affaire) et utiliser un nom de domaine gratuit généralement offert par ces services, soit avec un outil dédié à la création des tunnels de vente comme nous le verrons plus bas.

Maintenant, il faut travailler votre page de vente en pensant : **tunnel de vente/conversion (AIDA)** :

1. **Stratégie d'immersion** : avant toute chose, il faut connaître à fond son **persona marketing** (*notion que je détaillerai dans un futur mail dédié que je vous enverrais très bientôt*), bien le définir et savoir à qui on parle mais surtout avec quels mots parlent vos futurs clients. Il faudra utiliser les mêmes afin de mieux le toucher (Observez les groupes Facebook, forums et blogs pour tous savoir sur les besoins et freins de vos clients).
2. **Créer la page de vente** : Elle doit s'architecturer comme suit, partie par partie :
  1. Un texte d'accroche qui parle à votre persona.
  2. Comment vous allez l'aider à régler ses problèmes ?
  3. Pourquoi-vous êtes légitime ?
  4. Appel à action :
    1. **Vous vendez un service** : pensez lead magnet ou aimant à client. Le but est d'ici d'offrir quelques choses à votre prospect en échange de son email. Un ebook, un livre blanc, un tableur excel, un diagnostic gratuit... Vous allez ensuite pouvoir le recontacter pour discuter avec lui et vendre votre service.
    2. **Vous vendez un produit virtuel ou physique** : ajoutez simplement les bénéfices de votre produit ainsi que son prix
  5. Vous devez éliminer tous les éléments cliquables superflus, votre client potentiel ne doit se concentrer que sur une chose, votre appel à action en bas de page. Éliminez le menu et tout autres éléments. **Un seul clic : celui de l'achat (ou du mail).**

**Je vous montre comment réaliser une page de vente avec Systeme.io un plus bas**



## ETAPE 4: ATTIRER LES PROSPECTS

Cette étape logique devrait être en premier, mais avant d'attirer du trafic, il faut que le tunnel de vente soit bien travaillé. Une fois terminé, **il faut renvoyer un maximum de trafic dessus**. Il y a deux solutions à cela :

- **Le trafic gratuit** : celui qui peut provenir des réseaux sociaux (Facebook et Youtube en tête) ou bien celui qui provient de Google.
- **Le trafic payant** : celui qui provient de la publicité (Facebook, Instagram ou Google Ads). Ce canal a l'avantage de permettre une acquisition de trafic immédiate.

Forcément, plus il y aura de prospect dans votre tunnel de vente et plus vous avez de chance d'en convertir.

### *Lancer une publicité Facebook*

La publicité Facebook est aujourd'hui le canal payant le plus rentable. Bien que l'outil de création de publicité de Facebook soit compliqué en apparence, il est très facile de l'utiliser.

**Voici quelques avantages à faire de la publicité avec Facebook :**

- Facebook compte plus d'1 milliard de personne que vous pouvez toucher
- Sur Facebook, vous achetez une audience type alors que sur Google, vous achetez des mots-clefs. Facebook connaît beaucoup de choses sur ces audiences. Saviez-vous que Facebook utilise même ce que vous racontez en message privée pour cibler ses publicités.
- La publicité Facebook ne coûte vraiment pas cher : avec un budget de 10€ sur 1 semaine, vous pouvez faire des merveilles.
- Vous ne payez qu'à la fin du mois donc inutile d'attendre d'avoir le budget tout de suite.

Dans notre cas, **il faut promouvoir notre tunnel de vente**, nous allons en faire la pub sur Facebook.



*Exemple de publicité Facebook pour cette formation*

Facebook Ads, c'est le meilleur canal payant aujourd'hui. Mais n'ayez pas peur, vous n'avez pas à utiliser des sommes astronomiques. Un budget de 10€ par semaine suffit si vous ciblez bien votre audience. C'est donc un vaste sujet que j'aborderais aussi dans un futur document.

Commencez par quelques test, partez sur 1 semaine pour un budget de 20€, créez deux pub de 10€ chacune avec un visuel et un message différent. Après une semaine,



contrôlez les résultats. Vous devriez avoir récolté pas mal d'emails ou réalisé quelques ventes.

05

**Ebook-club**

Publié par Pascal Hemme [?] · 26 juin, 14:37 · 

 Créez votre business sur internet et gagnez jusqu'à 2000€ par mois



 Formation GRATUITE ! 

 <https://ebook-club.fr/formation-gratuite.php?ebook=2&src=1> ou lien direct dans ma bio #tunneldevente #marketing #webmarketing #mlm #business #parrain #filleul #prospect



**Ebook-club**

Site web culture et société

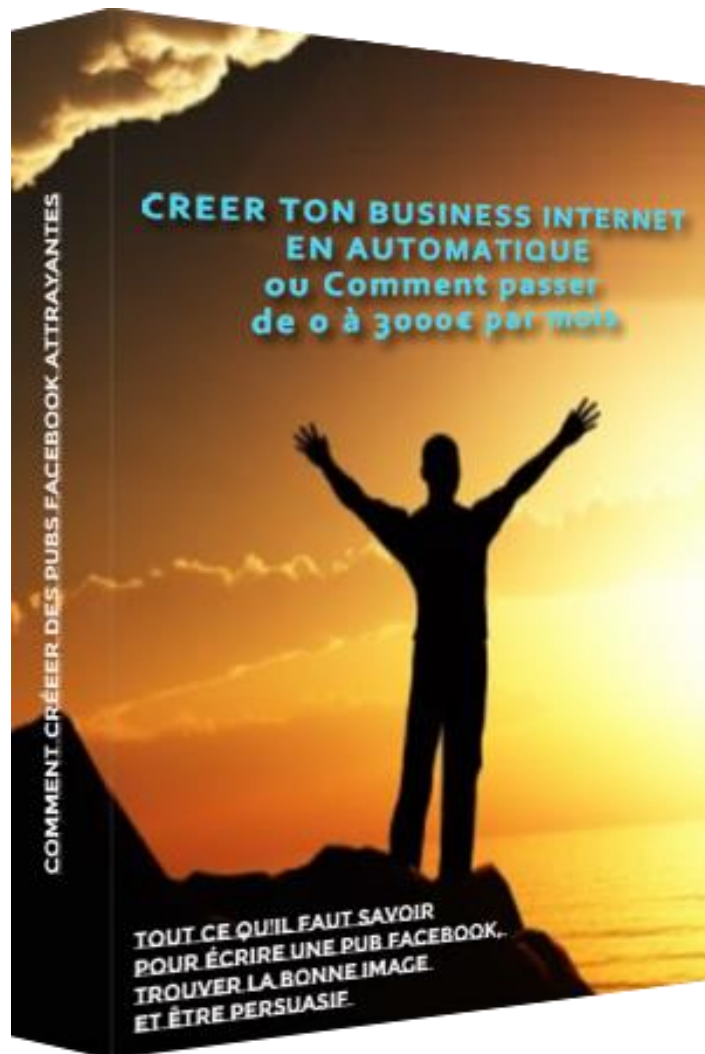
 Envoyer un message

*Autre exemple de pub pour la formation*



Accède à la formation complète "Crée ton Business Internet en automatique OU Comment passer de 0 à 3000€ par mois " **pour 7€ seulement** au lieu de 47€ :

<https://bonplans.systeme.io/Formation-complete>



*Je vais maintenant vous parler de l'outil génial que j'utilise pour créer mes tunnels de vente : System.io*



## CONSTRUIRE SON TUNNEL DE VENTE AVEC SYSTEM.IO

### Quels logiciels et outils utiliser pour créer un tunnel de vente ?

Nous avons vu les 4 étapes pour créer un tunnel de vente. **Il peut bien sur en avoir beaucoup plus ou beaucoup moins** suivant votre produit/service et votre thématique.

Pour réaliser ces étapes dans un tunnel de vente, **nous avons besoins de plusieurs outils :**

- Un **outil de création de site web (ou de page web)** : il faut créer une page de capture email ainsi qu'une page de vente
- Un **auto-répondeur** : c'est l'outil qui va vous permettre de récupérer les emails des prospects et de mettre en place la séquence automatique d'emails.
- Un **outil pour héberger ses produits numérique (si vous êtes concernés)** : particulièrement intéressant pour héberger des vidéos ou documents avec accès privé.

### Systeme.io : le tout-en-un pour créer un tunnel de vente

Il existe beaucoup d'outils sur le marché pour créer des tunnels de vente notamment : Launchrock, Leadpages, Sendgrid, mailjet, Clickfunnel et j'en passe.

Le souci de ces outils, **c'est qu'ils sont soit trop cher soit ils ne proposent qu'un seul élément sur les 3 précédents.**

J'ai choisi de travailler avec Systeme.io parce que c'est **un outil qui est tout-en-un** avec un prix accessible de 27€/mois. Vous pouvez tester l'outil plusieurs jours pour vous faire votre idée :

clique ici pour tester Systeme.io gratuitement pendant 14 jours :

<https://systeme.io/?sa=sa0004194918c3d5f06f0fcaca35f923d5ba8522a1be>



**Systeme.io, c'est le tout-en-un du tunnel de vente.** C'est un outil que j'aime beaucoup parce qu'il a été créé par un infopreneur qui utilise la technique du tunnel de vente depuis des années. C'est donc un outil pensé par un utilisateur. Cette infopreneur, c'est Aurelien Amacher, vous avez peut-être entendu parler de lui sur Youtube où il est très actif —> [Sa chaîne Youtube](#).

**Avec Systeme.io, vous pouvez donc :**

- Créer des pages de captures d'emails
- Créer des pages de ventes
- Stocker les emails de vos prospects
- Créer des séquences d'email automatique ou envoyer des newsletters
- Stocker des produits numériques avec accès privé

Le tout en un seul et même endroit avec un seul logiciel.



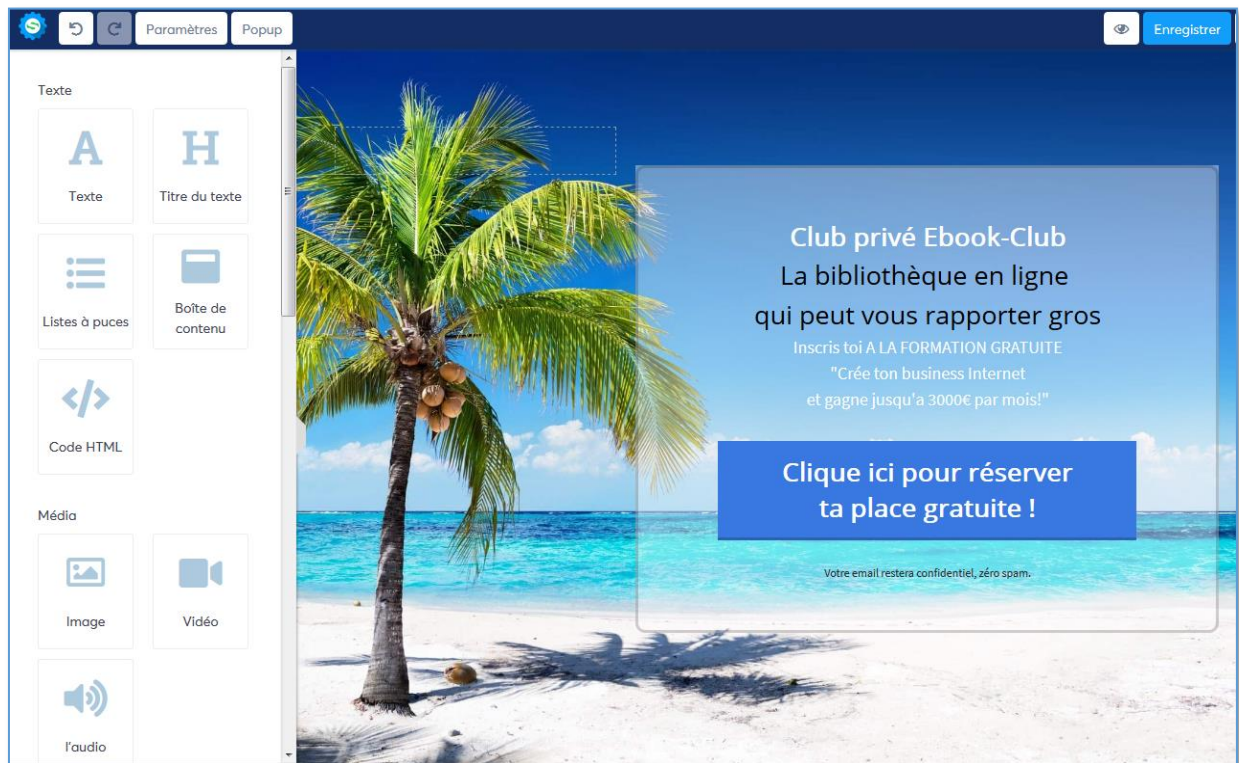
## UN EXEMPLE DE TUNNEL DE VENTE AVEC SYSTEME.IO

J'utilise Systeme.io pour proposer ma formation gratuite et la nouvelle opportunité de parrainage mlm que je suis en train de mettre en place :

### *Etape 1 : ma page de capture avec Systeme.io*

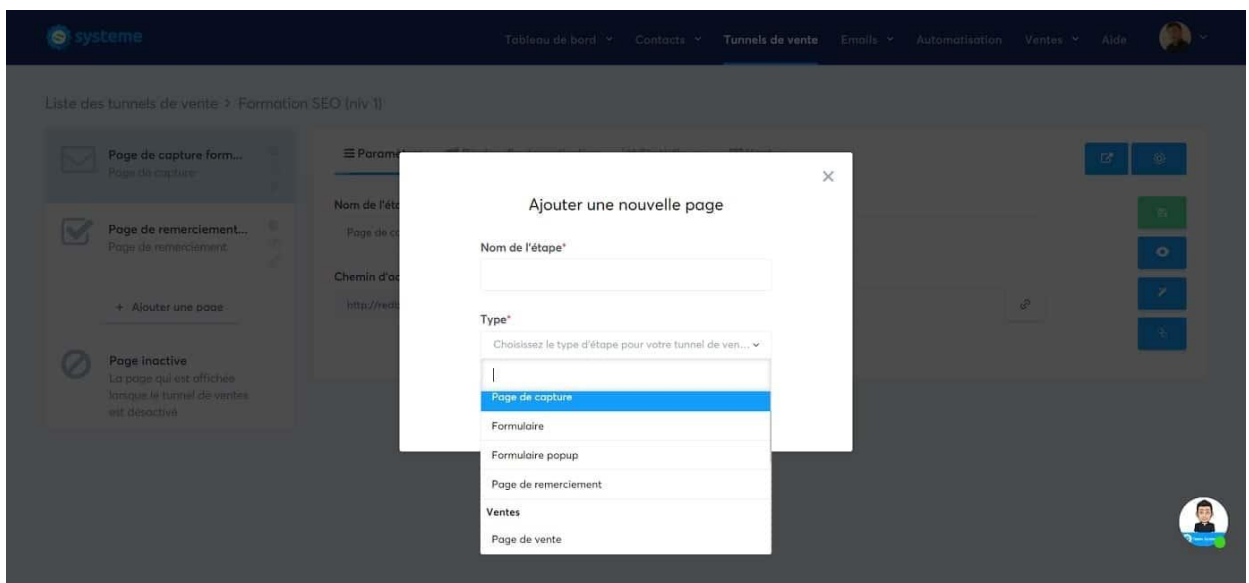
Premièrement, je propose un lead magnet ultra qualitatif : une formation gratuite pour apprendre à créer son business Internet.

Cette page est entièrement réalisé avec Systeme.io. L'outil propose des templates de pages déjà faites où il est possible d'en construire de A à Z soit même avec un builder très simple.



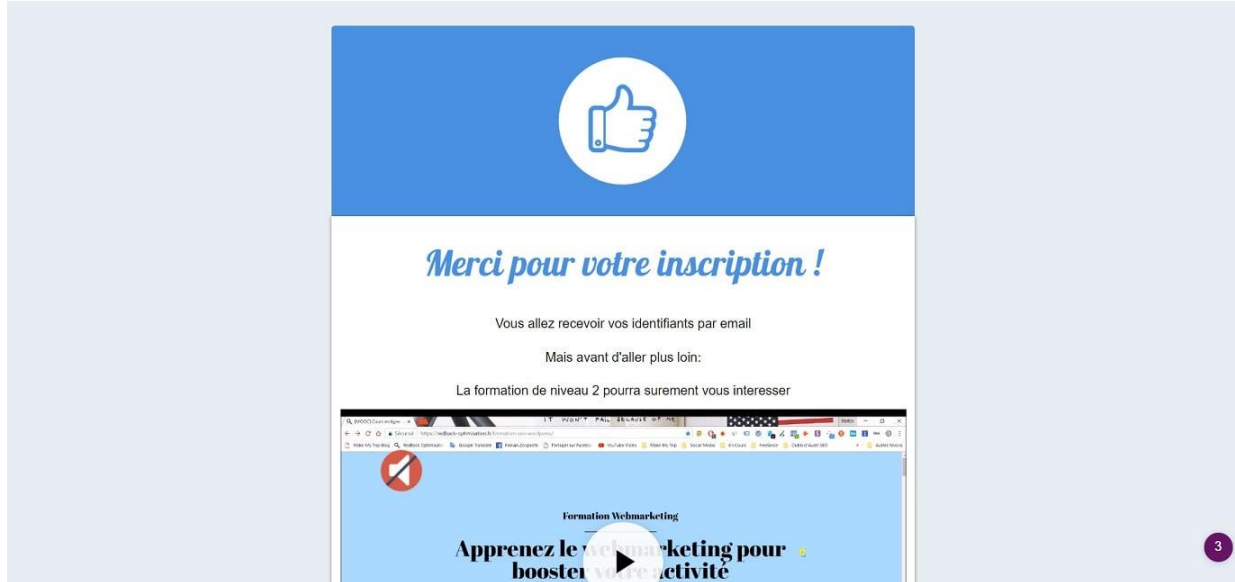
Sur l'imprim écran si dessous, on peut voir les premières étapes de ce tunnel : page de capture et page de remerciement.

Il est ensuite possible d'ajouter des pages de ventes, pages d'upsell, downsell, pages de paiement, webinaires...





Une fois l'email récupéré, le prospect tombe directement sur une page de remerciement avec une vidéo de la présentation de la formation complète.



Je peux gérer les étapes de mon tunnel de vente dans l'éditeur de Systeme.io et **choisir les règles d'automatisation**. Dans mon tunnel, une fois que le prospect a laissé son email :

- Il est redirigé vers une page de remerciement
- Un email de bienvenue personnalisé lui est envoyé 1h après son inscription
- Il reçoit immédiatement les accès à la formation par email
- Je l'abonne immédiatement à ma série d'email automatique
- Je lui attribue un « tag » pour le classer

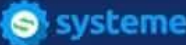


## Etape 2 : ma séquence d'email automatique avec Systeme.io

Comme expliqué dans l'étape précédente, une fois que le prospect a laissé son email, il reçoit un email de bienvenue 1h après son inscription. **Il s'abonne aussi automatiquement à ma séquence d'email automatique** que j'ai mis en place toujours avec Systeme.io

Je peux choisir autant de mail que je souhaite et définir le délai d'envoi.

**L'objectif est donc de préchauffer mon audience en leur apportant toujours plus de valeurs.** Les 4 premiers emails contiennent les modules de la formation entrecoupés de conseils qui apportent une solution à un problème de mon prospect. Les 2 suivants visent à vendre ma formation de niveau 2 en renvoyant vers ma page de vente.

|  <span>Tableau de bord</span> <span>Contact</span> |          |             |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|-------------|
| Campagnes > Séquence de bienvenue                                                                                                    |          |             |
| TITRE DE L'ÉTAPE DE VOTRE CAMPAGNE                                                                                                   | DÉLAI    | NOMBRE DE C |
| 🙏 Merci et bienvenue {first_name}                                                                                                    | 1 heure  |             |
| {first_name} 🗝 Je te révèle tout de suite le secret d'un site web visible                                                            | 1 jour   |             |
| {first_name} 👉 Si je l'ai fait en partant de zéro, tu peux le faire aussi                                                            | 1 jour   |             |
| 😬 4 questions sur la formation de niveau 2                                                                                           | 1 jour   |             |
| {first_name} 📺 Regarde une vidéo de la formation de niveau 2                                                                         | 1 jour   |             |
| Toujours pas convaincu {first_name} ?                                                                                                | 26 jours |             |



### *Etape 3 : ma page de vente*

On peut créer sa page de vente sur WordPress mais il est tout à fait possible de la réaliser sur Systeme.io via le même éditeur que j'ai présenté plus haut.

Mes pages de ventes renvoient vers un bon de commande géré par Systeme.io, **les deux moyens de paiement disponible sont Paypal et Stripe**, il suffit de lier ces outils à Systeme.io et le tour est joué.

### *Etape 4 : stockage de votre formation*

Une fois le tunnel terminé et prêt à l'emploi, si votre formation contient des vidéos par exemple, **vous devez les stocker dans un lieu sécurisé avec accès privé**. Encore une fois, vous pouvez tout gérer avec Systeme.io : vidéos, annexes PDF, texte de présentation. **Il n'y a pas de limite de stockage**, vous pouvez tout intégrer directement dans le logiciel. Lors de leur inscription, les prospects reçoivent automatiquement un lien d'accès avec un mot de passe.

## *Conclusion*

A travers ce module de la formation, je vous ai montré **comment créer un tunnel de vente en 4 étapes** et je vous ai présenté 2 de mes tunnels de vente actuellement en place.

**Pourquoi je ne parle (presque) que de systeme.io dans cet article ?** Simplement parce que je suis satisfait du logiciel, le prix est très accessible pour les possibilités données, les autres outils coûtent vraiment très cher et ne sont pas toujours fonctionnels. **Je note aussi un très bon SAV sur Systeme.io** en chat ou directement sur le groupe Facebook de l'outil et je vois de nouvelles fonctionnalités arriver toutes les semaines.

Pour 27€/mois, c'est quand même donné, vous pouvez vous faire votre propre avis **en essayant l'outil gratuitement pendant 14 jours**, ce qui peut vous permettre de gagner vos premiers euros avant même de prendre l'abonnement.

En s'abonnant maintenant vous bénéficiez du **tarif de lancement 27€ à vie**.

Cliquez ici pour essayer gratuitement pendant 14 jours :

<https://systeme.io/?sa=sa0004194918c3d5f06f0fcaca35f923d5ba8522a1be>



BRAVO, tu es arrivé au bout du 3ème module de la formation Ebook-club "**300 PROSPECTS PAR MOIS OU COMMENT PASSER DE 0 A 3000€ PAR MOIS**"

### **Passe la porte de l'Ebook-Club.**

Tu y trouveras de nombreux Ebooks dans des catégories variées et actuelles : aides et formations sur le business sur internet, le bien vivre et la nutrition, la perte de poids, le développement personnel...

**mais aussi un pack de 300 ebooks en Français avec droits de revente....**

**Et la possibilité d'obtenir un revenu complémentaire** par des gains de parrainage pouvant atteindre **500€, 1000€, et même jusqu'à 3000€ mensuels !**

**Voir la page de présentation de l'Ebook-club : <https://ebook-club.fr>**

**Pour mettre facilement en place ton tunnel de vente :**



**[Essaye gratuitement System.io pendant 14 jours](#)**

Pour créer ta page de capture et ton tunnel de vente de façon simple et intuitive, enregistrer ta séquence d'email, et générer rapidement des prospects.

**[DECOUVRIR System.io](#)**

**<https://systeme.io/?sa=sa0004194918c3d5f06f0fcaca35f923d5ba8522a1be>**