

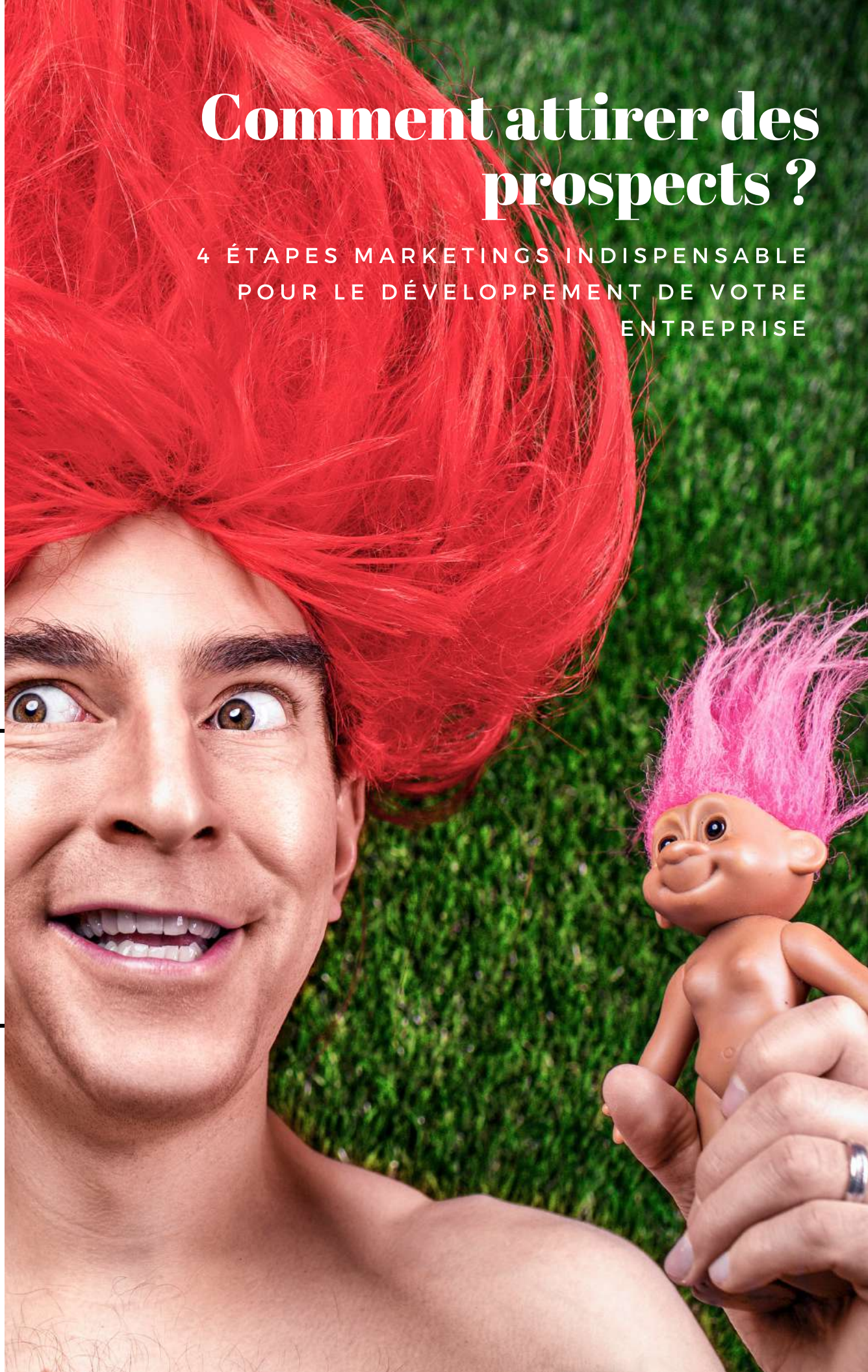
# E-Book Tichri

CENTRE DE  
FORMATION  
TICHRI

Association  
TiChri

## Comment attirer des prospects ?

4 ÉTAPES MARKETINGS INDISPENSABLE  
POUR LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE  
ENTREPRISE



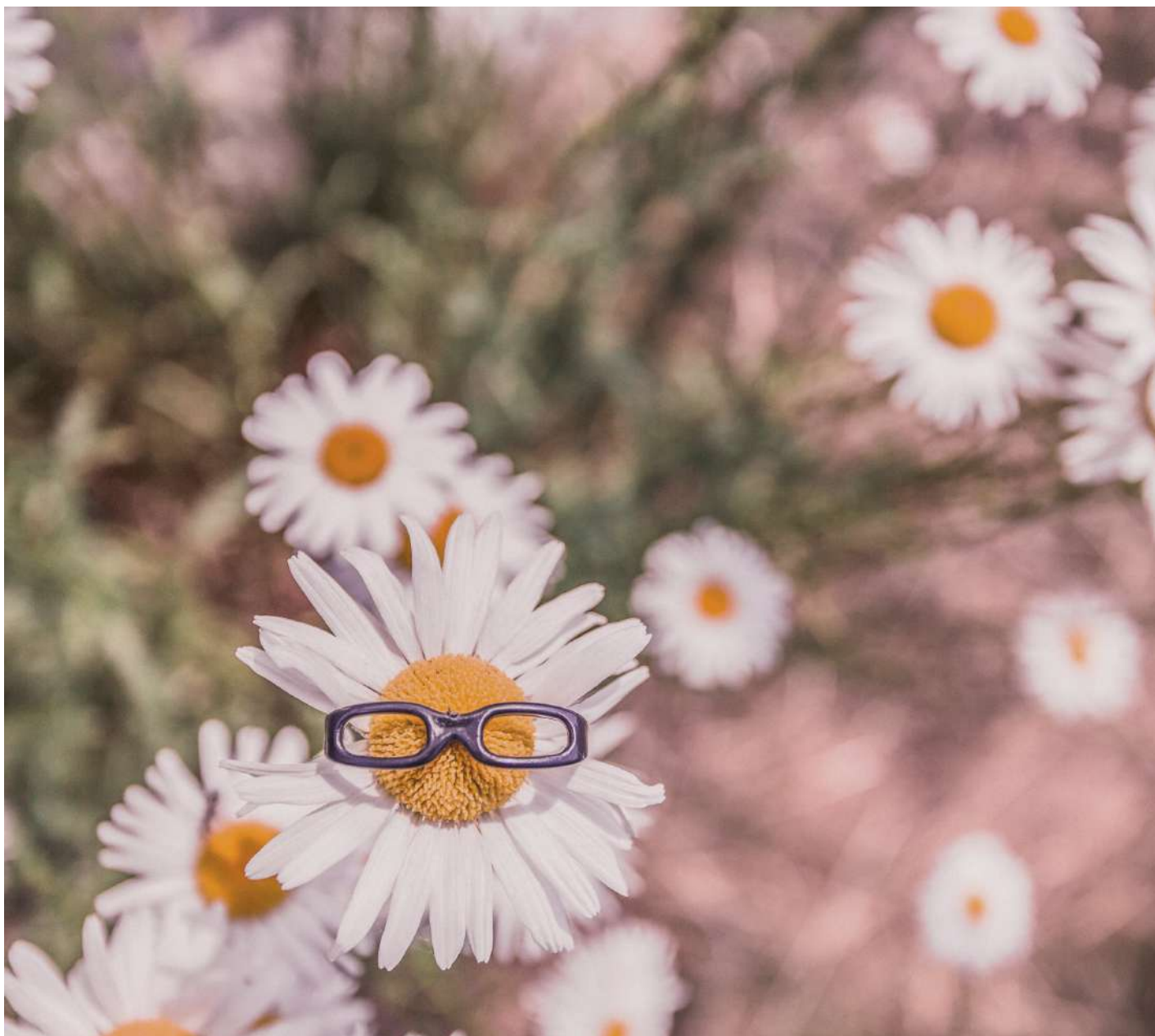




# sommaire

- 01** CENTRE DE FORMATION
- 02** COMMUNAUTÉ
- 03** SERVICES/PRODUITS
- 04** VISIBILITÉ
- 05** A LA PAGE
- 06** CONCLUSION





## **Le Centre de formation Tichri, c'est quoi ?**

Crée en Janvier 2013, Tichri regroupe des formateurs professionnels spécialisés dans le développement de votre entreprise.

## **Charte qualité Tichri**

C'est une équipe dynamique, motivée et dans une ambiance familiale qui est à votre service et intervient sur toute la France Métropolitaine.

## **Formation Tichri**

- Web
- Infographie
- SEO, Réseaux sociaux, Web Marketing
- Initiation à l'informatique
- Développement commercial
- Langue Anglais/Italien
- Comptabilité

## **Partenaire Tichri**

Une équipe de professionnel vous aide dans le montage administratif de votre dossier formation ainsi que dans la possibilité d'une prise en charge de votre formation.

# Créer sa communauté

Tous les « experts » en marketing vous disent de créer une liste. Que c'est la première étape pour gagner votre vie sur Internet...

Quelle est la suite ?

C'est simple : vous ne devez pas créer qu'une « liste de prospects », vous devez créer une communauté. Un groupe de gens qui se réunissent autour d'une même passion, envie, ou objectif. Ou même autour d'une personne charismatique...

***"Et cela peut être VOUS."***

L'objectif est de créer un groupe solide de prospects et clients qui adorent ce que vous faites, ce que vous partagez, ce que vous vivez, ce que vous créez.

Des gens qui vont vous acheter les produits ou services que vous lancerez. Qui vont vous aider à avancer vers vos objectifs, tout comme vous le faites avec eux. Ce sont des gens qui adorent recevoir vos messages, emails, pages de vente et lire vos posts sur les réseaux sociaux. C'est une communauté comme cela que vous devez créer. C'est l'une des étapes les plus importantes. Parce que quand vous en arrivez là avec vos « prospects », vous n'êtes plus un inconnu de plus qui essaie de vendre.







# Proposer au moins 3 offres

En quoi c'est une technique de persuasion ?

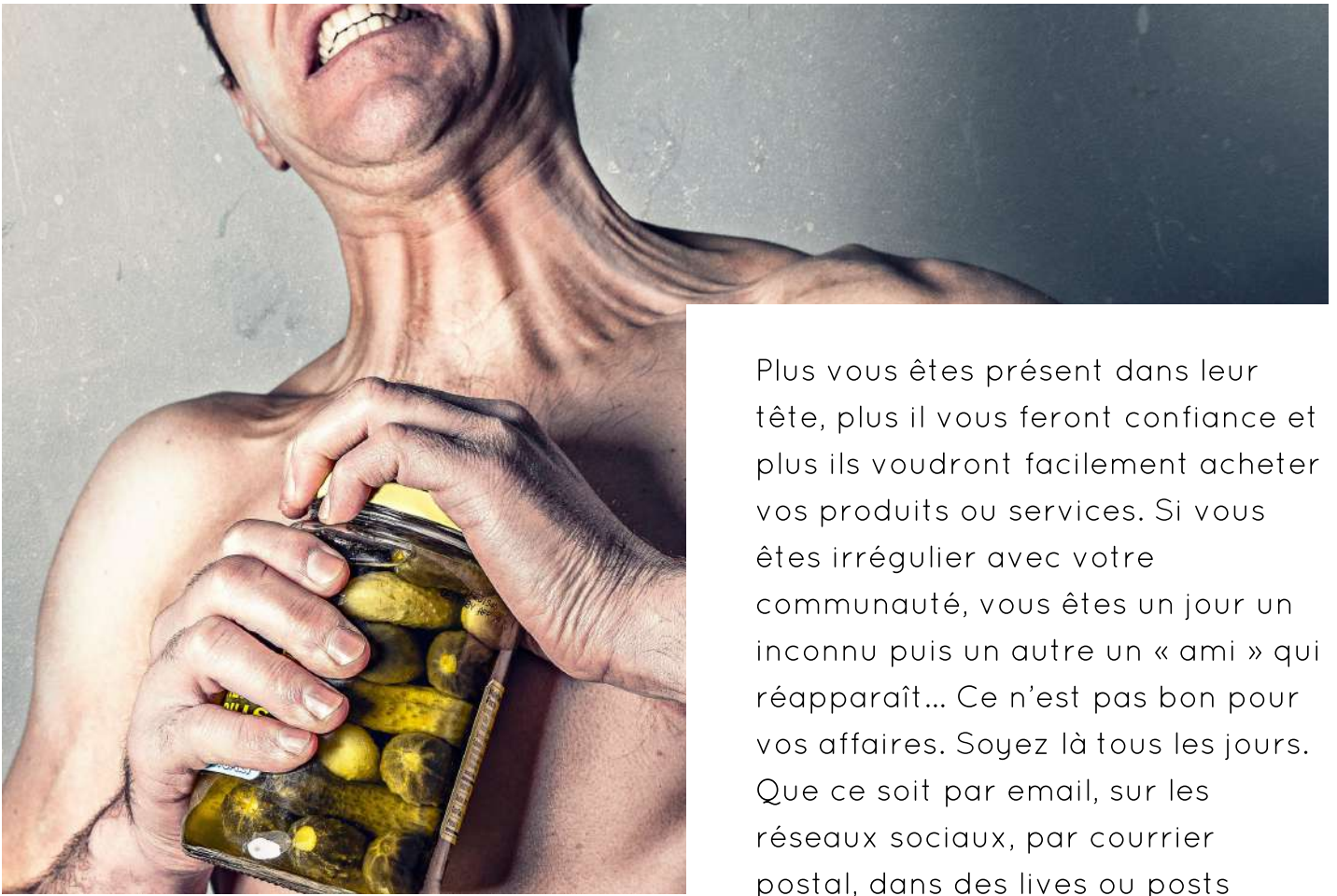
Pour plusieurs raisons:

1. Celui qui a plusieurs produits ou services à vendre est souvent considéré comme un meilleur spécialiste (ou expert) que celui qui n'en a pas (ou un seul).
2. Plus vous avez de choses à vendre, plus vous vendez. Logique.

Alors... pourquoi avoir au moins 3 offres à vendre (que ce soit du service, du produit d'information, de l'abonnement...) ?

Parce qu'il est plus facile, quand on débute, d'augmenter son chiffre d'affaire avec plusieurs offres à proposer. Vous aurez des clients qui vont tout acheter. D'autres qui ne vont vous acheter qu'une seule offre... Et d'autres encore qui achèteront quelques offres et pas les autres. Mais ce qui compte dans tout cela, c'est qu'à la fin, toutes ventes additionnées, vous augmentiez votre chiffre d'affaire. Ce qui compte est que votre offre apporte un résultat concret au client.

Donnez-le lui et il vous remerciera.



# Soyez présent pour votre communauté

Donnez-vous dès aujourd'hui l'objectif de parler tous les jours à votre communauté. Pourquoi ?

Pour rester dans l'esprit de vos prospects... et y être ancré après quelques mois.

Plus vous êtes présent dans leur tête, plus ils vous feront confiance et plus ils voudront facilement acheter vos produits ou services. Si vous êtes irrégulier avec votre communauté, vous êtes un jour un inconnu puis un autre un « ami » qui réapparaît... Ce n'est pas bon pour vos affaires. Soyez là tous les jours. Que ce soit par email, sur les réseaux sociaux, par courrier postal, dans des lives ou posts Facebook....

Mais ne le soyez pas... juste pour l'être.

Profitez-en pour poser des questions pertinentes, qui prêtent à réfléchir. Donnez de l'information concrète et utile. Racontez des petites anecdotes qui vous arrivent au quotidien et liez-les à votre thématique. Faites un peu d'humour parfois (les gens adorent ça, si ce n'est pas « trop » ni « trop lourd »).

Parlez comme à un ami, un conseiller qui leur rend visite une fois par jour (ou plus si vous communiquez via plusieurs canaux - emails, Facebook...)

# Restez à la page...

Pourquoi ce conseil ? Et en quoi est-ce une technique de persuasion ? Là encore, c'est simple :

***"Conclusion : Formez-vous pour partager de bonnes choses et trouver de nouvelles idées pour aider votre communauté. Elle vous le rendra bien."***

Il est dans votre intérêt de vous former constamment pour devenir le plus incollable possible sur votre sujet... et que vos concurrents puissent difficilement vous piquer « la place ».

Plus vous en savez, plus vous pouvez partager d'informations, et donc être présent au quotidien auprès de votre communauté. Enfin, plus vous apportez de la valeur (information, aide, idées, etc.) à votre communauté, plus elle est impressionnée, heureuse, reconnaissante et prête à vous acheter les produits ou services que vous lui proposerez.

Les gens aiment acheter auprès des spécialistes. Si vous avez mal aux dents, vous allez voir un dentiste, n'est-ce pas ? Pas un médecin généraliste...

C'est la même chose ici.







**LIRE, C'EST BIEN,  
AGIR C'EST MIEUX !**

A BIENTÔT AVEC L'ASSOCIATION TICHRI.