

Module 1 - PDF récapitulatif

Le socle solide : Le positionnement

3 étapes pour trouver son positionnement :

1. Thématique : Exemple « Webmarketing »
2. Niche : Exemple « Copywriting »
3. Angle d'attaque : Exemple « Je suis copywriter professionnel depuis 3 ans » —> 2 angles d'attaque qui marchent généralement bien : expérience (comme moi) / sentiment d'identification (« Comme toi je débute, mais on va apprendre ensemble et je ne vais te donner que ce qui marche le mieux »)

BENCHMARK

Pas encore lancé ?

Suis toutes les étapes à la lettre que je t'ai donné à la lettre.

Déjà lancé MAIS moins de 3000 euros par mois ?

Tu n'es sûrement pas assez niché, et ton angle d'attaque pas assez précis.

Pour la niche : n'aie pas peur de te limiter. Cela peut paraître contre-intuitif de limiter le nombre de gens auxquels tu vas te l'adresser, mais c'est finalement du bon sens —> exemple du cardiologue VS du généraliste.

Niche-toi pour être plus crédible et devenir l'expert d'un petit domaine dans la tête de tes lecteurs : et l'argent sera bien plus facile à faire pour toi.

Pour ton angle d'attaque : réfléchis à ton histoire, à tes forces, à tout ce que tu peux mettre en avant et qui montrera que tu es UNIQUE. Si tu veux du concret : positionne-toi soit comme un expert ... soit comme un débutant. Ça marche à tous les coups.

Également : montre ton positionnement noir sur blanc dans ton email de bienvenue. Tu peux t'inspirer du mien avec le document bonus de ce Module 1.

Dis dans ton email que tu es niché - et parle de ton angle d'attaque de façon précise comme je le fais. C'est ainsi que tu vas graver ton positionnement au fer rouge dans la tête de tes prospects.

Plus de 3000 euros par mois ?

C'est bon : cela veut dire que les gens te remarquent et te retiennent. Ton positionnement est bon.

Si tu veux faire plus d'argent, je te conseille de travailler les modules 4, 5 et 6, à savoir respectivement :

- Améliorer la relation avec tes lecteurs (pour qu'ils deviennent des fans)
- Créer des produits de façon plus régulière (et savoir comment jouer avec tes offres pour débloquer ton potentiel de CA)
- Apprendre à mieux vendre (pour être plus efficace - et faire donc plus d'argent)