

Étude de cas

J'AI RELU LA PAGE DE

VENTE DE FLAVIE PREVOT

(Bootcamp solopreneur, podcast
...et bien plus encore)





Dans le cadre de la nouvelle session de son bootcamp “L’incubateur solopreneur”, Flavie a eu l’excellente idée (😉) de me confier la relecture de sa page de vente.



Enjeu de la relecture :

- Apporter plus de détails sur la méthode
- Rendre plus “émotionnels” le contenu (un peu trop froid)
- Valoriser l’accompagnement (sans chercher à le rendre trop dense)
- Travailler sur la promesse
- Corriger les petites imperfections présentes dans la page et optimiser le contenu existant



Source de trafic :

Principalement, les posts LinkedIn de Flavie ainsi que sa newsletter.

Les sources de trafic étaient donc plutôt « chaudes ». Les personnes susceptibles de cliquer sur la page de vente connaissent déjà Flavie, son activité et sa promesse.

Priorisation :

Détailler la prestation d'accompagnement et renforcer la confiance via témoignages



Ma méthode de relecture :

Je travaille toujours en 2 étapes.

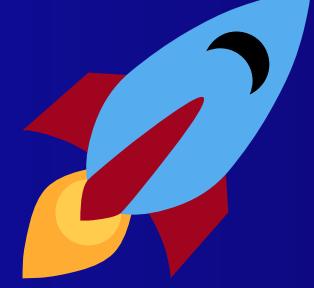
Étape 1 : Les généralités.

Je fais part de mon impression globale sur la page, les grandes tendances

Étape 2 : Les spécificités.

Je déroule la page de vente et m'arrête sur chaque point qu'il me semble indispensable de (re)travailler.



LET'S GO 

(Les généralités)

AVANT la relecture

Une page de vente qui manque de précision et détails :

Il était nécessaire pour rééquilibrer l'ensemble de proposer une nouvelle structure.

APRÈS la relecture

Les principaux points travaillés :

- Ajout d'une partie « problème » (pour rendre plus émotionnelle la douleur)
- Ajout des 4 piliers qui constituent la « philosophie » de Flavie
- Programme détaillé
- Ajouts de témoignages
- Une vidéo très qualitative (de témoignages) qui évoluent de bas de page à haut de page

AVANT la relecture

Le produit “Bootcamp” en lui-même n’était pas assez détaillé.

(Pour un produit « High ticket » comme celui-ci, même si la confiance en Flavie est grande, il faut accentuer la valeur du programme avec le maximum de détails).

APRÈS la relecture

Les 6 parties du bootcamp sont détaillées.

Un objectif par phase est valorisé pour comprendre parfaitement le travail qui va être effectué.

Decouvre le programme complet du Bootcamp Solopreneur

Semaines 1 à 2

SOLO SPIRIT

Objectif: entreprendre selon tes propres règles pour gagner en liberté

Semaines 3 à 4

SOLO SCALABILITE

Objectif: muscler ton business modèle, gagner en rentabilité et en scalabilité

Semaines 5 à 6

SOLO EXPERTISE

Objectif: pivoter ton expertise vers une niche fertile pour gagner plus sur des missions passion

Semaines 7 à 8

SOLO MEDIA

Objectif: créer ton média personnel pour générer de la demande à l'infini

Semaines 9 à 10

SOLO PRODUIT

Objectif: créer ton premier produit pour sortir de la vente du temps

Semaines 11 à 12

Diversifier sur la durée

Objectif: développer une communauté pour soutenir ta

AVANT la relecture

Une des promesses du bootcamp
(développer sa qualité de vie) pas
assez présente dans la page.

APRÈS la relecture

La notion de qualité de vie est saupoudrée à travers :

- une refonte de la proposition de valeur
- le rajout de témoignages qui accentuent cette partie des bénéfices du bootcamp
- Reformulation de certains titres (méthode+déroule du bootcamp)

AVANT la relecture

Pas de garantie.

Le bootcamp de Flavie ne manque pas de témoignages et d'évaluations très positives.

Une garantie n'était pas indispensable, mais peut lever les derniers doutes quant au passage à l'action).

APRÈS

Si tu as fait les exercices, suivi les lives et que tu n'as pas réussi à mettre en place ces assets à la fin du bootcamp, **je t'offre 1 coaching supplémentaire** pour y arriver.

Ajout d'une garantie.

Aucun doute sur la qualité du programme.

Cependant, une garantie n'est pas faite pour être utilisée, mais pour rassurer.

Il est important, cependant, de poser les conditions d'utilisation de cette garantie.

Les risques sont minimes, mais cela élimine de potentiels abus.

*Petit moment chill avant
d'attaquer la suite*





LET'S GO ENCORE



(Les spécificités)



LA PROPOSITION DE VALEUR

Avant :

“3 mois pour passer du freelance qui vend son temps au solopreneur serein, qui génère des revenus réguliers, prévisibles et scalables“

Mon avis :

Bonne proposition, mais un peu longue, qui perd en impact.



Après :

“90 jours pour passer de freelance sous pression à solopreneur libre et serein”

Pourquoi :

- On garde l'ensemble des bénéfices...
- ... mais la formulation plus courte dynamise la proposition



ET ensuite,
plusieurs
ajustements
mineurs...



ON POSE LES POINTS DE DOULEURS

Avant :

A part dans la proposition de valeurs, les points de douleurs n'étaient pas réellement posés.

Afin de rendre le contenu plus émotionnel (et donc plus impactant) ? il est indispensable d'inclure les difficultés que les prospects peuvent confier à Flavie.



Après :

Des éléments concrets, on agite la douleur (sans trop en faire non plus).



"Je bosse à fond mais mes revenus plafonnent"

La vie de freelance n'est pas l'El-dorado qu'on t'avait prédit. Si tu veux gagner plus, il faut travailler toujours plus, être connecté tous les jours pour ses clients. Mais jusqu'à quand ? Jusqu'au burn-out ?



"Je suis free mais pas libre ... je passe ma vie à bosser !"

Tu enchaînes les missions clients (pas toutes passionnantes d'ailleurs) par peur de manquer. Une roue du hamster dont tu n'oses pas descendre par manque de sérénité financière.



"Je fais toujours passer mes clients avant ma vie perso"

Ce podcast que tu voulais lancer ? Ce road trip ou ces cours de code que tu voulais prendre ? Les vacances que tu voulais prendre en amoureux ou avec tes enfants ? Tu procrastines, faute de temps pour toi.



LA MÉTHODE

Avant :

La méthode qu'utilise Flavie pour délivrer la valeur était absente dans cette page...

Alors que très bien détaillée sur le programme “On line” de l'incubateur.

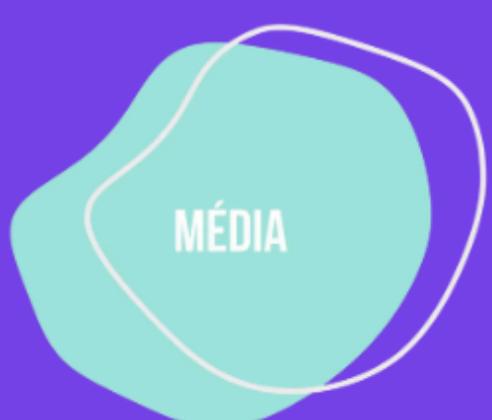
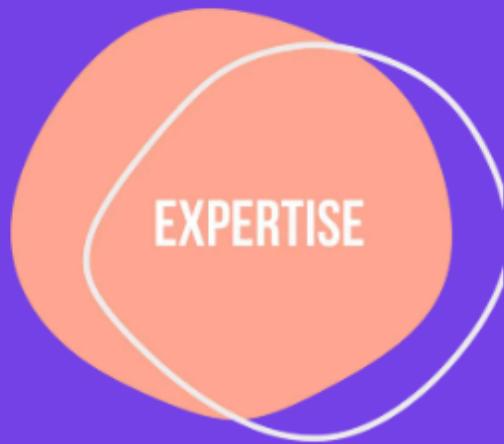


LA MÉTHODE

Après :

Reprise pure et simple de ce qui était déjà très bien détaillé.

Pour aider les solopreneurs à générer des revenus prévisibles et réguliers, je m'appuie sur ma méthode signature, **la méthode des 4 piliers de la scalabilité®**.



Pilier 1 : la solo-expertise, pour gagner plus en travaillant moins

Pilier 2 : le solomédia, génère de la demande sans prospecter

Pilier 3 : le produit, pour transformer ton expertise en revenus scalables

Pilier 4 : la solo-family, l'entourage pour soutenir ta croissance



LES TÉMOIGNAGES

Avant :

Déjà présent sur la page, certains témoignages manquaient de spécificités.

Pas assez de chiffres concrets obtenus par les participants du bootcamp



LES TÉMOIGNAGES

Après :

Plus de chiffres.

Et rajouts de témoignages (même si tous ne sont pas lus, l'ajout de témoignages renforcent la confiance).



Mélanie Hong
a doublé son chiffre
d'affaires grâce à son
produit scalable

Avant le bootcamp, Mélanie plafonnait à 60.000€ de CA en vente du temps. 2 ans après le bootcamp, elle a doublé son chiffre d'affaires et 60% de celui-ci est réalisé par son produit scalable.



Voici les principaux éléments travaillés sur le projet de relecture de la page de vente de Flavie.

Des modifications ont également été apportées sur :

- des titres secondaires
- la transition entre certaines parties de la page
- certaines questions de la F.A.Q

MAIS L'ESSENTIEL EST ICI

Merci Flavie pour ta confiance
tout au long de ce projet...

... et pour le travail que tu as
effectué suite à mes retours.



Vous avez besoin :

- D'écrire votre page de vente
- De la faire relire ?

Une solution s'impose :

**BETTER CALL
OLIVIER**

