



CRÉER UN TUNNEL À 7 CHIFFRES

CÉDRIC ANNICETTE

# LES 4 PRODUITS À METTRE EN PLACE (ET DANS LA BONNE SÉQUENCE)

- N°1/4 : Lead magnet (aimant à prospects)
- N°2/4 : Le déclencheur (tripwire)
- N°3/4 : Le produit phare
- N°4/4 : L'amplification de profit

# N°1/4 – LE LEAD MAGNET

- Rappelez-vous que ce n'est pas vraiment « gratuit »



- Inconvénient : Lorsque c'est « gratuit », ça n'a pas de valeur...

## N°2/4 – LE DÉCLENCHEUR

- Le vrai nom – Tripwire.
- Qu'est-ce qu'un tripwire ?
  - Une offre irrésistible avec une barrière à l'entrée très faible qui convertit les prospects en clients.
  - Son but n'est pas de vous rendre riche mais simplement de changer la relation de prospect à client.

# POURQUOI NE PAS VENDRE DIRECTEMENT LE PRODUIT PHARE ?

- Car les gens ne vous connaissent pas. Ils ne vous font pas confiance.
- À une époque les gens achetaient n'importe quoi...
- Mais cette époque est révolue... C'est plus dur d'avoir un client aujourd'hui qui achète pour la 1<sup>ère</sup> fois.
- Mais plus facile qu'avant de les faire acheter la 2<sup>ème</sup> fois ☺
- Le tripwire baisse la garde de vos prospects.

# ÉLÉMENTS D'UN BON TRIPWIRE

- Prix faible (pas de barrière à l'entrée, achat impulsif).
- Facile à comprendre, à expliquer, à justifier.
- Conduit naturellement sur le produit phare.
- Très utile mais incomplet.
- Grosse valeur perçue.
- Grosse valeur effective (première excellente transaction).

# LE TRUC SEXY

- Le tripwire est le « truc » sexy que votre marché veut.
- Et le produit phare représente les fondamentaux.
- Les gens veulent acheter le truc sexy, pas les fondamentaux.
- Le tripwire incite vos clients à acheter le produit phare.

# CRÉER VOTRE PREMIER TRIPWIRE

- Essayez les webinaires payants à 7 € par exemple.
- Livre numérique de 10 000 mots (40 pages) à 5 €.
- Quelle est la chose que vous pouvez dire ou montrer, et qui laisse les gens bouche bée ? Woooowww

# NOUVEAU TRIPWIRE QUE JE SUIS EN TRAIN DE CRÉER



## N° 3/4 – LE PRODUIT PHARE

- Le produit phare est votre vaisseau amiral
- C'est le produit ou service pour lequel vous êtes le plus connu et également le plus fier.

# LES TESTS À EFFECTUER

- Prix.
- Mode de règlement.
- Garantie, essai gratuit,...
- Titre.
- Texte, vidéo, mixte.
- Testez votre offre avant de contacter les partenaires.

## N° 4/4 – L'AMPLIFICATEUR DE PROFIT

- On arrive au niveau des entrepreneur(e)s qui génèrent 7 chiffres ou plus.
- Chaque offre doit avoir une seconde offre « derrière » pour immédiatement augmenter la valeur client et son engagement.

# EXEMPLE D'AMPLIFICATEURS DE PROFIT

- **Le top 2%.**
- Il y a toujours une partie de vos clients qui sont prêts à aller plus loin avec vous.
- Offre plus personnalisée, « accès direct », « clé en main ».
- 10 à 100 fois le prix de votre produit phare.

# EXEMPLE D'AMPLIFICATEURS DE PROFIT

- **Upsell immédiat**
- Au moins 30% vont la saisir.
- Une offre complémentaire et en lien avec l'offre précédente.

# EXEMPLE D'AMPLIFICATEURS DE PROFIT

- **Cross-sell.**
- Pas forcément lié à l'offre précédente.
- Convertit moins car il faut leur vendre un nouveau concept.

# **EXEMPLE D'AMPLIFICATEURS DE PROFIT**

- **Produit affilié.**
- Pas besoin que ce soit votre produit !

Dans la pratique, on va faire des systèmes hybrides et mixer toutes ces composantes.

# EXEMPLE D'UN NOUVEAU TUNNEL LANCÉ LE MOIS DERNIER

CONFERENCE EN LIGNE ● CE JEUDI 6 JUILLET 2023 À 21H (HEURE DE PARIS)

Réserver ma place, maintenant !

7 MYTHES AU SUJET  
DES VOITURES DE  
SPORT ET SUPERCARS

ET COMMENT NE PLUS JAMAIS PERDRE D'ARGENT  
AVEC LES VOITURES (VOIRE MÊME EN GAGNER...)

CLIQUEZ ICI !

Réserver ma place, maintenant !

# ACQUISITION TRANSVERSALE DE PROSPECTS

- **Jeudi 8 juin à 20h** : 1<sup>ère</sup> webconférence en « live » et création de l'enregistrement.
- **Jeudi 15 juin/22 juin/ 29 juin à 21h** : 3 sessions « hybrides ».

# TRAFIG UNIQUEMENT EN MÉDIA BUYING

- Test à une centaine d'euros/jour.
- 16 ventes dont 1 remboursement.
- $193,5 \times 15 = 2900 \text{ € } \underline{\text{encaissés.}}$

# BUDGET PUBS

- Facebook Ads : 1326,84 €
- Google Ads : 1220,82 €
- Total : 2547,66 €
- **352,34 € de profit**

C'EST NUL !!!



# **EN RÉALITÉ, RIEN N'A ENCORE ÉTÉ OPTIMISÉ !**

- Et « j'ai été payé » 352,34 € pour obtenir 15 nouveaux clients ET 1479 nouveaux LEADS qualifiés.
- ROI invisible : je n'ai pas ruiné ma réputation/relation
- Poudre au sec.
- LEADS à qui on va proposer une offre phare plus tard.

**« ÊTRE PAYÉ POUR ÊTRE PAYÉ »**



# LES GENS VEULENT TOUT, TOUT DE SUITE

- Génération Tiktok et dopamine.
- S'ils n'ont pas un ROI immédiat de 10, ce n'est pas bon.
- Effet halo.
- Back end.
- La patience est la mère de toutes les vertus.

LE NERF DE LA GUERRE C'EST LE TUNNEL ET...

LE TRAFIC QUALIFIÉ.



# LES ALGORITHMES ONT CHANGÉ

- Google, Facebook, YT, Tiktok.
- La visibilité se paie.
- Méthode longue (organique) et méthode rapide (média buying).