

## Transcription de la vidéo « Comment vendre un produit sans même l'avoir créé »

Savez-vous quel est le problème numéro 1 de ceux qui veulent démarrer une activité sur le net ? C'est qu'ils ne lancent jamais rien. Ou alors ils commencent mais ne finissent jamais. C'est sûr que dans ces conditions là, on ne risque pas de vendre grand chose. Vous voulez vraiment lancer votre produit ou votre formation en ligne ? Alors, c'est parti !

Bonjour, je suis Lorenzo Pancino, auteur de "Oui, Tout le monde peut réussir sa vie" et co-fondateur de la plateforme tout-en-1 LearnBox pour créer, vendre et automatiser votre business en ligne, et aujourd'hui, je vais vous partager la formule magique pour vendre son produit avant même de l'avoir créé.

Comment ça ? Vendre un produit qui n'existe pas ? Ça y est, il a perdu la tête Lorenzo. Eh bien, pas du tout ! J'ai toute ma tête.

Et je vais vous raconter une petite histoire :

C'est Nadège, une experte dans son domaine, qui décide de lancer sa première formation en ligne. Et donc, elle s'applique, elle prend le temps de bien imaginer son programme, de tourner ses vidéos et déjà rien que ça, ça dure depuis 6 mois, et elle n'a toujours rien mis en ligne.

Ça vous fait penser à quelqu'un ? Mais attendez, ça s'arrête pas là !

Nadège finit par terminer ce qu'elle pense être le meilleur produit de la terre et elle envoie un mail à sa base pour le proposer à la vente.

Et là, catastrophe, déception... personne n'achète.

Alors, c'est un cas malheureusement très courant. On crée très souvent le produit que nous voulons, mais pas forcément celui que veulent nos clients et du coup, on a perdu presque une année sur un produit dont personne ne veut.

C'est le perfectionnisme en action.

Voilà ce que Nadège aurait pu faire et ce que vous pouvez faire pour vendre votre produit avant même de l'avoir créé et surtout, vous éviter bien des déceptions et une perte de temps et d'argent.

Par exemple : Vous avez une liste créée sur Facebook ou Instagram ou YouTube ou vous achetez une base. Vous pouvez même créer un partenariat.

"Oui mais Lorenzo, j'ai pas tout ça". Commencez, dans ce cas, par diffuser des petits contenus un peu partout pour attirer votre prospect idéal, comme sur les réseaux sociaux par exemple.

Vous envoyez donc un mail à ces gens qui vous connaissent et qui ont confiance en vous, puis vous les invitez à une conférence en ligne.

Et pendant 1 heure, vous leur proposez un contenu de valeur, par exemple 3 secrets, 3 astuces, bref, un résultat ou une première solution. Et là, ils vont vous parler d'eux, de leur souffrance et de leurs besoins.

Et au bout d'une heure, vous proposez un atelier uniquement pour 10 ou 20 clients pilotes en 5 masterclasses que vous proposez à 50% du tarif réel.

Vous vendez votre expertise en montrant simplement les modules de chaque masterclass mais vous ne produisez rien avant de le vendre !

Et vos clients vont vous demander exactement ce qu'ils désirent, ainsi vous allez créer le produit idéal que vous pourrez vendre en automatique après !

Mais surtout, vous ne passerez pas plus de 6 mois à créer un produit dont personne ne veut. Croyez moi, on est tous passés par là, et je ne veux surtout pas que vous baissiez les bras et que ça vous arrive.

Sachez que la plupart des produits existants ont été des versions bêta, ce qu'on appelle un

**PMV : Produit Minimum Viable**, avant même d'être un produit complet.

Alors, si de grandes entreprises et de nombreux experts ont agi ainsi, c'est pour une seule raison : vendre un produit dont les clients veulent.

À vous maintenant de jouer et de lancer vos masterclasses pour prévaloir votre première formation.

Répétez après moi : *Fuck la perfection et surtout, fait est mieux que parfait.*

Et si vous ne savez pas comment faire, vous trouverez des ressources gratuites ci-dessous pour vous aider.