



COMMENT FAIRE POUR TROUVER MES PREMIERS ABONNÉS ?

Lorenzo Pancino, fondateur de **LearnyBox**, vous explique dans cette vidéo comment faire pour trouver vos premiers abonnés.

Vous pouvez recevoir gratuitement, toutes les semaines, les meilleurs conseils de Lorenzo pour vous aider à transmettre votre passion, votre expertise ou votre savoir de par le monde en cliquant sur le bouton "[S'abonner](#)" sur chacune de ses vidéos.

Présentation

Sur **LearnyBoxTV**, vous pouvez retrouver de nombreux conseils qui vous permettront de créer, vendre et animer vos formations en ligne, même si vous n'avez aucune connaissance technique ou des notions spécifiques en marketing.

Interview

Lorenzo : Salut, c'est Lorenzo. Bienvenue sur Learnybox Tv avec Fabrice Mouchain, le « ninja marketeur ». On va répondre, aujourd'hui, à une question essentielle : « Comment faire pour attirer les premiers abonnés, les premiers fans, peut-être les premiers clients sur nos bases de données. » parce qu'on démarre, on se lance et...

Fabrice : On démarre et il n'y a personne. C'est le désert.

Lorenzo : C'est le désert et c'est vraiment une angoisse quand on se dit : « J'aimerais bien me lancer sur le web, mais je ne sais pas comment créer ma base de données, comment attirer mes abonnés. Je ne sais pas faire moi, Monsieur ».

Fabrice : On parle de 3 grandes techniques pour attirer du monde :

Le référencement naturel. C'est-à-dire de créer du contenu qui soit spécifique pour certaines personnes, en jouant sur les mots clés que ce soit sur Facebook ou sur vos pages web pour attirer du monde avec Google, par exemple.

Lorenzo : Mais c'est long ! Cela prend entre 4, 6 ou 8 mois pour commencer à voir du référencement.



Fabrice : C'est cela. C'est la méthode la plus longue, mais qui est dite « gratuite », parce qu'on n'a pas d'argent à dépenser.

La deuxième, c'est de **trouver des partenaires** et c'est celle qui a le levier le plus puissant

Lorenzo : Et le plus rapide...

Fabrice : Le plus rapide, c'est cela. Je vais prendre un exemple, j'aime bien le citer, c'est ma compagne qui est astrologue et qui n'a jamais été sur internet. On a commencé à lui faire quelques pages pour qu'elle puisse vendre ses thèmes de naissance et on a trouvé un partenaire. Et là, cela a été un webinaire, 1 100 personnes au pic de visionnage, directement en live. Cela a généré 30 ventes directes de son thème sur les 15 premiers jours.

Lorenzo : Mais comment elle a fait pour trouver ce partenaire ? Puisque c'est cela qui est assez étonnant, c'est qu'elle l'a trouvé lors d'une soirée.

Fabrice : C'est cela. Et la pépite, pour cette vidéo : « Comment trouver des partenaires », c'est d'aller faire du « Networking », du réseautage, rencontrer du monde, mais pas n'importe où. Rencontrer du monde pour augmenter votre réseau professionnel. Trouvez des événements ou des professionnels qui s'intéressent à internet viennent lier des liens et il y a des personnes qui ont déjà plus d'avance que vous, qui ont déjà des bases de données, qui ont 5 000, 10 000, 50 000 personnes, peut-être plus. Et tout d'un coup, vous allez devenir copains, comme nous on est devenu copains sur ces événements-là.

Lorenzo : Ta femme est venue à la LearnyParty l'été dernier.

Fabrice : Exactement. Et c'est là qu'elle a rencontré les partenaires avec qui elle a travaillé.

Lorenzo : Justement, c'est un conseil de Networking, quand vous rencontrez des gens que vous ne connaissez pas, ne leur prenez pas trop la tête pendant 2 heures à leur raconter votre vie. Non.

Souvent, on a des gens qui arrivent dans les Masterminds, dans les conférences...

Fabrice : C'est réhibitoire.

Lorenzo : ...et oui. Là tout d'un coup : « Moi je fais ci, je fais cela... ». Non.

Vous connaissez Fabrice. Fabrice est un expert du marketing, moi je crée une appli spéciale pour attirer des gens dans le marketing. Je vais le voir en disant : « Fabrice, je sais que tu es un expert en marketing. Imagine, tu peux attirer tous tes clients peuvent attirer tes 1.000 leads grâce à une application que j'ai inventée. Est-ce que cela t'intéresse ? »

Fabrice : « Parlons un petit peu plus ».



Lorenzo : Instantanément, il va être intéressé. C'est exactement comme cela. Allez voir des gens dans les soirées qui peuvent être en cohérence avec votre thématique et intéressez-les, pas avec ce que vous faites, mais avec juste le petit truc. Essayez de construire « le pitch », votre petit « pitch » qui va susciter l'intérêt.

Fabrice : Et je dirais même qu'il y a une étape préliminaire à cela, parce que si vous ne connaissez rien au web, vous ne connaissez même pas les figures, les gens qui sont au sommet, qui sont connus de tout le monde. Vous arrivez, vous débutez, vous avez juste suivi une vidéo de Lorenzo, vous avez juste suivi une vidéo de quelqu'un d'autre. Vous vous pointez dans un événement, vous ne connaissez personne, vous ne savez pas qui est là depuis longtemps, qui est nouveau, etc. La première chose à faire c'est d'écouter. Rapprochez-vous des gens, d'abord au niveau du feeling : « Tiens ! Cette personne à l'air sympa ! » Vous vous rapprochez et vous écoutez. Comme cela, vous allez pouvoir aussi répondre à leurs besoins. C'est-à-dire que si vous vous rendez compte que la personne peut être un client, quand elle va vous dire « Et toi, tu fais quoi ? – Moi je fais cela ! – Cela m'intéresse ! »

Si c'est une personne qui pourrait être un partenaire, elle va dire « Et toi, tu fais quoi ? Moi, je fais cela et c'est marrant, parce que tu parlais de ce que tu faisais et cela me semble complémentaire. – D'accord ! »

Lorenzo : Surtout que dans ces événements, tout le monde est très ouvert. Il y a des groupes, c'est vrai qu'ils se connaissent plus ou moins, mais il suffit juste de se rapprocher. Généralement, il y a toujours quelqu'un pour dire « Viens, rentre ! »

Fabrice : Parce que c'est le but de ces événements. Pour moi, c'est le booster absolu et moi-même, dans mon business, ce qui m'a mis le pied à l'étrier, c'est d'aller dans deux événements. C'est-à-dire que le premier, j'ai posé ma présence, les gens me voyaient enfin, pour ceux qui me suivaient.

Lorenzo : Tu peux donner les noms ?

Fabrice : J'étais au « Salon des indépendants du net ». Cela a été le premier où les gens ont pu me rencontrer, ceux qui me connaissaient de nom ou pas. Ensuite, le deuxième a été un Mastermind sur Montpellier et où les gens qui étaient là - ils n'étaient pas nombreux, on était une quinzaine - ont pu voir mon expertise. Et c'est là que tout s'est enflammé.

Lorenzo : De toute façon, il n'y a pas mieux : les soirées Networking, les Masterminds. Si vous entendez dans votre région des Masterminds, allez-y. Attention, Mastermind du web, si vous voulez aller dans le web. Si vous êtes commerçants, vous allez dans les Mastermind de commerçants. C'est important, parce que sinon vous perdez votre temps.

Moi je suis déjà allé dans des endroits où je rencontrais d'autres entrepreneurs. C'est sympa, mais cela ne vous fait pas tellement avancer.

Allez dans les conférences, dans tout ce qui est congrès, journée spéciale, les salons...



Fabrice : Les rendez-vous de web-entrepreneurs...

Lorenzo : Cela, c'est essentiel. Vous savez maintenant comment attirer vos premiers abonnés. C'est tout simplement en faisant du Networking, en allant voir des partenaires potentiels qui peuvent faire un gros coup de boost pour vous attirer des gens soit dans vos webinaires soit directement dans vos tunnels de vente.

Merci Fabrice !

Fabrice : Merci Lorenzo.

Lorenzo : On a encore adoré faire cette vidéo pour vous. On pourrait faire cela pendant des heures.

C'était Lorenzo et Fabrice pour Learnybox Tv. **N'oubliez pas de partager, de liker et de vous abonner pour recevoir tous nos conseils chaque semaine.**