

Je n'arrive pas à vendre, que faire ?

Je me suis déjà lancé sur le web, j'ai déjà des produits, j'ai une chaîne YouTube mais cela ne vend pas ? Que faire Docteur ? C'est ce qu'on va voir aujourd'hui dans cette vidéo.

Salut, c'est **Lorenzo** le fondateur de LearnyBox. J'espère que tu vas bien.

Aujourd'hui, on va répondre à cette question que tout le monde se pose quand il est déjà lancé sur le web, c'est **que faire quand on ne vend pas** ? Que faire alors qu'on a déjà une chaîne YouTube, on a un groupe Facebook, on a un produit, on s'est lancé, on a fait un webinaire mais personne n'est venu à mon webinaire. Je ne comprends pas, je veux tout abandonner. Abandonne, j'ai envie de te dire, comme cela tu vas laisser l'autre, qui ne va pas abandonner passer devant toi, parce que celui qui va passer devant toi va se dire : « J'ai testé un truc, cela n'a pas marché mais tiens, je vais tester un deuxième truc, puis un troisième, puis un quatrième, puis un cinquième. » Parce que justement celui qui va abandonner va laisser passer les autres concurrents devant lui.

Premier truc, n'abandonne jamais !

Accroche-toi comme disait Stallone dans le film Cliffhanger, « accroche-toi ! »

Oui, il faut s'accrocher. Si tu as déjà un **bon produit**, si tu crois en ton **autorité**, à ta **légitimité**, que ton produit est bon, si tu as une **base de données**, si tu as déjà une **chaîne YouTube**, que tu as des gens qui te suivent, des **followers** comme on dit, c'est parce que simplement ton offre n'est peut-être pas bonne. Peut-être que ta page de vente n'est pas bonne, peut-être que ta vidéo de vente n'est peut-être pas encore optimisée. Je ne dis pas « pas bonne », c'est juste n'est pas optimisée.

Dès fois, il suffit de changer un mot dans les moteurs de recherche pour

faire remonter le nombre de personnes qui vont voir ta vidéo. C'est la même chose pour la vente. Pense bien à tester à chaque fois tes accroches, tes promesses, reformule ! Il faut tester au maximum. Le maître-mot c'est « test-test-test ! »

Si cela n'a pas marché, ton premier webinar n'a pas bien marché, teste-le avec une autre accroche, avec une autre promesse.

Comment créer une promesse efficace ?

Maintenant, tu vas avoir le problème de : « Oui, mais moi je ne veux pas faire des promesses trop fortes, parce que j'ai peur de mentir aux gens. » Ta promesse, c'est le résultat que veut atteindre ton prospect quand il va acheter ton produit. Donc, ce n'est pas parce que tu vas lui dire comment réussir une vidéo sur YouTube que tout le monde va réussir sa vidéo sur YouTube. Toi, tu donnes les clés pour réussir sa vidéo sur YouTube. Tu donnes tout ce qu'il faut pour réussir sa vidéo sur YouTube. Tu n'es pas responsable du fait que ton prospect ou ton client ne réussit pas. **Toi, tu as une obligation de moyen mais pas une obligation de résultat.** En revanche, tu vends du résultat émotionnel. C'est très important de vendre de l'émotionnel. Il faut que tu apportes du résultat. Pose-toi la question. Regarde bien toutes tes pages de vente, parce que souvent quand je regarde des pages de vente, souvent tu parles de toi. Regarde aussi si tu ne parles pas trop de toi et si tu ne parles pas du problème de ton avatar, de ton prospect, de cible. C'est important de lui parler et uniquement à lui. Peut-être que ta thématique est un peu trop large. Essaie de faire des tunnels de vente ou des accroches qui vont parler à un seul de tes avatars. Peut-être que tu as plusieurs avatars. Un avatar, je te rappelle, c'est un prospect-cible. C'est quelqu'un qui va répondre exactement à ton produit, c'est-à-dire qui veut un résultat grâce à ton produit. Peut-être qu'il faut que tu fasses des tunnels différents.

Maintenant, si tu t'es déjà lancé, que tu as un produit, que tu as une chaîne YouTube, etc. et que cela ne marche pas, dis-toi que c'est certainement parce que ta page de vente n'est pas suffisamment **optimisée**, peut-être que ton accroche n'est pas optimisée, peut-être que tu dois tester au maximum.

J'espère que cette vidéo t'a plu et que tu me laisseras un maximum de commentaires et aussi que tu pourrais me poser des questions sous cette vidéo.

Partage, abonne-toi, like, à très bientôt. Salut ! Ciao !