



Créer son Business en ligne en 7 étapes



Enguerrand Boulnois

Dirigeant associé d'EWKB



Trouves une solution à un problème

Choisis un domaine dans lequel tu as une appétence, identifies un problème que tu peux résoudre et trouve une solution.
C'est la définition même d'entreprendre.





2

Définis ton client idéal

Définis ta cible avec précision:

Quel âge a-t-il?

Où vit il?

Qu'est-ce qu'il aime?

Quels sont ses peurs et ses désirs?

...?





Construit ton offre

Ton offre doit être irrésistible.
Elle doit te correspondre entièrement, et de surcroit être différente du reste de tes concurrents.



Définis ta promesse



Tu dois ensuite définir un promesse claire et magnétique qui explique clairement en une phrase ce que tu apportes à ta cible





5

Choisis ton canal

Choisis un canal d'acquisition unique et restes concentré dessus. Ca peut être LinkedIn ou d'autres types de réseaux sociaux.

Construis ton audience en leur apportant de la valeur et ils vont venir naturellement vers toi.





Tests ton message

Connectes toi à un grand nombre de personnes afin de valider que ton message est clair et répond à un besoin. L'échantillon doit être le plus grand possible.



Vends



Si ton message résonne avec ton prospect, vends lui ton offre. Sinon, recommences à la première étape en améliorant l'ensemble grâce au retour de tes prospects.



**Abonnes toi pour
plus**

