

Problématique

Comment puis-je convertir les participants d'ateliers/webinaires gratuits en clients ?

Lecture des idées 1/3

En amont de l'atelier/webinaire

- Mieux connaître les profils des personnes qui assistent à ce type d'atelier/webinaire
- Assister à l'atelier/webinaire d'autres intervenants du même réseau pour s'en inspirer (des intervenants qui captent des clients à la suite de leur atelier/webinaire)
- S'interroger sur le contenu de son atelier : n'est-il pas trop généreux en contenu ? Quelles informations sont transmises (ex : méthode complète et détaillée) ? Est-ce que les participants ont toujours besoin d'un accompagnement par une PO après avoir suivi l'atelier ? Sont-ils devenus autonomes ?
- Un atelier gratuit doit susciter le besoin et l'envie d'en savoir plus : oui, la réponse à la problématique existe mais c'est l'accompagnement individuel par la PO qui l'apporte. L'atelier doit porter sur le « (pour)quoi » (= la problématique exposée, ses conséquences) mais pas sur le « comment » (= comment la résoudre tout seul).
- Modifier le contenu de l'atelier :
 - Ajouter des témoignages positifs de clients que la PO a accompagnés sur cette problématique, être plus light sur la méthode - les infos techniques
 - Détailler son offre de service et montrer comment elle répond à la problématique
 - Présenter les bénéfices d'un bilan personnel et de l'accompagnement par une PO
 - Trouver des arguments commerciaux imparables sur le temps gagné, l'argent gagné... - lever les freins à se faire accompagner par une PO
- Voir avec les organisateurs pour que les personnes s'inscrivent obligatoirement via un formulaire administré par la PO pour collecter leurs coordonnées
- Trouver des réseaux d'entrepreneurs qui rémunèrent la présentation d'atelier/webinaire

Problématique

Comment puis-je convertir les participants d'ateliers/webinaires gratuits en clients ?

Lecture des idées 2/3

Pendant l'atelier/webinaire

- Annoncer la couleur dès le début : cet atelier est une initiation, pour les réponses sur-mesure, contacter la PO après l'atelier ; un feedback sera demandé à tous les participants à la fin
- Tour de table : faire parler les participants, leur demander quels sont leurs problèmes, leurs besoins et leurs attentes - les noter et s'appuyer dessus pendant la suite de l'atelier
- Demander aux participants quels sont leurs freins pour faire appel à quelqu'un et y répondre un par un
- Poser plus de questions aux participants que donner des réponses, les amener à se questionner, à faire émerger leurs besoins, les faire parler
- Avoir une « complice » qui témoigne en direct des bienfaits que lui a apporté l'accompagnement de la PO
- Avoir une offre dédiée à ce public, la présenter et lever les freins
- Présenter la dépense comme un investissement pour améliorer leur quotidien et non une charge, une dépense
- Proposer un cadeau pour inciter les participants à recontacter la PO et capter les emails : une réduction sur un forfait d'accompagnement, une offre réservée aux participants de cet atelier (ex : une offre d'accompagnement en petit groupe), un bilan individuel de 30 minutes (pour les convertir en client), une heure de coaching à la première qui s'inscrit à la newsletter ET like la page FB/Instagram ET envoie un email à la PO, une fiche récap des 5 points clés en lien avec la problématique de l'atelier...
- Demander un feedback à tous les participants en direct à la fin de l'atelier (sms, MP, email...) pour capter leurs coordonnées - leur envoyer une mini-enquête de satisfaction avec un cadeau pour ceux qui répondent

Problématique

Comment puis-je convertir les participants d'ateliers/webinaires gratuits en clients ?

Lecture des idées 3/3

Après l'atelier/webinaire

- Faire le point des feedbacks avec l'organisateur
- Faire une relance fréquente des participants en tissant des liens dans le temps
- Si contactée par les absentes ou les retardataires, ne pas leur donner le contenu de l'atelier mais leur proposer un bilan individuel de 30 minutes gratuit (pour les convertir en client)

Idées issues du rdv des membres de la FFPO du 20 avril 2021