

## 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*