LE GUIDE ULTIME POUR



GÉNÉRER DES REVENUS SUR INTERNET

GRÂCE À SON SAVOIR

LES FORMATEURS LIBRES

LES FORMATEURS LIBRES

https://lesformateurslibres.fr

SOMMAIRE



Introduction

Avec quels outils créer ses formations ?

Comment créer ses formations ?

Comment héberger et diffuser ses formations ?

Comment exploiter la puissance du marketing?

Comment générer du trafic gratuitement ?

Comment exploiter la publicité payante ?

LES FORMATEURS LIBRES

AVEC QUELS OUTILS CRÉER SES CONTENUS DE FORMATION ?

LES FORMATEURS LIBRES

PREAMBULE

Comme vous pouvez vous en douter, créer ses formations puis les mettre en ligne sur Internet nécessite certaines connaissances techniques, et à moins d'avoir une équipe avec vous, vous allez devoir structurer vos idées et également maîtriser certains logiciels.

En effet, vous aurez besoin de :

• Concevoir la structure de votre formation
• D'imaginer les contenus et les activités réalisées par vos participants
• Créer les supports (diaporamas, vidéos, screencasts*, pages web, fichiers PDF, ...)
• Disposer d'un site internet pour diffuser vos formations
• Mettre en place un système de paiement avec auto-inscription des participants
• Promouvoir vos formations via les réseaux sociaux et grâce à la publicité (Google, Facebook, Linkedin,...)
• Capturer des adresses emails pour animer votre communauté de prospects pour les faire devenir clients.

Vous allez y arriver

Si cette liste vous paraît importante et que plusieurs sujets vous sont totalement inconnus, sachez que vous n'avez pas besoin de tous les maîtriser dès le départ.
En effet, comme vous pourrez le découvrir dans cet ebook, des solutions existent pour vous faciliter la vie. Vous aurez ensuite tout loisir de décider si vous souhaitez apprendre certains domaines techniques où si vous les déléguez à des professionnels pour vous concentrer sur votre coeur de métier : Concevoir et Vendre vos formations.

Bien évidemment, créer et commercialiser ses formations par internet est un vaste sujet qui devient vite passionnant. Toutefois, même si nous maîtrisons parfaitement l'ensemble des thèmes évoqués ci-dessus, nous ne pourrons pas rentrer dans tous les détails au risque de vous voir fermer cet ebook avant la dernière page.
Ce serait dommage n'est-ce pas ?

Nous voulons également être clair avec vous. Nous pensons que la vente de formation par Internet est une excellente opportunité pour prendre le contrôle de sa vie professionnelle. Vous pourrez vivre confortablement en vendant vos contenus de formation mais cela implique que vous soyez motivé.

Il y a en effet beaucoup de vidéos sur Youtube ou d'articles sur des blogs qui vous promettent de vous enrichir quasiment sans rien faire grâce à la formation.
Nous ne partageons pas cette idée et nous savons que vous aurez besoin de consacrer du temps pour produire des contenus de qualité. Si vous ne le faites pas, vous ne répondrez pas précisément aux besoins de vos premiers clients. Votre réputation sera détériorée par les commentaires laissés sur la toile et vos formations ne se vendront pas.
En revanche, si votre objectif est de vous concentrer sur ce qu'attendent vos futurs apprenants, alors vous aurez toutes les chances de les satisfaire et ils feront la promotion de votre formation lorsqu'ils l'auront suivi.
Ils en achèteront de nouvelles lorsque vous les aurez conçues car ils savent à l'avance que cela va leur plaire et c'est à partir de ce moment là que vous pourrez éventuellement consacrer moins de temps à votre activité.

Nous allons donc vous donner des ficelles pour vous y retrouver dans la jungle des solutions proposées par tous les éditeurs et les professionnels du secteur. Et notre souhait est de vous donner les clés qui vous aideront à faire les meilleurs choix et si possible sans avoir à débourser d'argent inutilement. Car comme vous avez déjà dû le constater, pratiquement toutes les solutions sont proposées avec des abonnements payables à l'année ou tous les mois.
Étant également développeur en informatique, nous utilisons beaucoup de solutions open source pour ne pas réinventer la roue (comme on dit) et ces solutions ont bien souvent l'avantage d'être disponibles gratuitement.
L'inconvénient, c'est qu'il faut savoir les installer et les paramétrer pour en bénéficier. Mais ensuite vous devenez maître de votre destin et c'est vous qui décidez !
Vous n'êtes plus dépendant(e) de la stratégie marketing et commerciale d'un fournisseur, d'un hébergeur ou d'un éditeur de logiciel.

Si la technique vous rebute mais que vous aimeriez bénéficier des dernières technologies tout en restant libre de vos choix futurs, sachez que nous pouvons vous apporter l'aide dont vous avez besoin dans un premier temps. Et plus vous développerez vos connaissances, plus vous pourrez reprendre la gestion technique de votre activité si vous le souhaitez.
Avec nos solutions, vous êtes totalement libre et c'est ça qui nous plait.

Enfin, nous voulons vous faire gagner du temps car vous pouvez perdre des semaines voire des mois si vous commencez à regarder sur Internet ; quelles sont les meilleurs outils, les différents types d'hébergement, les plateformes de formation, les logiciels pour monter vos vidéos et faire des screencasts, etc.
Comme vous le savez, lorsque vous commencez à lire les blogs, à parcourir les forums, à chercher des vidéos sur Youtube,… vous devrez rapidement cerner ce qui est pertinent pour votre activité.

Vous êtes prêt pour entrer dans le vif du sujet ?

Allez c'est parti !

* screencast : capture de votre écran d'ordinateur sous forme de vidéo avec vos commentaires.

LES FORMATEURS LIBRES

1 COMMENT CRÉER SES FORMATIONS ?

La création de formation peut se réaliser sous différentes formes et suivant l'activité exercée, vous pourrez vous contenter de vous filmer ou d'animer des conférences en ligne, mais vous pourrez également avoir besoin de construire des supports pédagogiques plus formels comme des diaporamas, des tests, des exercices pratiques ...

Dans cette première partie, nous passons en revue les différents formats de formation que vous pouvez mettre en ligne ainsi que les principaux outils et logiciels que vous pouvez exploiter pour rapidement concevoir vos formations et les vendre par Internet.

Chez les Formateurs Libres, nous accompagnons les formateurs qui souhaitent exploiter la puissance d'internet et nous leur simplifions la vie au maximum notamment en prenant en charge toute l'architecture technique nécessaire. Nous aurons l'occasion de revenir sur ce point.

Quels types de contenus dois-je créer pour ma formation et avec quels outils ?

Cette question est primordiale car elle va vous permettre de définir ensuite les outils et les logiciels dont vous aurez besoin.

Comme souvent, la loi de Pareto s'applique sur ce point. On constate en effet, que 80 % des formations sont réalisées avec seulement 20 % des activités pédagogiques disponibles par les plateformes de formation alors que seulement 20% des formations utilisent des activités pédagogiques plus poussées et collaboratives.

Pourquoi ?
Simplement parce que certaines activités comme la vidéo, les pages web explicatives, les quiz suffisent à créer des modules de formation. Certes, pour les puristes cela ne sera pas suffisant, mais pour les autres ce sera un bon moyen de transmettre leurs connaissances.
Ces formations avec peu d'activités différentes sont aussi très apprécieés des apprenants car cela permet à la fois de comprendre une thématique et de tester si l'on a bien compris les explications à travers un questionnaire de fin de parcours.
Enfin, pour permettre l'interactivité entre les participants et le formateur, il est possible d'ouvrir un forum dans lequel toute la communauté peut échanger. Cela est vrai surtout lorsque les formations sont relativement courtes.
Maintenant, si votre auditoire s'inscrit pour un cursus de plusieurs mois, il sera indispensable de varier les activités pédagogiques et de disposer d'outils de mesure d'assiduité, de carnet de notes, la possibilité pour les participants d'envoyer des fichiers afin qu'ils soient analysés et corrigés par le formateur.

Dans ce cas, il devient intéressant d'utiliser un LMS comme Moodle. C'est en effet un outil ultra complet, puissant, fiable et sécurisé qui dispose d'une communauté mondiale d'utilisateurs et de développeurs et qui a également comme avantage complémentaire d'être open-source et gratuit. Cela nous amène à la question suivante.

Dois-je utiliser des outils en ligne ou des solutions open-source ?

Lorsque l'on parle d'outils pour créer et vendre ses contenus de formation par internet, il faut garder à l'esprit que vous avez pratiquement toujours le choix entre ces deux solutions;
Nous avons tous le choix entre utiliser des logiciels dont nous sommes propriétaires et dont nous restons maître des contenus créés ou payer un abonnement pour utiliser des solutions en ligne appartenant à d'autres entreprises, françaises ou bien souvent anglo-saxonnes.
C'est dans ce sens que beaucoup d'éditeurs de logiciel se sont orientés dans les dernières années, que ce soit pour vous permettre de créer des diaporamas, des vidéos, des screencasts, proposer des webinaires, faire de l'emailing …
Toutes ces solutions sont proposées en ligne pour donner l'impression au formateur qu'on lui simplifie la vie (accès par ordinateur, smartphone, tablette). Bien souvent, ces solutions sont gratuites au début pour lui permettre de découvrir leur fonctionnement mais surtout l'inciter à commencer à les utiliser.

Après quelques semaines, il est fréquent de constater que le plaisir initialement prévu n'est pas au rendez-vous.
Pire, en choisissant ces solutions, le risque est d'avoir éclaté son activité entre une multitude de fournisseurs et d'avoir au final complexifié énormément l'interconnexion des solutions les unes avec les autres.
Or, c'est bien souvent indispensable d'interconnecter les formations créées avec la passerelle de paiement, d'inscrire automatiquement les participants une fois le paiement accompli, d'envoyer des emails lorsqu'ils s'inscrivent à une formation ou à un webinaire, de leur proposer une nouvelle formation, de les faire arriver sur une landing page (page d'atterrissage pour leur proposer d'acheter une formation, un ebook, …).
Comment imaginer ne pas automatiser certaines actions surtout si l'on travaille seul ?
C'est néanmoins devant cette difficulté que se retrouvent beaucoup de formateurs, car toutes ces automatisations ne sont pas incluses dans les abonnements initiaux et les offres d'appel.
Comme ces dysfonctionnements apparaissent au fur et à mesure de l'avancée du projet, et que les connaissances techniques manquent souvent, cela conduit à renforcer l'utilisation des solutions choisies initialement et à s'enfermer un peu plus. Sinon il faut repenser complètement sa stratégie, même si cela peut être synonyme de temps perdu, car l'objectif est de reprendre le contrôle de son activité pour les années futures.

L'effet pervers des outils en ligne c'est que l'on se retrouve "prisonnier" des solutions choisies initialement avec à l'arrivée, des abonnements qui n'en finissent pas de croitre. C'est la [illegible]ne fois à l'intérieur il[illegible].



Quelques exemples

Beaucoup de personnes désirant faire de l'emailing pour promouvoir leur activité sur Internet ont choisi des solutions en mode SaaS (**Mailchimp**, **Aweber**, **GetResponse**, …), car les offres de démarrage étaient attrayantes. Et quelques mois plus tard elles constatent que l'abonnement mensuel est passé à 50 € (dès 2500 adresses emails enregistrées), puis 150 € pour 10.000 inscrits…
Il existe des solutions open-source qui permettent de faire de l'emailing et de disposer d'un système d'autorépondeur comme **PhpList** et d'autres encore plus puissantes comme **Mautic** qui permettent de disposer de tous les outils pour faire du marketing automation. Mautic est extrêmement puissant mais nécessite bien évidemment une courbe d'apprentissage plus importante pour tout automatiser. Toutefois, il n'est pas utile d'utiliser toutes ses possibilités mais plutôt d'utiliser celles dont vous avez réellement besoin. Si vous choisissez PhpList, vous aurez accès à toutes les fonctionnalités attendues, simplement vous aurez une interface graphique un peu moins jolie (mais tout est relatif).

Pour les webinaires, l'abonnement mensuel commence à 109 € pour 100 participants chez **GoToWebinar** et passe à 249 € par mois pour accueillir plus de 100 participants (de 100 à 500).
Pour votre plateforme de formation, vous pouvez utiliser certains plugins Wordpress afin de transformer le CMS (blog) en LMS. Il faut par exemple débourser 159 € par an pour **learndash**.
LifterLMS propose une offre de démarrage à 89€ par an pour 1 site, mais il faudra rajouter également 99 € par an pour utiliser Stripe et encore 99 € si l'on veut utiliser Paypal + 99 € pour intégrer la plateforme e-commerce Woo Commerce (soit plus de 380 € si l'on veut vendre ses formations…).
Il devient alors indispensable de passer à l'abonnement "Professional" à 299 €/an pour bénéficier des plugins indispensables pour ce type d'activité. En réalité l'abonnement "startup" à 89 € est presque un mensonge car il n'est pas possible d'avoir une activité commerciale avec.
A cela, vous devrez rajouter environ 100 €/an pour votre licence Microsoft office si vous utilisez cette suite bureautique, 90 €/an pour avoir un template professionnel pour votre site internet…



Notre conseil :

Chaque fois que vous commencez à utiliser un outil en ligne, demandez-vous comment vous pouvez en sortir si besoin :
Quel sera la masse de travail pour recréer les contenus dans la nouvelle solution si vous ne pouvez pas faire d'export des travaux existants ?
Puis-je récupérer les contenus créés ?
Suis-je dépendant de la stratégie commerciale et tarifaire du prestataire pour le futur ?
Si le prestataire disparait, ai-je les moyens de continuer à diffuser et vendre mes formations ?

Imaginez le temps que vous aurez passé à créer les pages de formation, les quiz, le cheminement pour amener le prospect à devenir client (tunnel de vente) et celui passé pour concevoir vos modèles d'emails et l'automatisation des envois grâce à la programmation de votre autorépondeur

Des heures, des jours, parfois des semaines !

Je pense que cette réflexion arrive tôt ou tard.
Alors, mieux vaut comprendre les risques cachés le plus tôt possible pour être capable de les assumer ou de ne pas les prendre s'ils sont trop importants.

Et l'open-source alors ? Est-ce vraiment mieux ?

Il n'y a pas de solution sans avantages ni inconvénients et les choix que vous ferez seront toujours liés à ce que vous, vous recherchez.
Toutefois**, je pense qu'il faut rester maître de son activité et qu'utiliser des solutions open-source le permet réellement**.
Il y a très souvent des développeurs qui ont déjà créés les fonctionnalités ou les activités dont vous avez besoin et vous pouvez facilement les installer pour faire évoluer les fonctionnalités de votre logiciel, de votre site internet, de vos formations, …

L'inconvénient que l'on peut parfois rencontrer dans certaines solutions open-source c'est l'aspect visuel qui pourrait être plus jolie. Les fonctionnalités sont présentes et souvent au delà de ce qui est proposé dans les solutions en ligne mais les personnes qui privilégient l'interface graphique passent souvent à côté des fonctionnalités nécessaires à leur besoins.
Cela évolue heureusement et beaucoup de solutions open-source qui avaient besoin d'un coup de jeune ont été rajeunies avec des framework comme Bootstrap ou Materialize.

Est-ce vraiment fiable ?

Oui.
L'idée que les solutions open-source seraient dangereuses ou pas fiables est totalement erronée. Pour étayer mes propos, savez-vous que :
Linux est un système d'exploitation (comme Windows ou Mac OS) totalement libre et open-source et que 80% des serveurs internet dans le monde fonctionne sous Linux (Debian, Ubuntu server, CentOS, …).

Wordpress a acquit sa notoriété parce qu'il est open-source (plus de 30% des sites dans le monde sont réalisés avec Wordpress) et est suivi par d'autres CMS open-source très connus également comme **Joomla**, **Drupal**, la plateforme ecommerce **Prestashop**,

Moodle (plateforme de formation) est utilisé par plus de 70 % des universités et écoles de commerce dans le monde entier (en France quasiment 100% des universités utilisent Moodle ainsi que Sciences Po, Polytechnique, …)

L'avantage également de l'open-source c'est que vous avez des mises à jour régulières pour intégrer de nouvelles fonctionnalités.

Linux

WordPress

moodle

Joomla!
…because open source matters

LEARNPRESS

Des vidéos, du texte, des quiz et quoi d'autres?

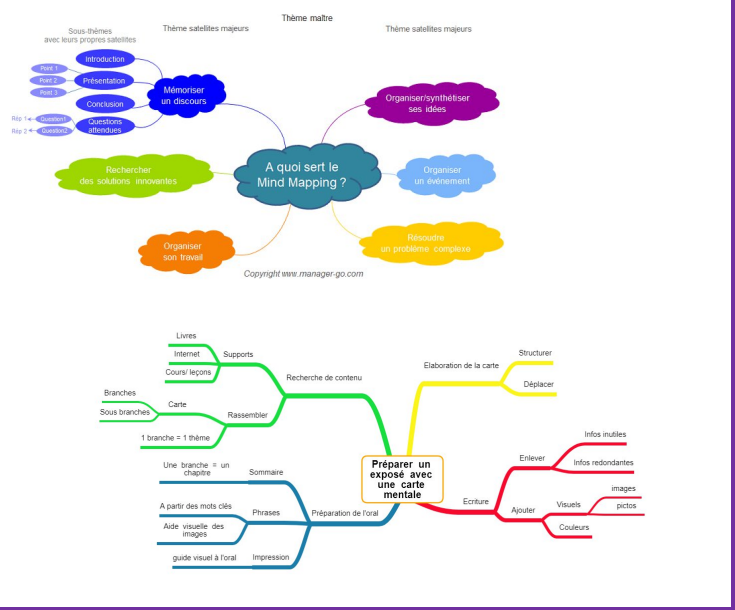
Des vidéos ou du texte ?

Nous pensons qu'il faut les deux pour que votre formation soit à la fois efficace et donne un aspect moderne.

Les explications avec des supports multimédia sont plus dynamiques mais les explications textuelles permettent de trouver plus rapidement une réponse ou une explication que nous avons eu l'occasion de voir précédemment. N'oublions pas que les apprenants révisent et surtout qu'ils oublient en partie ce qu'ils ont appris quelques jours auparavant.

Notre conseil :

Si vous mettez en ligne une vidéo, pensez à rédiger son contenu en dessous et à ajouter des captures d'écran ou des illustrations.
Cela facilitera l'apprentissage des personnes formées et elles pourront disposer de 2 méthodes complémentaires pour mémoriser les contenus que vous aurez créés.
Car suivant la nature de vos formations, il sera parfois (ou souvent) nécessaire de stopper la vidéo pour mettre en application les explications.
Lorsque la formation est composée exclusivement de vidéos, cela peut rapidement devenir ennuyeux.
Si votre logiciel de montage vidéo le permet, ajoutez des repères sur lesquels vos apprenants pourront cliquer pour y accéder facilement.



Les logiciels de Mindmapping

Pour vous aider à structurer vos formations, nous vous préconisons d'utiliser un logiciel de MindMapping.
Si vous ne savez pas ce qu'est le mindmapping, sachez que cela permet de classer ses idées par thème, sous forme d'une carte "mentale".

Au centre, vous avez le sujet de la formation. Ensuite vous créez des branches pour les autres points importants qu'il ne faut pas oublier d'aborder, comme par exemple :

- Qui sont les apprenants ?
- Quelle est la durée estimée de la formation ?
- Quel est le prix prévu ?
- Quels méthodes d'apprentissage privilégier ?

Et bien sûr :

- Quel contenu ?

Dans le contenu, vous créez plusieurs branches : module 1, module 2, module 3…
Et dans chaque module, vous ajoutez des branches avec les chapitres, les sujets à aborder, la méthode pédagogique choisie, …

xmind



Pour réaliser vos cartes, nous vous proposons d'utiliser :

- **Freeplane** si vous privilégiez les logiciels open source. Il est très complet et permet de réaliser des cartes très personnalisables (couleurs, images, icones, notes…). Il fonctionne sur Windows, Mac et Linux
- **Xmind** est un logiciel "propriétaire" conçu pour fonctionner également sous tous les systèmes d'exploitation et qui propose une version gratuite avec quelques limitation. Son "look" est plus moderne que Freeplane mais ses fonctionnalités sont un peu inférieures si vous optez pour la version gratuite. Les exports des cartes créées au format Word, Excel, Powerpoint, PDF, RTF, diagramme de Gantt, diaporama, … ne sont disponibles que dans la version payante à 129 $. Vous pouvez aussi utiliser l'abonnement en mode SaaS pour un peu moins de 5$ par mois. Nous utilisons les deux régulièrement et pour coucher ses idées et structurer ses formations, ils sont parfaits.

Diaporama

Les diaporamas sont très utiles pour présenter le contenu des formations. Ils permettent d'amener le participant à suivre la chronologie des explications prévues par le formateur. Nous n'allons pas rentrer dans le détail des diaporamas car vous avez déjà du en utiliser. Si ce n'est pas le cas, sachez que nous avons un module de formation sur ce sujet.



Notre conseil :

Nous nous contenterons de rappeler que les diapositives doivent synthétiser les idées développées (en utilisant des mots forts) qui seront mémorisées plus facilement par vos apprenants et surtout avec les illustrations qui permettent d'ancrer des images dans leur tête.
Nous voyons encore trop souvent des diaporamas constitués majoritairement de paragraphes de plusieurs lignes de texte !
Cela fatigue tout le monde et surtout le cerveau des apprenants.

Il existe 2 logiciels pour créer des diaporamas que vous pouvez installer sur votre ordinateur :

PowerPoint qui est un logiciel propriétaire faisant partie de la suite bureautique "Microsoft Office" qui est proposé sous forme d'abonnement annuel à 69 €/ an ou 149 € si vous l'achetez.

Impress qui est l'équivalent de PowerPoint en open source et distribué gratuitement dans la suite bureautique "LibreOffice".

Nous utilisons les deux régulièrement et hormis quelques petites différences, vous pourrez faire la même chose avec.

Astuce



Lorsque vous mettez en ligne des vidéos et vos formations, vous avez souvent besoin de créer des images qui vont permettre aux apprenants de cliquer dessus et surtout d'égayer vos pages. Vous pouvez également avoir besoin de créer des images pour illustrer vos articles de blog.
Pensez alors à utiliser Impress ou PowerPoint car vous disposez comme dans Photoshop (ou GIMP) d'un système de calques invisibles qui vous permet de superposer des images, photos, zones de texte, formes… mais avec beaucoup plus de facilité.
Vous pouvez ensuite enregistrer vos diapositives au format JPG et le tour est joué. L'avantage c'est que vous pouvez conserver un seul fichier dans lequel vous créez toutes vos images d'illustration et il est alors facile de dupliquer des diapositives, des images, des masques déjà utilisés qui vous feront gagner beaucoup de temps.

Screencasts

Ce type de logiciel est indispensable pour toute personne qui souhaite faire de la formation.
Vous pourrez obtenir un résultat proche de celui que vous auriez eu en salle avec un vidéo projecteur. Vous enregistrez ce que vous projetez à l'écran ainsi que vos commentaires audio.

Vous pouvez ensuite procéder au montage de votre enregistrement. Vous couperez les parties inutiles, vous rajouterez des titres, des images d'illustration et même de la musique si vous trouvez cela adapté.
Tous les logiciels de screencasting ne se valent pas et certains sont plus difficiles à paramétrer que d'autres !

N'oublions pas que l'on parle de vidéo et qu'une seconde est constituée de 25 images. Si les formats de capture ou de compression finale ne sont pas bien configurés, votre vidéo sera trop lourde ou si vous réduisez trop certains paramètres, la qualité sera insuffisante pour être mise en ligne sur votre espace de formation.
La phase de réglage est souvent un peu laborieuse et vous devrez passer du temps pour obtenir le meilleur rapport qualité/poids.
Heureusement, un fois vos paramètres optimisés, vous pourrez les enregistrer pour les réutiliser facilement.

Notre conseil :

Ne testez pas tous les logiciels existant sur le marché car vous allez y passer des journées (voire des nuits entières) et gardez à l'esprit que certaines solutions vous incitent voire vous obligent à envoyer vos vidéos sur des serveurs dont vous n'êtes pas maître. Si vous voulez protéger vos contenus, nous vous invitons à prendre en compte ce paramètre avant de choisir votre logiciel de screencasting.

Quel logiciel utiliser ?

Si vous travaillez sur Windows, il y a 3 solutions qui donnent de bons résultats:



Camtasia

• "le" logiciel de référence "**Camtasia**" de l'éditeur Techsmith qui est très complet et assez facile à utiliser. Il faudra toutefois quelques heures pour sa prise en main même si vous disposez par défaut de préréglages souvent pertinents.
Ce logiciel permet à la fois de capturer votre écran avec vos commentaires (ou les enregistrer après si vous préférez) et de procéder ensuite au montage avec énormément de possibilités.
Pour finir, vous aurez à définir le format de sortie de vos vidéos (souvent mp4) et les dimensions de votre vidéo (720p, 1080p, 4K…).
Pour bénéficier de tous ces avantages, vous devrez débourser environ 250 € ou opter pour un abonnement de 10 € environ par mois. Cela vous permettra également de pouvoir diffuser vos vidéos via le site de Techsmith si vous le désirez et de choisir le niveau de confidentialité que vous voulez pour chacune d'elles. Mais ce n'est pas forcément la meilleure solution à notre avis car vous pouvez bien souvent diffuser vos vidéos à partir de votre site web qui héberge vos formations (sauf si vous avez beaucoup de participants connectés simultanément qui regardent vos vidéos).

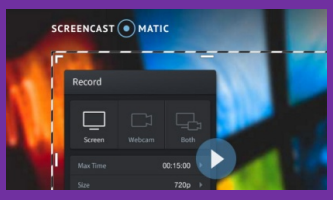
Nous abordons ce point plus en détail dans le chapitre "Comment choisir la meilleure solution pour héberger et diffuser ses formations ?"



CamStudio

Pour les personnes qui ne veulent pas débourser d'argent pour réaliser leur screencast, il y a "**Camstudio**". C'est un petit logiciel gratuit qui vous permet de capturer votre écran et vos commentaires mais pas de capturer simultanément votre webcam.

Il peut paraître rudimentaire comparé à Camtasia mais une fois bien paramétré, il fait parfaitement son travail. Il faut souvent lui rajouter un plugin supplémentaire et faire des réglages pour le nombre d'images capturées à la seconde ainsi que la fréquence d'échantillonage des commentaires audio pour que votre fichier final ait un bon rapport qualité/poids. Toutefois, vous l'aurez compris, ce logiciel ne permet pas de réaliser un montage et vous devrez donc utiliser un autre logiciel en complément (voir plus loin).



Screencast O matic

Vous pouvez utiliser le logiciel "Screencast O matic" qui a une version gratuite et deux versions payantes (15 € ou 50 € environ par an) pour capturer votre écran et votre webcam simultanément.
Vous disposez également d'une interface pour réaliser le montage de votre screencast. Vous pouvez couper, éditer, superposer des images, du texte, ajouter des commentaires ...
Pour un abonnement annuel très raisonnable vous avez une solution efficace pour faire des captures vidéos de votre écran d'ordinateur avec un rendu de bonne qualité au format mp4.
Tout comme Camtasia vous avez également un espace de stockage en ligne qui vous est proposé pour héberger vos vidéos.
Sachez toutefois que cette société est basée à Seattle et que vous ne pouvez pas avoir une réelle maîtrise sur la confidentialité des vidéos stockées sur leurs serveurs.

La version gratuite de Screencast O Matic mettra un tag sur votre vidéo et la durée d'enregistrement de chaque vidéo est limitée à 15 minutes, mais compte tenu du tarif très faible, il est préférable de prendre un abonnement pour bénéficier de toutes les fonctionnalités.

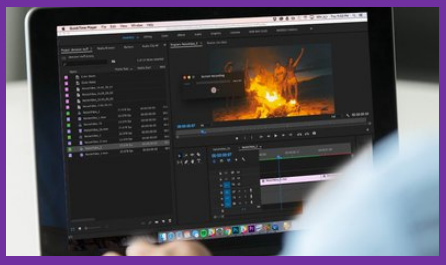
Si vous travaillez sur Mac

• vous pouvez également utiliser "Camtasia" et "Screen o matic" dans les mêmes conditions que ci-dessus[2]



Screenflow

• vous disposez également du logiciel "**Screenflow**" qui permet comme camtasia d'enregistrer votre écran et de faire le montage ensuite pour 129 $. Ce logiciel a une bonne réputation et vous pouvez en déboursant 60 $ supplémentaire par an accéder à une base de 500.000 illustrations et médias pour agrémenter vos screencasts et vos vidéos. En effet, ce logiciel est également un véritable logiciel de montage vidéo.



Quick Time Player

• "**QuickTime player**" inclut par défaut la possibilité d'enregistrer l'écran. La vidéo produite sera au format mp4 et vous pourrez l'éditer dans la zone de montage si vous désirez ajouter des titres, faire des coupes,…

Sachez que cette solution est simple à utiliser et totalement opérationnelle .

Si vous travaillez sur Linux

Camtasia ne fonctionne pas sur linux ni Screen O matic mais vous pouvez faire vos screencasts facilement sans débourser d'argent grâce aux logiciels présentés ci-dessous



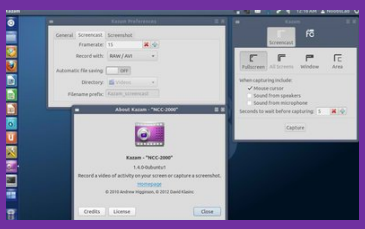
Vokoscreen

"**Vokoscreen**" qui vous permet de capturer votre écran et votre webcam simultanément si vous le souhaitez. Il est très efficace et le poids des fichiers est très faible. Toutefois, il n'intègre pas de logiciel de montage et vous devrez utiliser par exemple Kdenlive ou Avidemux.



RecordMyDesktop

"**recordMyDesktop**" vous permet également de capturer votre écran et votre webcam simultanément
Il est également très utilisé par les linuxiens et son fonctionnement s'apparente à celui de Vokoscreen.



Kazam

"**Kazam recorder**" dispose de réglages avancés et enregistrera facilement votre écran comme les deux logiciels ci-dessus.

Ce ne sont pas les seuls logiciels disponibles pour faire des screencasts mais ils sont globalement les plus utilisés.

Et le son ?



Lorsque vous faites un screencast, vous pouvez enregistrer vos commentaires avec le micro intégré dans votre ordinateur portable.

Ce n'est pas toujours l'idéal mais ça fonctionne.

Notre conseil

Si vous souhaitez améliorer la qualité de vos screencast, il est possible d'utiliser un micro externe ainsi qu'une carte son externe.



Vous pouvez d'ailleurs entendre la différence lorsque vous écoutez des vidéos réalisées par des habitués sur Youtube.

Une carte son externe USB comme la Uphoria UM2 de berhinger coûte environ 35 € (photo de droite) et vous pouvez connecter un micro électroacoustique (comme le behringer B1 à 80 € environ) pour une présence sonore sans équivalent.
Il n'est pas utile aujourd'hui d'investir des sommes folles pour avoir un son d'excellente qualité, alors pourquoi s'en priver.

Se filmer ...



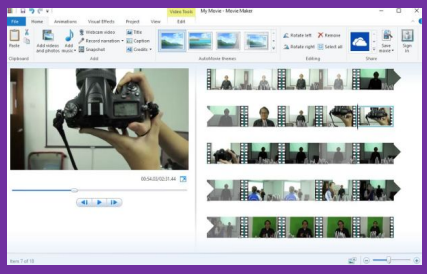


Lorsque vous souhaitez vous filmer, vous pouvez utiliser un **camescope** mais vous pouvez également utiliser votre **smartphone** s'il possède un objectif avec une bonne définition.
C'est souvent le cas aujourd'hui et beaucoup de vidéos sur Youtube ont été réalisées de cette façon.

Logiciel de montage vidéo

Se filmer c'est bien, toutefois vous pourrez difficilement faire abstraction d'un logiciel de montage vidéo.
A moins d'être capable de parler sans hésitation et de structurer parfaitement votre contenu, des coupures devront être réalisées après l'enregistrement.

Vous avez le choix entre des logiciels de montage gratuits et d'autres payants.
Le prix n'est pas toujours synonyme de performances et vous pouvez par exemple opter pour un montage rapide avec **Windows Movie Maker** (sur Windows).



Windows Movie Maker

Vous pouvez également choisir le logiciel **Kdenlive** (initialement développé pour Linux mais qui est fonctionnel sur Windows



Kdenlive

Et pour les « PRO » il sera possible d'acquérir **Sony VEGAS** ou **Adobe Première**
Toutefois, pour les besoins traditionnels d'un formateur, cela ne semble pas nécessaire.
Il faut en général des semaines pour prendre en main ce type de logiciel compte tenu des énormes possibilités proposées.

Prise de tête assurée et aspirine à proximité.

LES FORMATEURS LIBRES
https://lesformateurslibres.fr

COMMENT DIFFUSER SES FORMATIONS SUR INTERNET ?

1 QUEL TYPE DE SITE POUR HEBERGER VOS FORMATIONS ?

Si vous disposez déjà d'un site internet, vous pourrez peut-être y accueillir vos formations. Toutefois, il y a une grande différence entre créer des pages web, des pages de vente, des articles et disposer d'une plateforme de formation.

Les sites internet pré-finalisés comme le propose par exemple la société WIX, permettent d'afficher des pages statiques pour présenter vos services, expliquer qui vous êtes, disposer d'un formulaire de contact… Bien souvent, des modèles sont proposés en fonction de l'activité exercée avec des photos déjà choisies et une mise en forme déjà réalisée.
Il suffit ensuite de personnaliser les contenus textuels et le site est opérationnel en quelques heures.

Toutefois, ce type de site ne permet pas d'être réellement libre et de faire évoluer les fonctionnalités dans le futur.
Si vous avez actuellement un site de cette nature, sachez qu'il va falloir choisir une autre solution et reconstruire vos pages, car WIX comme les autres prestataires ne permettent pas d'exporter vos contenus. Ils utilisent leur propre moteur de création de pages qui n'est pas compatible avec les autres systèmes et encore moins avec les LMS. Si vous quittez leur système, vous perdrez tout ce que vous aviez déjà créé. C'est ce que l'on constate dans la quasi totalité des solutions propriétaires : la liberté de l'utilisateur n'est pas prise en considération, voire, tout est fait pour l'empêcher de partir.

CMS transformé ou LMS ?

Les CMS comme Wordpress, Joomla, Drupal …

En revanche, si votre site a été construit avec un CMS évolutif comme **Wordpress**, **Joomla**, ou **Drupal** vous pourrez lui ajouter un ou plusieurs plugins pour le transformer en LMS (Learning Management System).
Il sera alors possible d'avoir des fonctionnalités spécifiques pour administrer vos participants, créer et modifier vos pages de formation, concevoir des quiz, des sondages, faire de conférences en ligne, présenter vos formations par catégories …
Toutefois, cela nécessitera de greffer des plugins complémentaires pour avoir le LMS dont vous avez besoin. Vous constaterez également que certains sont gratuits et que d'autres nécessitent de souscrire un abonnement annuel.
Pour disposer d'un LMS et continuer d'utiliser Wordpress, vous pouvez opter pour **Learnpress** qui vous permet de commencer facilement. Vous aurez besoin d'ajouter des plugins pour le paiement par stripe, débloquer des contenus chaque semaine ou chaque mois, facturer sous forme d'abonnement...
Il y a également **Learndash** qui fonctionne sur Wordpress mais dont le prix est plus élevé.
Nous n'allons pas passer en revue tous les plugins existants pour Wordpress, Joomla ou Drupal mais certains sont beaucoup plus conviviaux que d'autres à utiliser.
Nous vous invitons à nous interroger sur la configuration la mieux adaptée à vos besoins en fonction de votre activité actuelle ou celle que vous prévoyez d'avoir dans les mois à venir.

Les LMS open-source comme Moodle, Forma LMS, Claroline, Atutor

Si vous souhaitez disposer d'outils pédagogiques plus poussés et avoir des fonctionnalités avancées, alors nous vous invitons à regarder du côté de **Moodle** ou des autres plateformes LMS libres.
La prise en main est souvent un peu plus longue car les possibilités sont quasiment illimitées, mais quel plaisir ensuite de pouvoir disposer d'outils spécifiques pour ses formations.

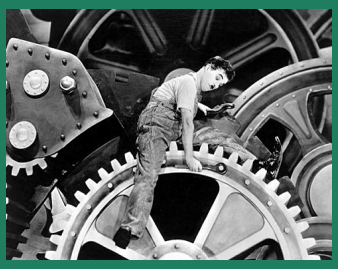
Tous les LMS open-source ne se valent pas et ce n'est pas pour rien si les universités et les grandes écoles dans le monde entier ont choisi Moodle.
L'un des avantages de disposer d'une communauté mondiale d'utilisateurs et de développeurs, c'est que les fonctionnalités qui ont été développées au fil des années, ont été mises à la disposition de tous les utilisateurs à travers des plugins téléchargeables.
Vous pouvez ainsi greffer ces fonctionnalités très facilement et les proposer à vos participants. Vous pouvez également vous en servir pour mieux les aider, communiquer avec eux, les piloter à travers des activités collaboratives, …

Vous pouvez également regarder du coté de **Claroline** qui a beaucoup évolué au fil des années et qui a été développé avec Symfony et ReactJS pour apporter plus de confort pour les utilisateurs mais pas simple à installer.
Vous avez également **Forma LMS** et **A tutor** qui ont sont également disponible en open-source.

Nous souhaitons toutefois attirer votre attention sur un point important. Qui "gère" le développement du LMS ?
En effet, vous avez parfois des sociétés qui ont créé (ou récupéré) un logiciel open-source et qui à un moment donné, décident de créer également une branche commerciale. Des fonctionnalités sont développées par l'entreprise mais ne sont pas proposées dans la version open-source. Nous pouvons à titre d'exemple citer le LMS Dokeos qui pendant les premières années de démarrage a mis son LMS à la disposition des utilisateurs. Mais aujourd'hui, cette solution n'est utilisable qu'en mode SaaS avec un abonnement qui démarre à 3000 €/an pour 50 utilisateurs, et au delà de 100 utilisateurs la facture grimpe à 7800 €/an. Au delà c'est sur devis…

Le plus important lorsque l'on choisi une solution de ce type, c'est de regarder le nombre d'utilisateurs dans le monde et de voir l'aboutissement de l'outil. Répond-il à mes besoins ?

En choisissant le LMS Moodle, le risque n'existe pas car la communauté mondiale d'utilisateurs, d'administrateurs et de développeurs est tellement énorme qu'aucune entreprise ne pourrait "lutter" contre elle.



Est-ce difficile de « construire » et paramétrer son LMS ?

Pour être franc, cela nécessite des compétences techniques d'administration de serveur web et si vous ne les avez pas, vous avez deux solutions :

Vous former pour apprendre comment installer et configurer votre plateforme de formation. Nous proposons d'ailleurs des modules de formation sur chacune des compétences à maîtriser.

• Déléguer la partie technique pour vous concentrer sur la création de vos formations, leur mise en ligne et bien sûr leur c cialisation.



Simplifiez vous la vie !

Nous proposons dans ce sens lutions très abordables (à partir de 20 €/mois) pour installer, configurer et mettre à jour votre LMS ainsi que les outils nécessaires au marketing automatisé, aux webinaires, aux pages de vente, au paiement automatisé…

Et le jour où vous souhaitez reprendre l'administration complète de votre LMS, vous prenez la main sur le serveur et vous êtes totalement libre. Vous pouvez même choisir un autre hébergement et migrer tous vos contenus si vous le désirez.

Et les solutions en ligne ?

Si vous ne maîtrisez pas encore la partie technique, sachez que cela ne doit pas vous amener à prendre une décision aujourd'hui que vous pourriez regretter dans le futur.

Soyons clair !

Nous vous encourageons à avoir votre propre LMSet votre propre nom de domaine car cela vous permettra de développer sereinement votre activité de formation tout en gardant une totale indépendance.

Vous serez le/la seul(e) à accéder aux contenus créés et à maîtriser leur diffusion. Pour nous, ce point est très important pour ne pas dire primordial, et à ce titre, nous vous invitons à lire ce qui suit.

Vous pouvez opter pour un service en ligne afin d'héberger et vendre vos formations, mais nous attirons votre attention sur les conditions générales qui vous lient avec le prestataire et il est préférable de les lire avant de vous engager.

En effet, les solutions "tout en un" proposées sur les prestataires sur internet peuvent sembler attractives et donner envie de s'inscrire pour commencer à créer ses formations. Mais au delà de l'apparente simplicité et des arguments marketing que ces prestataires mettent en avant, vous devez également regarder le coté juridique. En effet lorsque ces solutions sont proposées par des sociétés étrangères, cela peut entraîner des conséquences très importantes pour votre activité future.

Certains services en ligne pourraient vous mettre dans l'embarras dans le futur si ce qui est écrit dans leurs conditions générales étaient appliquées. Nous mettons à titre d'exemple ci-dessous la traduction française de quelques articles figurant dans les conditions générales du site **Podia**. Pour mémoire, Podia est une entreprise américaine qui propose d'héberger vos formations à partir de 39€/mois (vous pourriez rapidement arriver à 79 € par mois pour disposer des fonctionnalités indispensables pour votre activité).

Nous n'avons rien contre Podia car la concurrence est saine et les offres doivent se différencier. Simplement nous pensons que lire les conditions générales d'utilisation des prestataires permettra à chacun de faire son choix en toute connaissance de cause. N'hésitez pas à utiliser Google Traduction si vous ne maîtrisez pas parfaitement la langue de Shakespeare lorsque les conditions générales sont proposées exclusivement dans une langue étrangère.

Vous découvrirez par exemple que Podia écrit :

« Nous nous réservons le droit, sans y être tenus, de (i) supprimer, éditer ou modifier tout contenu à notre seule discrétion, à tout moment, sans préavis et pour quelque raison que ce soit (y compris, sans limitation, réception de réclamations »

Ou encore « Nous pouvons mettre fin à votre accès à tout ou partie des Services à tout moment, avec ou sans motif, avec ou sans préavis, à compter de maintenant, ce qui pourrait entraîner la perte et la destruction de toutes les informations associées à votre adhésion. »

Vérifiez que vous avez des droits et pas uniquement des devoirs envers le prestataire. Car parfois (souvent ?) il se désengage des responsabilités que l'on est en droit d'attendre de lui, alors qu'en même temps il ne se gène pas pour vous imposer toutes les obligations à son égard.

Et les solutions comme Learnybox ?

Learnybox propose que vos formations soient créées, diffusées et vendues grâce à un outil "tout en un" créé par eux.
Ce qui est mis en avant, c'est la simplicité d'utilisation car tout est regroupé.
Toutefois et sans vouloir discriminer cette approche, nous savons que la simplicité n'est pas si évidente que ça.
En effet, que l'ensemble des actions pour créer, héberger et vendre vos formations soit réalisées sur un seul site ou dans plusieurs espaces distincts, cela nécessite d'apprendre le fonctionnement des outils nécessaires pour réaliser chacune de ces actions.

Vous aurez toujours besoin d'apprendre à créer vos contenus de formation, définir les bons arguments de vos pages d'atterrissage, créer les modèles d'emails et paramétrer votre autorépondeur pour faire du marketing automation, maîtriser l'outil pour les webinaires, inscrire vos participants, intégrer vos modes de paiement…

D'autre part, en analysant un peu plus Learnybox, vous constaterez qu'il vous est proposé d'utiliser Zapier pour interconnecter woocommerce, stripe, magento, salesforce, … si vous les utilisez déjà ou voulez les utiliser.

Rapidement la solution "tout en un" peut nécessiter des interconnexions complémentaires suivant ce que vous voulez faire et ce que vous avez déjà mis en place.
Alors pourquoi choisir une solution qui ne vous appartient pas totalement et qui va nécessiter de toute façon des heures d'apprentissage ?

Sans compter que votre abonnement qui démarre à 89 € HT par mois pour 1 formation (nous espérons que ce ne sera pas la seule que vous mettrez en vente !) vous amènera à passer à 129 € HT/mois dès la 2ème.
Et à partir de 6 formations vous devrez débourser 249 € HT par mois, ce qui représente tout de même 2.988 € HT par an sans compter le coût de l'emailing si vous avez plus de 2500 contacts (adresses email) dans votre base de données.

En effet, si votre objectif est de faire du marketing automatisé pour vendre vos formations (ce que nous vous encourageons à faire pour accroître rapidement vos résultats et votre chiffre d'affaires), votre abonnement mensuel pourrait vite "exploser".

En effet, à partir de 10.000 contacts vous rajouterez 67 € HT/mois ou 147 €/mois à partir de 25.000 contacts. 237 € HT/mois à partir de 50.000 contacts et si vous avez une véritable activité d'emailing avec plus de 100.000 contacts, alors l'abonnement pour les emails sera de 467 € HT/mois auquel il faudra rajouter les 249 € HT d'abonnement pour vos formations.

La présentation marketing est bien faite et les arguments bien affutés mais la simplicité tant mise en avant ne saute pas aux yeux lorsque l'on assiste aux webinaires.
Les interfaces sont multiples avec beaucoup d'onglets et de pages à paramétrer. Il faut passer d'un module à un autre régulièrement pour paramétrer ses campagnes, ses autowebinaires, … tout comme vous auriez à le faire dans un système libre vous appartenant.

Pour finir avec LearnyBox, disposer d'une solution "tout en un" qui vous fera débourser 3000 €, 4000 € ou plus de 8000 € par an, cela mérite à notre sens d'y réfléchir à deux fois.
Surtout lorsqu'on peut bénéficier de solutions quasi gratuites pour faire la même chose en open-source mais encore une fois, la concurrence est saine et chacun est libre de ses choix.



En synthèse

Nous savons qu'aujourd'hui il n'y a aucune solution réellement "tout en un" dans laquelle vous puissiez être également libre si elle ne vous appartient pas. Il faut choisir en sachant que les problèmes techniques existent de toute façon et que vous devrez soit apprendre à les résoudre, soit vous faire aider.
Nous avons choisi de vous aider à rester libre en vous délivrant de la partie technique la plus rébarbative.
Si cette notion de liberté est importante pour vous, alors nous vous invitons à visiter notre site et découvrir nos solutions :
https://lesformateurslibres.fr

Quel hébergement choisir ?

Dois-je prendre un hébergement mutualisé ou un serveur semi-dédié ?

C'est quoi la différence ?

Lorsque vous optez pour un hébergement mutualisé, votre site est « à coté » d'autres sites sur la même machine et les ressources du serveur sont partagées (mutualisées).

Si vous avez des formations vidéo avec plusieurs participants en simultané, l'hébergeur risque de « limiter » votre bande passante car vous capterez trop de ressources au détriment des autres sites hébergés sur la même machine.

Sur un hébergement mutualisé, chaque site doit pouvoir fonctionner normalement et ne pas être ralenti par un autre trop gourmand.

Vous devez faire attention aux ressources proposées dans les formules d'hébergement (processeur, mémoire, espace de stockage pour vos fichiers, bande passante) et opter pour une offre adaptée à l'utilisation que vous aurez dans les premiers mois.

Si vos besoins évoluent à la hausse, il sera possible de migrer vers une offre plus puissante. Cela est en général transparent pour vous, car l'hébergeur augmentera vos ressources et il n'y aura pas d'interruption de service.

Lorsque vous aurez des besoins plus spécifiques et notamment pour l'envoi d'emailing, il sera peut-être nécessaire d'opter pour un serveur semi-dédié (VPS) qui vous offrira des ressources garanties et des paramétrages plus personnalisés.

Comment faire vos webinaires ?

Photo by Miguelangel Miquelena on Unsplash

C'est quoi un webinaires ?
Ce sont des conférences en ligne que vous proposez et auxquels les participants s'inscrivent. Ils assistent à la conférence devant leur ordinateur (ou smartphone) et ils peuvent poser leurs questions afin que vous puissiez leur répondre en direct.
Souvent les questions sont posées par le biais d'un chat afin que les micros des participants soient coupés pour ne pas perturber les explications de l'intervenant.

Les Webinaires se sont fortement développés ces dernières années en raison de l'évolution technologique.
La fibre optique remplace progressivement les fils téléphoniques traditionnels et la vitesse de transmissions des informations permet d'avoir des flux vidéos de bonne qualité tout en restant chez soi ou dans l'entreprise.

De plus les poids lourds du web (google, facebook,…) proposent des solutions faciles à organiser et à utiliser

Il existe deux types de webinaire

1. Pour les participants déjà inscrits à vos formations

Vous pouvez utiliser les webinaires pour regrouper les participants déjà inscrits à vos formations, afin de maintenir un lien humain avec eux.
Vous pourrez par exemple faire des séances de réponses aux questions posées durant la semaine sur le forum mis à leur disposition.
Vous pouvez également faire une « conférence » spécifique à laquelle seuls vos apprenants ont le droit de participer.

2. Pour promouvoir vos activités

Afin de toucher de nouveaux clients potentiels, vous pouvez utiliser les webinaires publiques.
Facebook live ou Youtube live proposent les outils nécessaires et vous pouvez enregistrer vos webinaires. Ils seront ensuite disponibles sur votre chaîne et vous pourrez bien évidemment les insérer dans les pages de votre site.



Protection des webinaires ?

Si vous ne souhaitez maîtriser la diffusion de vos webinaires, vous devrez utiliser des solutions spécifiques et majoritairement des services en ligne.

En effet, bien qu'il soit possible d'avoir des solutions open-source pour diffuser vos interventions, il sera nécessaire de disposer d'un serveur web suffisamment puissant pour que tout se déroule convenablement. C'est la solution pour laquelle nous avons opté afin que nos clients puissent exploiter facilement cet outil puissant de communication à distance.

Si vous disposez d'un serveur web non mutualisé, vous pouvez tenter d'installer des solutions libres comme **Jitsi** ou **BigBlueButton**.
Vous pouvez également utiliser **Nexcloud** qui permet de disposer de cette fonctionnalité même si ce n'est pas sa vocation première.
En utilisant ces solutions vous avez une totale maîtrise des diffusions et des participants que vous invitez.

Si vous ne disposez pas d'un serveur adapté, vous pourrez utiliser les services en ligne de spécialistes comme Gotomeeting, Livestorm, Webex.
Certaines solutions nécessitent d'installer un programme sur l'ordinateur pour assister à un webinaire. Ce n'est pas toujours très pratique car les participants ne savent pas toujours comme faire.
D'autres sont plus pratiques car totalement accessibles via le navigateur internet (Firefox, Chromium ou chrome, edge…).

Les tarifs évoluent en fonction du nombre de participants et si l'abonnement choisi est payé annuellement ou mensuellement.
Les prix fluctuent suivant les fournisseurs et commencent généralement vers 15 € par mois pour 10 participants. Ensuite vous pouvez trouver des abonnements à 35 € pour 150 participants chez Webtomeeting alors que chez webex vous paierez 69 € pour 100 personnes et 89€ chez livestorm pour 100 personnes également. Si vous dépassez ce nombre, nous pensons qu'il est préférable d'utiliser des sessions publiques car il y aura peut d'interaction avec les participants et la diffusion publique pourra également servir de promotion à vos activités.
Chez les formateurs libres, les webinaires sont inclus à partiir du pack « accélération » à 35 €/mois. Pourquoi s'en priver.

LE MARKETING



INTRODUCTION

PAR ALEX DELLA CHIARA

Le mythe de l'argent facile sur le web grandit de plus en plus.

Je vois toujours plus de publicités vantant les mérites d'un business en ligne ou l'on peut travailler d'où l'on veut et y gagner des sommes folles…

La majorité de ces personnes revendiquant ce lifestyle n'ont qu'un unique business : vendre des formations sur internet pour leur apprendre à maîtriser le web-marketing comme personne et donc gagner de grosses sommes d'argent… certain sont compétents, mais les autres…je ne n'irai pas plus loin dans ma pensée.

Et l'autre minorité des personnes gagnant de l'argent sur le web, car oui, ils existent, proposent de nombreux services et formations dans d'autres domaines que le webmarketing et apportent une réelle valeur ajoutée à leur client.

Si tu es en train de lire cet article, tu devrais vouloir être dans cette catégorie.

Le point commun entre ces deux groupes d'individus ? Ils maîtrisent tous le web-marketing, de manière plus ou moins approfondie.

« Ils maîtrisent tous le web-marketing »

Car oui, une vérité si l'on veut engranger des bénéfices sur internet est qu'il est indispensable d'avoir une compétence en marketing digital, ou qu'il est primordial d'engager quelqu'un pour s'en occuper à votre place.

Sans connaissances dans ce domaine, la tâche sera difficile.

Mais on ne s'inquiète pas, ce n'est pas si difficile d'assimiler les bases puis de se perfectionner avec le temps.

1 L'AUDIENCE

Je vais vous donner la règle n°1 si vous voulez vendre vos formations, vous êtes prêts ?

VOUS AVEZ BESOIN D'UNE AUDIENCE OU D'UNE BASE DE DONNÉES ENGAGÉE !

C'est clair ?

Vos potentiels clients sont cachés derrière cette masse qu'il faudra façonner par la suite.

Donc si vous commencez, il est primordial d'avoir une seule idée en tête : Se constituer une base de données. Cette phrase doit être ancrée dans votre esprit et toutes vos actions devront être décidé en fonction de ce facteur.

2 LE MODÈLE D'ACQUISITION AARRR

Avant d'aller plus loin, je souhaiterai vous montrer un schéma qui j'espère vous éclaircira et vous guidera dans l'élaboration de votre stratégie Marketing.

J'ai l'honneur de vous présenter le modèle AAARR que j'ai adapté spécialement pour le modèle de vente de formation en ligne.

Acquisition

Activation

Retention

Revenu

Referral

Pour chaque pallier je vais vous définir l'étape puis vous donner un exemple concret afin de vous faire une idée précise.

Dans l'objectif d'être le plus concret possible, je mets l'exemple 1pour ceux qui ont déjà une audience puis l'exemple 2 pour ceux qui n'ont pas encore d'audience, peut être que ça pourra déjà vous donner des idées.

L'acquisition représente le canal par lequel vous allez attirer vos visiteurs sur votre site.
Exemple 1: J'ai une chaîne Youtube qui va amener du trafic sur mon site marchand.
Exemple 2 : J'ai créé une publicité Facebook pour attirer des visiteurs sur mon site.

L'activation est l'action que vos visiteurs vont entreprendre sur votre site et donc démontrer un intérêt pour votre service.

Exemple 1 : Un visiteur sur mon site a téléchargé un livre blanc gratuit, et donc a démontré un intérêt pour mes services. Il rentre dans ma base de données.
Exemple 2 : Le prospect s'est inscrit au webinaire que je proposais dans ma publicité Facebook.

La **Retention** est l'un des paliers les plus importants de votre site : Il mesure votre capacité à fidéliser votre audience intéressée.

Exemple 1: Après avoir démontré son intérêt pour nos services, le client achète une petite formation sur notre site.
Exemple 2 : Le prospect assiste au webinaire

Revenu : L'étape la plus importante pour vous, comment générez-vous des revenus.

Exemple 1: Le client a déboursé 97€ pour avoir ma formation d'1h.
Exemple 2 : Le client achète une formation de 147€ après le webinaire.

Referral : Et pour finir, le pallier de la consécration qui détermine si vos clients vous recommandent auprès d'autres personnes. Le graal ultime que vous allez chercher si vous souhaitez avoir une activité pérenne.

Exemple 1: Vous mettez en place un programme de parrainage, vos clients vous amènent de nouveaux clients.
Exemple 2 : Vous transmettez des codes de réduction à vos formés qui en parlent à des connaissances qui achètent ensuite la même formation.

Ce modèle AAARR, bien que théorique, vous permettra d'analyser votre stratégie de webmarketing.

Chacune de vos actions devra être positionnée dans l'une de ces cases et gardez bien en tête le cheminement du modèle qui vous permettra de structurer vos actions.

3 COMMENT GÉNÉRER UN FLUX DE VISITEURS CONSTANT, DE MANIÈRE GRATUITE ?

J'imagine que parmi les lecteurs de cet article, nous avons deux catégories :



- Une avec une audience (les chanceux)
- L'autre sans audience (mais ce n'est pas si grave).

Pour la 2ème catégorie, pas de soucis, il va être temps cependant de penser à établir une audience avec de la création de contenu qui vous permettra de ramener vos prospects plus ou moins gratuitement.

Le canal le plus utilisé pour se constituer une audience est le Blog. C'est-à-dire que vous allez créer des articles sur votre thématique qui intéresseront votre audience.

Vos prospects vous trouveront alors majoritairement grâce à des recherches sur internet en tapant certains mots clés.

Je ne vais pas m'attarder sur l'apparition de votre article sur internet (SEO), ce n'est pas le sujet mais sachez que même si vous optez pour cette option gratuite, votre contenu mettra du temps à être visible sur internet, il vous faudra faire preuve de beaucoup de patience pour espérer capter vos prospects avec cette technique mais dés que les résultats commenceront à tomber ça sera une véritable aubaine car vous aurez un flux de clients généré gratuitement, et de nos jours, c'est une réelle force sur le marché.

4. UN PARCOURS DECRYPTÉ D'ACQUISITION PAYANTE

Il est temps désormais d'aborder la stratégie d'acquisition marketing payantes afin d'obtenir des résultats le plus rapidement possible.

Si vous n'avez pas encore d'audience, je vous recommande grandement de choisir un canal de communication comme le blogging, Youtube ou et le podcast mais aussi de vous positionner sur de la publicité payante pour avoir des résultats plus rapides, ça dépendra aussi de vos objectifs de croissance bien évidemment.

Facebook est aujourd'hui l'outil le plus intéressant pour attirer des clients sur votre site, à un coût relativement intéressant. Je vous explique les étapes pour attirer des clients et surtout pour vendre vos produits.

Comme mentionné précédemment, votre objectif ultime va être la récupération de mail. Votre publicité Facebook devra être conçue en fonction de cet objectif uniquement !

Donc ne créez pas une publicité redirigeant directement vers votre page d'accueil de votre site en croisant les doigts pour que le visiteur achète directement votre formation. Surtout si vous n'êtes pas encore reconnu dans votre secteur.

Petite astuce : Ne mettez pas plus de 5€ de budget journalier lorsque vous commencez.

Vous allez donc créer votre publicité en proposant un contenu gratuit qui propose une réelle valeur ajoutée à votre prospect. Proposez un contenu professionnel et exploitable par votre audience. Vous pouvez proposer 1h de formation vidéo, un ebook, une étude de cas, un enregistrement audio ou autre.

Je ne vous ferais pas un cours dans cet ebook sur la publicité Facebook mais ne vous lancez pas sans réfléchir dans la pub facebook sous risque de perdre votre argent inutilement…

Voici les règles essentielles de la bonne pub Facebook :

- Choisissez votre audience à la perfection
- Ayez un visuel attractif
- Utilisez les mots qui sauront convaincre votre audience.

L'idée derrière cette action, vous l'aurez compris, sera de récupérer une adresse mail en échange du contenu offert.

Pensez à avoir une page d'atterrissage optimisée pour que votre prospect maximise ses chances de télécharger votre contenu gratuit et donc de vous donner son adresse mail.

Voila, vous avez enfin récupéré les fameuses coordonnées de votre futur client, il est temps de l'exploiter.

A partir ce moment, il est temps d'envisager un parcours pour votre futur client. Oui, il n'est pas suffisant de lui envoyer simplement un mail avec 50% de réductions sur votre prochaine formation pour que vous commenciez à vendre. Ça serait bien trop facile.

On va parler ici des tunnels de vente. Il est donc temps d'automatiser légèrement vos mails, avec des auto- répondeurs par exemple.

Planifiez un mail de confirmation d'envoi de votre contenu pour commencer.

Il est temps dorénavant de tisser un lien avec votre prospect.
Vous pouvez l'inscrire sur votre Newsletter (avec son consentement bien évidemment) et lui transmettre des informations intéressantes et pertinentes.

C'est le moment d'affirmer votre légitimité.
Vous pouvez lui envoyer quelques liens vers vos contenus gratuits, par exemple vers votre chaine Youtube ou vers votre podcast.

C'est uniquement après avoir noué un lien avec votre audience que vous lui proposerez un produit, ne négligez surtout pas cette partie, c'est à mon sens, la clé de la réussite de votre activité.

Quand le lien est tissé, alors vous pouvez commencer à vendre vos produits. Envoyez à votre liste email un lien vers une page de vente de votre formation et proposez-lui une réduction ou une limite dans le temps afin de l'inciter à l'achat au plus vite.

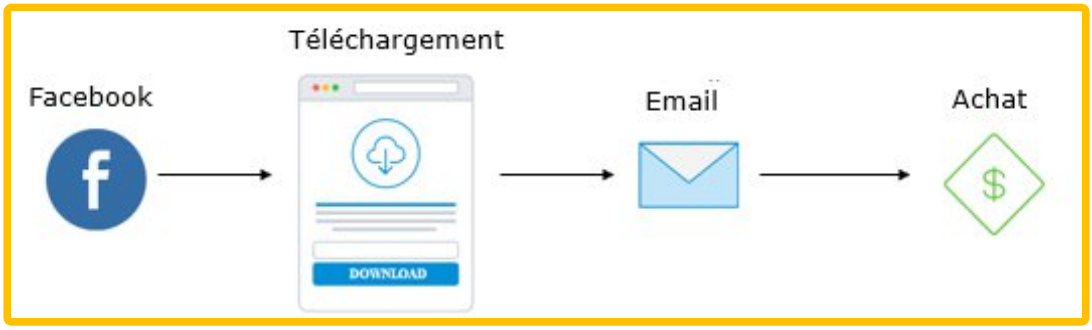
Pensez à bien structurer votre page de vente qui devra être structurée ainsi (ce n'est qu'un exemple, il existe d'autres structures de page de vente qui fonctionnent) :

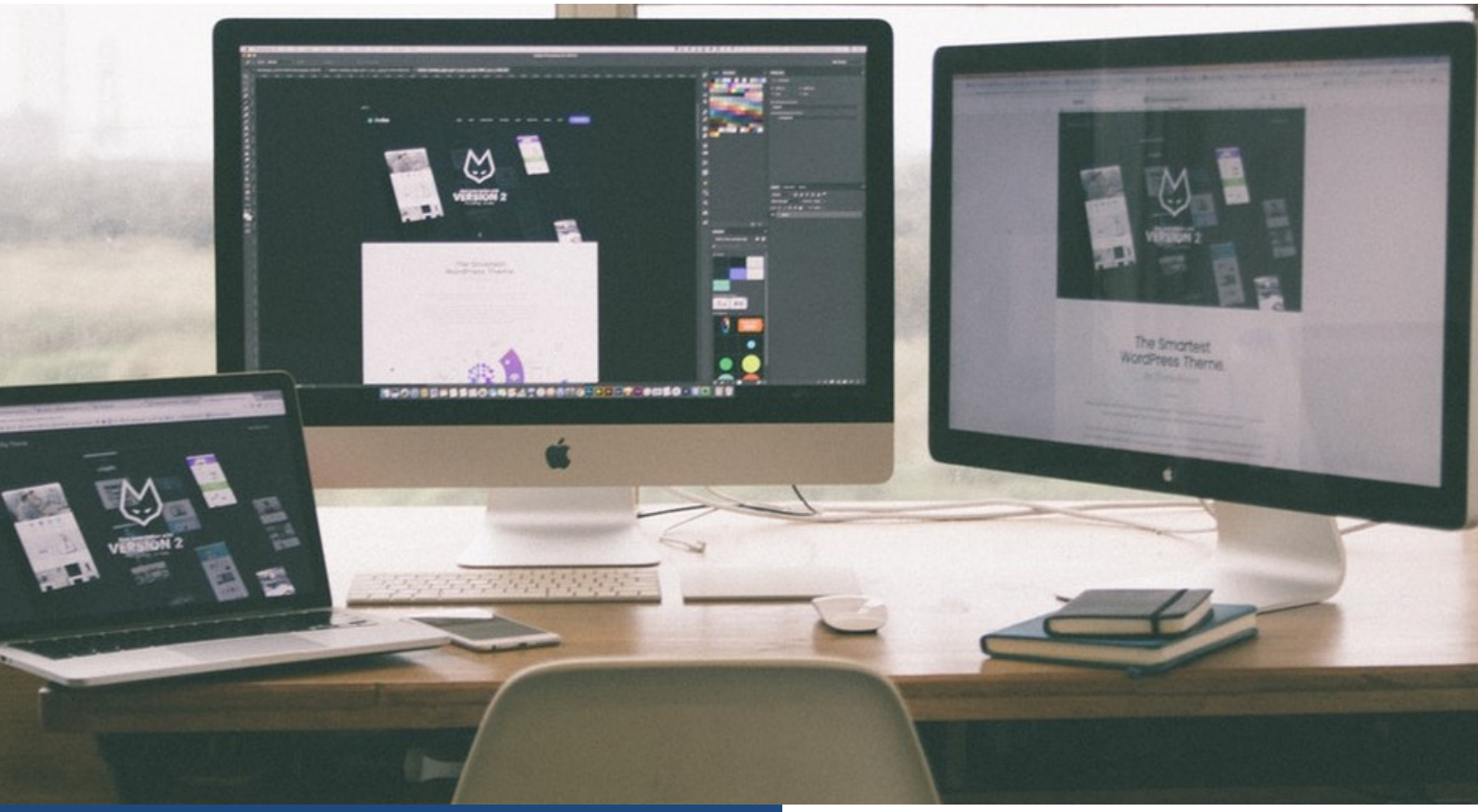
1. Les sentiments du prospect sans votre formation
2. Les Bénéfices que votre prospect pourra tirer de votre formation
4. Le contenu de la formation
5. L'incitation à l'achat

N'ayez pas peur des termes comme tunnel de vente, qui peuvent donner l'impression que seuls les spécialistes du domaine peuvent les utiliser.

Il s'agit simplement du chemin parcouru entre un visiteur qui vous découvre jusqu'à l'achat. C'est en réalité un très bon outil pour avoir le contrôle et la maîtrise de vos ventes. Comme ça, vous ne laissez pas la part à l'incertitude dans votre business.

Un exemple d'un tunnel de vente traditionnel





LE WEBMARKETING EVOLUE !

Chez les formateurs libres, on pense que le webmarketing est à un tournant. On voit apparaître de nombreux pseudos webmarketeurs prêt à tout pour se faire un peu d'argent sur internet, je vous donne quelques astuces pour les repérer :

- Promesse d'indépendance avec des visuels de luxe, comme des belles voitures, des belles filles ou encore, des plages de sable fin avec l'eau turquoise
- Ils redirigent uniquement vers des pages d'atterrissage (construites avec clickfunnel pour la majorité), ainsi, vous ne pouvez même pas aller sur le site internet de l'entreprise (et surtout ils n'en ont même pas)
- Un sentiment d'urgence avec des comptes à rebours et des réductions exceptionnelles pour un gain de temps limité

Voila, vous avez les clés pour débusquer ces vendeurs de rêve.

Pour conclure cet ebook, je vous conseille de faire presque tout l'inverse de ce genre de méthode, car aujourd'hui, les internautes sont méfiants.

La tendance est donc à l'honnêteté, la transparence et la preuve sociale.

Ainsi, proposez un site de qualité, des promesses atteignables et un contenu proposant une réelle valeur ajoutée, nous sommes convaincus que ce sont les clés pour le webmarketing de demain.

N'hésitez pas à parcourir nos formations, vous trouverez surement le sujet qui vous intéressera et qui saura vous propulser vers votre objectif de réussite sur internet.

LES FORMATEURS LIBRES

Nous contacter

Si vous souhaitez échanger avec nous par téléphone, utilisez notre formulaire en page d'accueil et nous vous appellerons pour répondre à vos questions

https://lesformateurslibres.fr/#contact

