



Academy FOR
Entrepreneurs

DBE
Dialogue Business Echange
Le Club des certifiés ICPF

Digitalisation de la formation

Retour d'expérience

OBJECTIF

- Formation présentielle 2 jours
- 3 fois par an
- Tarif 1.697 €/participant
- 5 à 6 participants en moyenne
- Marge Brute annuelle : 20 k€
- Nombre d'heures JG : 80 heures
- MB/heure JG : 260 €/h
- Réservation salle
- Déplacement et temps pour les participants



OBJECTIF

- Formation présentielle 2 jours
- 3 fois par an
- Tarif 1.697 €/participant
- 5 à 6 participants en moyenne
- Marge Brute annuelle : 20 k€
- Nombre d'heures JG : 80 heures
- MB/heure JG : 260 €/h
- Réservation salle
- Déplacement et temps pour les participants



OBJECTIF

- Formation présentielle 2 jours
- 3 fois par an
- Tarif 1.697 €/participant
- 5 à 6 participants en moyenne
- Marge Brute annuelle : 20 k€
- Nombre d'heures JG : 80 heures
- MB/heure JG : 260 €/h
- Réservation salle
- Déplacement et temps pour les participants



- e-(learning+coaching)
- Parcours à thème
- Souscription parcours 1 an
- Tarifs à partir de 997 €/an
- Marge brute 2019 visée : 65 k€
- Nombre d'heures JG : 120 heures
- MB/heure JG : 542 €/h
- Liberté totale agenda
- Anywhere, anytime, anydevice



PROPOSITION DE VALEUR

- Cible : Entrepreneurs (solo, startup, TPE)
 - Parcours de coaching ciblés et personnalisés
 - Pragmatiques et applicables immédiatement au business
 - Conçus et animés par des entrepreneurs experts
 - Certifiés ICPF
 - En ligne, accessible à leur rythme, sur laptop, tablette ou smartphone (app)
 - Finançable OPCA ou autres
 - 100% satisfait ou remboursé



BUSINESS MODEL

- Cible entrepreneurs

	€/an	€/jour	Contenu	Temps JG/an	Coût annuel €	MB/heure JG
My e-training	997,00	2,73		2 h	96,00	495,00
My e-coaching	2.197,00	6,02	15mn/mois au tel	4 h	96,00	525,00
My e-coaching VIP	5.497,00	15,06	15mn/mois au tel + 1h/trimestre présentiel	8 h	96,00	675,00



INVESTISSEMENT RÉALISÉ

- 360 heures
 - Conception des parcours
 - Vidéos
 - Tutoriaux
 - Exercices
 - Mise en place plateforme elearning.academy-for-entrepreneurs.com
- 50 heures
 - Lancement initial en bêta
 - Réglages
 - Site web academy-for-entrepreneurs.com



À CE JOUR

- 7 entrepreneurs qui déroulent leur parcours = derniers réglages (5 payants, 2 offerts) => tous très satisfaits avec ROI pour 2 d'entre eux (témoignages à venir)
- Plateforme opérationnelle
- Finalisation du business model
- Constitution du fichier hyper-qualifié de 5.600 entrepreneurs (15.000 entrepreneurs d'ici fin 2019)
- Préparation du lancement général



MES RECOMMANDATIONS (dans cet ordre)

1. Définir l'objectif à 3 ans
2. Construire un Business Model et une Proposition de Valeur percutante
3. Définir un Quick Win à 6 mois avec une plateforme « MVP » (Minimum Vital Platform)
4. Re concevoir les parcours de formation et de coaching
5. Choisir la plateforme technique (pas avant ce stade)
6. Faire payer même en bêta test
7. Améliorer en continu, être réactif



BOOSTEZ VOTRE BUSINESS !

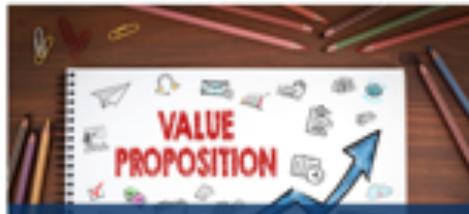
LA PLATEFORME DE FORMATION & COACHING EN LIGNE QUI AIDE LES ENTREPRENEURS À DÉVELOPPER LEUR BUSINESS !

PASSEZ À L'ACTION AUJOURD'HUI ! →

LE DÉFI MAJEUR DES ENTREPRENEURS



**CONNAÎTRE SES CLIENTS
ET SE POSITIONNER**



**CRÉER UNE
PROPOSITION DE VALEUR
PERCUTANTE**



**FAIRE RECONNAÎTRE MON
EXPERTISE PAR MES PROSPECTS**



**BÂTIR ET LANCER MA
PROSPECTION**



**PARTAGE DE LA VALEUR
JE SUIS EXPERT DE MON DOMAINE**



**ENGAGER LA CONVERSATION
AVEC MES PROSPECTS**



**AUTOMATISER
MA PROSPECTION**



**LES TECHNIQUES DE VENTE
POUR CONVAINCRE
MES PROSPECTS**



**ÉTABLIR DES PARTENARIATS
STRATÉGIQUES POUR
ACCÉLÉRER MON BUSINESS**



INFORMATIONS GÉNÉRALES

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10
- 11
- 12
- 13
- 14
- 15
- 16
- 17
- 18
- 19
- 20
- 21
- 22
- 23
- 24
- 25
- 26
- 27
- 28
- 29
- 30
- 31
- 32
- 33
- 34
- 35
- 36
- 37
- 38
- 39
- 40
- 41
- 42
- 43
- 44
- 45
- 46
- 47
- 48
- 49
- 50
- 51
- 52
- 53
- 54
- 55
- 56
- 57
- 58
- 59
- 60
- 61
- 62
- 63
- 64
- 65
- 66
- 67
- 68
- 69
- 70
- 71
- 72
- 73
- 74
- 75
- 76
- 77
- 78
- 79
- 80
- 81
- 82
- 83
- 84
- 85
- 86
- 87
- 88
- 89
- 90
- 91
- 92
- 93
- 94
- 95
- 96
- 97
- 98
- 99
- 100



CRÉER UNE PROPOSITION DE VALEUR PERCUTANTE

CONTINUER

Mode : Formation

OBJECTIF DE CE MODULE : Apprendre à créer une Proposition de Valeur percutante.

Dans ce chapitre, vous allez découvrir comment créer une Proposition de Valeur percutante.

Après avoir acquis une bonne connaissance de votre client, vous allez pouvoir vous atteler à la rédaction de votre proposition de valeur.

La proposition de valeur n'a de sens que pour un segment de client ou pour un client, et pour une offre de services et produits déterminés.

Il est illusoire de vouloir créer une proposition de valeur valable à la fois pour tous les segments clients et toutes les offres ; tout ce que l'on obtient en général est un discours marketing fade et sans saveur.

Vous avez compris, un produit ou service seul n'a aucune valeur : c'est seulement en relation avec les besoins, problèmes et bénéfices attendus de votre client qu'ils prennent de la valeur.



informations générales

CHARACTERISTIQUES DE VOS OFFRES EN REPONSE AUX RÔLES...

1. Définir les caractéristiques de vos offres

2. Identifier vos offres

3. Les caractéristiques de vos offres

4. Construire une proposition de valeur

5. Tester une proposition de valeur

6. Ajuster votre proposition de valeur

CHARACTERISTIQUES DE VOS OFFRES EN REPONSE AUX RÔLES DES CLIENTS



Academy FOR
Entrepreneurs

PROPOSITION DE VALEUR

VOS OFFRES DE PRODUITS ET SERVICES

00:00 / 00:21





- 1. Informations générales
- 2. Les fondamentaux de la proposition de valeur
- 3. Téléchargez et complétez le fichier Excel "Proposition de valeur"
- 4. Construire une proposition de valeur
- 5. Les fondamentaux de la proposition de valeur
- 6. Construire une proposition de valeur
- 7. Tester une proposition de valeur
- 8. Faire passer la proposition de valeur à l'échelle

Téléchargez et complétez le fichier Excel "Proposition de valeur"



PROPOSITION DE VALEUR				
Nom				
SEGMENT CLIENT				
FONCTION				
OFFRES	QUI AIDENT LE CLIENT À ...	QUESTIONS À SE POSER	VOS RÉPONSES	PRIORITÉS
	FAIRE UN TRAVAIL FONCTIONNEL	Actes spécifiques à réaliser Problèmes clients à résoudre Façon d'être dans son rôle		
	AVOIR UN RÔLE SOCIAL	Expériences sociales Interaction avec les autres Comment veut-il être perçu		
	RESSENTIR LES ÉMOTIONS RECHERCHÉES	Que souhaite-t-il éprouver Que doit-il faire pour le ressentir Niveau émotionnel		
	SATISFAIRE SES BESOINS DE BASE	Être aimé Gagner son salaire Survivre		



- 1. Nouveau cours sélectionné
- 2. Choisir l'option de valeur
- 3. Télécharger et compléter le fichier "PROPOSITION DE VALEUR"
- 4. Commenter votre réponse
- 5. Valider votre réponse
- 6. Choisir l'option de valeur
- 7. Valider votre proposition de valeur
- 8. Valider votre proposition de valeur

Après avoir complété le fichier "PROPOSITION DE VALEUR", ve...



1 Après avoir complété le fichier "PROPOSITION DE VALEUR", veuillez le soumettre au référent du parcours en utilisant le lien prévu à cet effet.

Consigne

Répondez en postant un document.

Sélectionnez un ou plusieurs documents à poster en réponse