



PRENDRE VOTRE PLACE

Être le changement que l'on veut voir dans le monde

Pour démarrer votre projet sur les bonnes bases, pour ensuite savoir précisément qui sont les gens qui ont le plus de chances d'acheter vos produits et finalement quel est l'obstacle qui empêche le plus les gens de réussir sur le web, et comment contourner cet obstacle.





Marianne Hubert

Formatrice en spiritualité

Le problème que j'avais avant, c'est que je travaillais en Belgique mais aussi en France, en Europe et jusqu'au Brésil. Je voyageais beaucoup pour le travail, mais je ne voyageais pas vraiment, je me "déplaçais". En transférant mes formations sur le web, j'ai redécouvert le voyage pour le voyage, et je dégagne plus de 2000€ de revenus supplémentaires chaque mois. Ça a ouvert tellement de portes. Et ça nous permet de continuer à venir en aide à une communauté d'enfants du Burkina Faso avec mon association "Etoile Polaire". Ma vie ne laisse plus grand chose à désirer !



Samuel Bonvoisin

Formateur en permaculture

Au moment où on a rencontré VDSP, on était très en difficultés dans notre projet, on ne savait plus comment continuer. Quand on a découvert la formation, qu'on a vu la quantité de contenu, la structure, et le fait que ça avait été éprouvé par des centaines de personnes avant nous, on avait confiance. Ça nous a permis de transformer tout ce qu'on avait et qu'on exploitait mal, ça nous a remis sur les rails. On a comblé nos pertes liées à la crise COVID. Depuis, c'est un point de non-retour : le web maintenant fera partie de notre offre, quoiqu'il arrive.



Caroline Bergeron

Coach en bonheur

Auparavant j'étais beaucoup en présentiel, j'avais une quinzaine de personnes dans mes ateliers et mon dieu j'avais l'énergie pour mille... Je sentais que j'avais besoin de jouer plus grand. Sylvain est apparu sur mon fil Facebook et c'était soft, c'était plein d'amour... c'était conscient. J'ai découvert un monde nouveau. J'ai découvert que ce n'était pas dangereux, de faire de la publicité. C'est un monde extraordinaire où il y a de la communauté. Ça a été un grand voyage, une année charnière de ma vie.



Guy Boudreau

Guide de montagne professionnel

Je vis en plein milieu de la forêt boréale du Québec depuis 6 ans. C'était mon plus grand rêve, mon objectif de vie. Ce qui m'allume, c'est d'amener les gens à développer leur autonomie pour partir à l'aventure. VDSP m'a permis de développer des formations pour ça, d'avoir la bonne structure pour ce que j'avais à offrir. Ça m'a permis de monter mon entreprise tout en réalisant mon rêve. Et ça m'a donné la certitude que j'allais continuer à gagner ma vie en augmentant mes résultats, tout en menant un mode de vie paisible. Je ne suis pas près de m'ennuyer !



Sandrine Oliveira

Conseillère en image et couturière

Mon challenge : réussir à sortir une formation en couture et conseil en image pour les femmes qui souhaitent apprendre à coudre et surtout, apprendre à coudre des vêtements qui leur vont ! Mon Ebook et le plan de ma formation ont été créés en 10 jours... début 2020. Tout mettre en musique a pris... un tout petit peu plus de temps, mais ça y est, c'est lancé, et ça ne serait jamais arrivé sans VDSP. Je n'aurais jamais pensé un jour être capable de construire et mener à bien ce magnifique projet qui a changé complètement ma vie.



Sarah Maria Leblanc

Herboriste-thérapeute

Inscrite en 2019, je lance cette année la 4e cohorte de ma formation en ligne en santé des femmes au naturel ! Depuis, j'ai une équipe de quatre personnes avec moi, et j'ai les moyens financiers de réaliser mon rêve. Je suis heureuse et fière d'être où je suis, tout ça avec le soutien de Vivre de sa passion, de Sylvain, toute son équipe et la merveilleuse communauté.

3

étapes détaillées pour un parcours optimal !

- ▶ Miser sur vos forces et votre unicité
- ▶ Nourrir la relation avec votre audience
- ▶ Approfondir la relation et faire une offre

Une base qui doit absolument
s'appuyer sur votre plus
grande richesse...

Vous !

La raison principale qui va assurer votre succès,
avant même de parler de stratégies ou de créer
quoi que ce soit, c'est vous !

Mais pas de la manière que vous croyez...Plus
précisément, le succès du projet repose d'abord
et avant tout sur la relation, et c'est un mot-clé
que vous devriez écrire.



Quand j'ai lancé la toute première formation en ligne de La Solution Est En Vous en 2012, j'ai joué cartes sur table...Je n'ai pas prétendu être un coach, un expert ou un conférencier. J'ai juste raconté mon histoire.

- ▶ Comment mon manque de confiance en moi m'avait amené à fermer toutes les portes qui s'ouvraient à moi et à faire de mauvais choix
- ▶ Comment après être passé au feu, avoir vécu 2 inondations et avoir reçu des menaces de la banque, j'ai dû en arriver au constat que j'avais encore beaucoup de choses à apprendre...
- ▶ Et j'expliquais que c'était pour ça que j'avais réuni les premiers experts de La Solution Est En Vous : pour reprendre ma vie en main !

C'était mon histoire, en toute transparence et authenticité...Et comme par magie, les gens ont été touchés. Ils ont senti qu'ils pouvaient me faire confiance. **Et ça a été le début d'une grande aventure, qui continue encore aujourd'hui.**

De nos jours sur le web, on est payés pour notre capacité à rendre les gens heureux. Tant et aussi longtemps qu'on est capables d'offrir aux gens l'expérience, le service ou l'information dont ils ont besoin, les gens sont heureux de nous payer en retour. Une des erreurs est de croire que parce qu'on maîtrise un sujet, on sait exactement de quoi les gens ont besoin.

**Alors concrètement,
qu'est-ce qu'il faut faire ?**

1**Poser les bonnes questions****2****Analyser les réponses****3****Ainsi, savoir ceux qui vont
vraiment acheter nos produits
ou services**

Quand on arrive à échanger sur une base sincère avec les gens et à poser les bonnes questions, on sait exactement quel contenu créer et quels sont les angles à choisir pour que le contenu de nos formations corresponde exactement à ce que les gens recherchent comme solutions.



Il ne faut pas

Noyer votre audience sous trop de contenu



Il faut plutôt

Offrir le contenu dont votre audience a vraiment besoin



J'ai remarqué qu'un des préjugés qui fait le plus de dégâts, c'est **la croyance que le marketing, c'est mal.**

Et malheureusement, c'est un frein pour beaucoup de personnes. On est super à l'aise, de donner beaucoup de valeur à notre communauté, mais on pense que d'OSER demander aux gens de nous payer, c'est mal.

C'est délicat, car c'est directement lié à la valeur qu'on s'accorde à soi-même...

Et c'est en osant
reconnaître notre valeur,
en offrant aux gens de
nous payer, qu'on arrive à
prendre notre place et à
apporter notre
contribution dans
le monde.

Donc, pour durer dans le temps, il faut :

- ▶ Approfondir la relation et faire une offre
- ▶ Être au service des gens qui ont besoin de vos connaissances
- ▶ Apprendre à dépasser votre syndrome de l'imposteur
- ▶ Faire confiance à un plan de route qui a fait ses preuves



Donc si vous êtes un auteur, un coach, un consultant, un expert, ou tout simplement quelqu'un qui a envie de partager ses connaissances ou son savoir-faire avec le monde...

Et que vous aimeriez apprendre à transformer votre passion en une entreprise profitable, qui vous donne le temps et la liberté dont vous rêvez, tout en apportant votre contribution...

Vivre de sa passion s'adresse à vous !





Pour plus d'information à propos de la formation «Vivre de sa Passion» et pour apprendre comment appliquer ces stratégies à votre entreprise ou votre projet, profitez de la masterclass du 18 avril au 3 mai 2022 !



Pour accéder au
groupe FB de la
masterclass 2022

CLIQUEZ ICI

Sylvain Carufel
GARDIEN DE LA FLAMME
A LA SOLUTION EST EN VOUS