

VIVRE 
DE SA PASSION



VIVRE DE SA PASSION SUR
LE WEB EN 2022

Le Plan de Route complet

Ce plan de route de la formation Vivre de sa passion est rempli d'informations et je sais que vous êtes impatients de le découvrir, mais vous retirerez beaucoup plus de valeur de ce document en regardant d'abord la 3ème vidéo de la masterclass consacrée à ce plan de route.

Dans cette vidéo, je vous guide à travers le déploiement de chacune des étapes de ce PDF, et j'y ajoute des détails pour vous aider à mieux comprendre comment elles sont mises en place.

Je vous invite à aller regarder cette vidéo maintenant à cette adresse :

vivredesapassion.ca



A handwritten signature in black ink, reading 'Sylvain Carufel', located at the bottom left of the page, overlapping the teal wavy graphic.

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



Nicole Richard

Autrice, conférencière et enseignante

Avant de débiter Vivre de sa passion, j'avais déjà créé mon entreprise. Mais il me manquait quelque chose de plus, le "next level", pour arriver vraiment à la vision que j'avais. La formation c'est comme une formule magique : tu l'appliques, ça marche. Ça a simplifié ma vie, mon business, et surtout ça a tout ouvert. Ça m'a fait passer à un autre niveau. On est tellement bien épaulés. C'est la meilleure décision que j'ai prise pour mon business.



Mathieu Lippé

Musicien et artiste de la parole

J'avais un cours en ligne à proposer sur la poésie slam et j'ai senti que j'avais besoin d'un tremplin pour aller connecter ce que j'avais à offrir avec un large public. C'est là que VDSP a été pour moi un véritable char de course. En 9 mois, je suis passé d'un rêve à la concrétisation d'un cours en ligne qui a déjà accueilli 200 étudiants. Ça permet une autre forme de revenus, une abondance, tout en restant connectés à ce que nous, on a envie d'offrir.



Antoine Charlet

Coach d'entrepreneurs

Je suis rentré dans VDSP en 2016, j'étais thérapeute holistique, quand je me déplaçais je ne voyais pas mes enfants. Avant VDSP c'était des galères, émotionnellement c'était chargé. A un moment dans la formation, j'ai senti que ce qui me faisait vibrer c'était l'entrepreneuriat. Depuis 2019, j'ai accompagné plus de 30 entrepreneurs et je me mets à vendre des coachings jusqu'à 20 000€...C'est clair que plus ça va, plus ça avance, plus ça grandit. C'est l'effet boule de neige.



Nathalie Quadri

Thérapeute, médium et guérisseuse

J'ai pris étape par étape, vraiment chaque étape était parfaite parce qu'elles nous amènent des réflexions, des prises de conscience. Même quand ce qu'on fait n'est pas parfait, on continue. J'ai lancé mon offre Bêta, j'avais 19 personnes. Après mon lancement officiel quelques mois plus tard, j'avais multiplié par 17 mon investissement dans la formation.



Pascaline Magnes

Entraîneuse virtuelle de Judo amateur

Je n'avais jamais eu l'idée qu'on pouvait faire quelque chose sur internet. En arrivant dans la formation, je me suis éclatée à créer ma communauté, j'ai rencontré plein de gens avec ça. Mais dans le Judo, je me disais que c'était illusoire, de vivre de ça. Et puis est arrivée le Covid, et en moins de 2 jours j'avais 1200 personnes prêtes à s'entraîner avec moi. Ça m'a débloquée, je me suis dit "c'est maintenant ou jamais". J'ai lancé ma première formation, et maintenant je suis à 100% sur ce projet.



Audrey Busso

Coach de vie

Je venais de sortir ma mini-micro formation et j'avais dû gagner...600€ avec. J'ai décidé d'investir sur moi, sur cet avenir, en n'y croyant quand même pas trop, il faut être honnête. Ça a été énorme parce qu'il y avait tout un à-côté, je me suis dit "mais on peut faire tout ça ?!" J'ai avancé étape par étape. 12 mois plus tard...70 000€ de chiffre d'affaires, il y a 4 personnes qui travaillent avec moi et je suis libre de passer du temps avec ma fille et son père et ça, ça n'a pas de prix.

- ✓ Clarifier votre pourquoi et identifier les gens qui ont besoin de vous
- ✓ Créer du contenu à forte valeur ajoutée
- ✓ Bâtir votre communauté et votre liste email
- ✓ Intégrer votre offre à un tunnel de vente
- ✓ Le trafic qui alimentera votre tunnel
- ✓ Vendre la version bêta de votre formation
- ✓ Créer votre formation et son parcours d'apprentissage
- ✓ Obtenir vos 1ers témoignages / Approcher vos 1ers partenaires
- ✓ Lancer officiellement votre formation et accompagner les étudiants
- ✓ Consolider et développer votre entreprise

Comme vous le verrez dès le 18 avril prochain dans l'atelier gratuit, votre Pourquoi est la base sur laquelle repose tout votre projet. Il s'agit de votre intention, de votre mission, de ce qui vous gardera motivé les jours où les choses deviendront plus difficiles. C'est un des piliers essentiels de votre entreprise.

Mais un autre des piliers majeurs de votre fondation, c'est de bien comprendre à qui vous vous adressez.

- ▶ Au service de qui, est-ce que vous allez être...
- ▶ Vous devez absolument apprendre à connaître les personnes que vous allez servir...
- ▶ Pour savoir à quels problèmes est-ce qu'ils font face, quels sont leurs plus grands défis, quelles solutions est-ce qu'ils recherchent...
- ▶ Parce que votre objectif à vous, c'est de savoir très clairement quoi leur offrir en retour comme contenu gratuit et payant...



Quand vous saurez exactement ce qui motive profondément les gens, quels sont leurs vrais désirs et les problèmes qu'ils souhaitent résoudre, vous saurez exactement quoi créer comme contenu.

Vous pourrez créer des articles, des vidéos, des podcasts, du contenu de formation, directement aligné avec leurs besoins. Vous pourrez aider votre communauté à obtenir plus rapidement et efficacement les résultats qu'ils recherchent et c'est pour obtenir plus de clarté, plus rapidement, qu'ils vont vous payer.

Plus vous connaissez votre marché, meilleur deviendra votre contenu, plus clair sera votre marketing.
Vous éviterez la confusion et vous attirerez les bons clients.

Vous ne perdrez plus de temps à créer du contenu qui ne vous mène nulle part... Vous suivrez une méthode qui a fait ses preuves.

Votre liste email est votre actif le plus précieux

- ▶ Parce que c'est ce qui vous permet de rejoindre les gens quand vous le voulez et pas seulement quand l'algorithme d'Instagram, de Facebook ou de Snapchat le choisit pour vous.
- ▶ Elle vous donne un grand pouvoir d'action qui vous permet de développer votre projet avec assurance, parce que vous contrôlez beaucoup mieux la situation.
- ▶ Il existe plusieurs façons de bâtir une liste et il y a aussi différentes qualités de liste. Il vaut mieux avoir une petite liste de qualité, qu'une grande liste de gens désintéressés.
- ▶ Vous apprendrez quelles sont les bonnes questions à poser aux gens, pour commencer à bâtir une liste de qualité, tout en apprenant à connaître votre communauté.
- ▶ Ensuite, grâce aux réponses que vous aurez recueillies, vous posséderez déjà une liste e-mail bien vivante, et l'information nécessaire... Pour créer la première structure de votre formation.
- ▶ C'est grâce à cette structure que vous pourrez aligner la création de contenu gratuit qui captera tout de suite l'attention des bonnes personnes... Celles que vous voulez servir, mais aussi celles qui ont le bon profil pour acheter votre formation.
- ▶ C'est grâce à ce matériel gratuit de qualité que vous pourrez continuer à bâtir votre liste et à développer une relation utile, donnant donnant, avec vos abonnés.

Avez-vous remarqué que sur le web, que vous soyez en train de lire un blog, sur les réseaux sociaux, sur Google, ou en train de lire un e-mail, une chose mène souvent à une autre?

Ce n'est pas un hasard... C'est parce que si vous démontrez de l'intérêt pour une chose... Il est prévu de vous offrir d'aller plus loin et d'approfondir votre exploration.

C'est ce qu'on appelle, dans le monde du marketing web, un tunnel... Ou si vous préférez, un parcours à faire emprunter aux gens pour découvrir, télécharger et éventuellement acheter votre contenu.



Il existe énormément de tunnels, mais dans la formation Vivre de sa Passion, nous privilégions deux tunnels qui donnent d'excellents résultats.

► **Le tunnel de webinaire**

Un tunnel qui permet de se lancer très rapidement et de proposer une formation facile à créer et à vendre.

► **Le tunnel de lancement orchestré**

Un tunnel qui contient tous les éléments essentiels pour déployer un lancement de produit professionnel, semblable à la séquence que je vous offre en ce moment, à la manière de Jeff Walker.

Aujourd'hui, de nombreuses solutions existent sur le web pour vous permettre de mettre en oeuvre ces tunnels sans vous soucier de la technique.

Pour alimenter n'importe quel tunnel, il faut du trafic...

C'est-à-dire qu'il faut amener les bonnes personnes, celles qui ont déjà un intérêt pour ce que vous proposez, à découvrir votre tunnel, votre contenu gratuit et éventuellement vos produits, votre formation.

C'est là que Facebook, Instagram, TikTok et Google entrent en jeu. Et il existe des façons d'utiliser ces plateformes et de bâtir votre liste e-mail pour une fraction du prix. Grâce à certains types de publications comme des articles, des quizz ou des vidéos qui répondent aux bons paramètres.

Il existe aussi des sources de trafic encore plus efficaces, mais que peu de gens arrivent à obtenir, parce que ça implique d'être plus stratégique...

Je vous parle ici de partenariat stratégique... et de comment vous pouvez utiliser le levier des réseaux de quelques partenaires triés sur le volet, pour bâtir une qualité de liste encore plus grande.

Pour réussir sur le web de façon éthique, il faut inévitablement vous intéresser sincèrement aux gens...

Plus vous aurez une relation de qualité avec votre communauté grandissante, mieux vous serez positionné pour répondre à leurs besoins en leur faisant une première offre.

Il existe une façon de faire qui permet de vendre sans stress...

- ▶ Une fois que vous aurez ouvert la discussion avec les gens inscrits à votre liste e-mail et qu'ils auront compris que vous êtes la bonne personne pour les aider à obtenir ce qu'ils veulent...
Vous pourrez leur proposer de vous aider à développer votre première formation en ligne...
- ▶ En échange de leur aide, sous forme de retours, de feedback, de leurs opinions, de leurs préférences sur ce que vous devriez inclure ou ajuster dans votre formation,
vous allez leur offrir un rabais substantiel sur l'achat de la «Version Bêta» de votre formation.

Vous êtes alors payé-e, pour créer votre formation.

Et ça fonctionne très bien quand on s'y prend de la bonne manière. Celle que je vous enseigne dans Vivre de sa passion.

Pour augmenter les chances de succès de vos étudiants,
vous devez vous assurer que le parcours qui les amènera
au succès contient toutes les étapes importantes.

**Vous améliorerez votre produit
en le créant, ce qui vous
épargnera beaucoup d'erreurs
et générera un élément
fondamental à votre succès...
*Le momentum !***



Avoir à votre actif
un groupe d'étudiants
déjà satisfaits de votre
formation vous permet
d'obtenir des témoi-
gnages et donc des
preuves que votre
approche fonctionne.

Et une formation qui a fait ses preuves
devient un levier puissant pour séduire de
nouveaux étudiants, mais aussi, des partenaires
qui évoluent dans le même marché que vous.



Lorsque vous aurez lancé la version Bêta de votre formation, que vous aurez optimisé l'expérience et le parcours de vos étudiants grâce à leur feedback, que vous aurez recueilli des témoignages, vous serez prêt à lancer officiellement votre formation à un plus grand nombre de personnes.

Il sera temps de commencer à créer de l'anticipation auprès de votre communauté, de planifier votre campagne de publicité sur les réseaux sociaux et de tout préparer pour amener votre entreprise au niveau suivant.

Depuis 10 ans, j'ai fait une vingtaine de lancements orchestrés, lancé plusieurs formations, généré des millions de dollars de ventes, et accompagné plus de 2000 étudiants.

C'est toute cette expérience, et les nouvelles notions que j'ai apprises ces dernières années, que je vous partage dans la formation Vivre de sa Passion.

Nous allons voir comment gérer votre croissance, sans compromettre la qualité de vos expériences clients

Vous apprendrez à déléguer, à trouver des ressources pour réduire votre charge de travail, à bâtir une équipe, à automatiser les tâches récurrentes comme la création de contenu, la publication de vos articles, le montage de vos vidéos, la gestion de vos pages de réseaux sociaux et même la vente de vos produits.





VIVRE 
DE SA PASSION

**Et voilà, vous
possédez maintenant
le plan de route
Vivre de sa passion.**



Caroline Lessard

Entraîneuse virtuelle de triathlon

J'avais beaucoup d'heures à faire. Je trouvais ça difficile parce que j'avais commencé à faire du triathlon. [...] J'ai recommencé à avoir des signes et symptômes de ma dépression. [...] C'est là que j'ai rencontré Sylvain Carufel et Vivre de sa passion. Et j'ai découvert, qu'il y avait d'autres façons de faire et puis c'est une façon qui me convenait pleinement.



Nancy Doyon

Coach familial

Ca me permet d'avoir un revenu, sans que ce soit toujours en échange de mon temps. Avant d'avoir développé ma formation sur le web, si j'avais besoin de plus de sous, il fallait forcément que je donne plus de conférences, que je fasse plus de coachings...En développant justement mes produits sur le web, j'ai pu voyager, acheter la maison de mes rêves et avoir ma salle de formation chez moi en pleine nature.



Samuel Mamias

Formateur Youtuber en ébénisterie

J'ai pu apprendre à structurer cette passion sur Youtube, en quelque chose de beaucoup plus ordonné. Comment on fait, quand on veut partager d'une manière cohérente un contenu et être capable de se vendre, c'est pas simple. Sans l'accompagnement de la formation Vivre de sa passion, c'est extrêmement délicat...pour que les gens se rendent compte que, voilà : "Ah ! Il a quelque chose à nous proposer. »



Caroline Gauthier

Autrice, conférencière et formatrice

Dans mon premier webinaire, je crois que j'ai généré 15 000€ de chiffre d'affaires en deux heures ! En plus, c'était pas le plus important, le chiffre d'affaires. C'était WOW, parce que ça permettait de vivre, mais c'était de voir que ce que je véhiculais ça touchait les gens, et que ça les transformait de l'intérieur.



Francis Gendron

Créateur des entreprises ERA

La plus grosse courbe qu'on a eue, ça a été lorsqu'on a fait le choix de passer de "juste en live" à "on apporte ça en ligne". [...] Moi, dans mon cas, j'étais déjà parti sur mon chemin. [...] Des fois, juste une petite distinction peut faire exploser le projet comme tel. [...] On a grossi en nombre d'étudiants, chiffre d'affaires, donc l'impact qui vient avec tout ça ? A peu près 500% d'augmentation. Et je peux dire qu'une grande partie de ça, c'est grâce à Vivre de sa passion.



Céline Germain

Coach d'affaires

Moi j'étais consultante en entreprise. J'ai fait ça pendant 20 ans, et ça m'emmenait à me déplacer pendant 2 ou 3h par jour en voiture. [...] J'étais rendue à une étape de ma vie où j'adorais ce que je faisais, mais je voulais le faire différemment. [...] Ca m'avait traversé l'esprit de faire ça en ligne, mais je n'y avais pas pensé vraiment, avant de connaître Sylvain et la formation Vivre de sa passion.

C'est la même méthode, le même plan de route que j'ai moi-même emprunté depuis 2012 pour être profitable dès mes débuts et générer des millions de dollars en ligne, tout en ayant un impact positif sur un nombre incalculable de personnes.

C'est aussi ce même plan de route que les étudiants Vivre de sa passion ont emprunté pour reproduire des résultats parfois hors normes, ou pour simplement mettre plus de sens dans leur vie professionnelle et personnelle, chacun à son échelle.

Mais, que votre intention soit d'augmenter vos revenus ou simplement d'avoir plus de temps pour vous, pour les gens que vous aimez... Ou que vous souhaitiez augmenter votre impact sur une cause qui vous tient à coeur, cette approche a fait ses preuves dans un nombre impressionnant de marchés.

J'ai eu le bonheur de voir mon travail mentionné dans les cours de marketing web à l'Université du Québec à Montréal, et on m'a offert l'opportunité de travailler avec certaines grandes institutions, comme l'autorité des marchés financiers.

Mais mon bonheur est dans la liberté, la création et la simplicité. C'est pour cette raison que je préfère de loin concentrer mes efforts sur ma propre entreprise et le développement de projets proches de mon coeur.

La formation Vivre de sa passion rassemble les ingrédients les plus puissants du marketing web, tout en restant centrée sur l'humain

Elle est ici rendue accessible à un très grand nombre de personnes et représente une opportunité qui autrefois n'était accessible qu'aux budgets énormes des grandes entreprises.

Plutôt que de dépenser vos ressources à mettre en place une structure inefficace, ces étapes sont un condensé de ce qui vous permettra d'obtenir un maximum de résultats, pour une fraction du prix.

Maintenant que vous avez entre vos mains ce plan de route, **c'est à vous que revient le choix de vous en servir pour créer ou non, plus d'abondance et d'impact dans votre vie.**

Je sais que certaines personnes pourront utiliser ces étapes pour jeter les bases de leur projet et obtenir des résultats sans même joindre la formation et c'est vraiment super!

D'autres voudront s'engager officiellement et profiter de tout l'accompagnement, du support et de l'expérience extraordinaire de la prochaine cohorte de la formation **Vivre de sa Passion.**

Notez donc la date du 18 avril prochain à votre agenda, pour ne rien manquer de l'Atelier Gratuit que je suis sur le point de vous offrir.

Je prendrai même le temps de répondre à vos questions en direct sur le groupe FB réservé à cet Atelier Gratuit

J'ai sincèrement à coeur le succès de nos étudiants et je suis comblé chaque fois que je constate leur transformation positive grâce à la formation et notre communauté de passionnés.

Lorsque les inscriptions ouvriront, vous devrez agir rapidement, donc gardez un œil ouvert sur votre boîte e-mail au cours des prochaines semaines, je vais bientôt vous faire parvenir tous les détails dont vous aurez besoin pour rejoindre la formation Vivre de sa Passion.

D'ici là, inspirez-vous en écoutant les histoires de transformation de nos étudiants en cliquant ci-dessous :

vivredesapassion.ca

VIVRE 
DE SA PASSION

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

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