



ALAIN : Salut, aujourd'hui on regarde ensemble qu'est-ce qu'un Tunnel de vente et comment vous pouvez vous en servir dans votre business...
Puis je retrouve mon invitée spéciale Martine Vallières...
À tout de suite

INTRO

*Hey ici Alain Pomerleau et vous écoutez le Coureur Entrepreneur
UN podcast où vous allez vous oxygéner le cerveau tout en apprenant un tas de
truc et de stratégie sur la promotion et la vente sur internet...
Et on va aussi bien sûr parler un peu de course vu que c'est le seul podcast sur
la planète qui est enregistré en courant...
Allez mettez vos runnings et suivez-moi...*

ALAIN : Hey, salut tout le monde, donc comme je vous le disais dans l'intro, aujourd'hui on retrouve Martine. Salut Martine.

MARTINE : Salut Alain, salut tout le monde.

ALAIN : Donc pour ceux qui ont manqué nos autres épisodes de podcasts ensemble, Martine est une networker, une..., comment tu dis en français, marketing de réseaux ?

MARTINE : Oui, une entrepreneure en marketing de réseaux oui, c'est parfait.

ALAIN : Parfait. Avec beaucoup de succès on travaille ensemble depuis quelques années déjà puis j'ai vu fleurir Martine en ligne, elle avait déjà beaucoup de succès dans son job, mais en ligne on a fait ça ensemble, donc elle est passée de zéro présence en ligne où maintenant elle a une chaîne YouTube, plusieurs pages Facebook, d'ailleurs elle donne une formation sur les réseaux sociaux, elle fait du marketing de réseaux avec deux compagnies, deux entreprises, puis là on travaille aussi récemment, on fait de la formation en ligne ensemble sur une grosse formation pour aider justement les entrepreneurs en marketing de réseaux. Puis là on donne quelque chose de spécial, on vous en parlera un peu plus tard dans l'épisode, mais je voulais la réinviter parce que Martine a une bonne idée de ce qu'est un tunnel de vente.

MARTINE : Tout à fait

ALAIN : Donc Martine, moi je sais ce que c'est qu'un tunnel de vente, vu que j'enseigne ça à la journée longue mais j'aimerais savoir dans tes mots, comment tu expliquerais ça au gens, ce que c'est qu'un tunnel de vente ?

MARTINE : Oui, ce n'est pas nécessairement clair pour tout le monde cette nouvelle terminologie. On entend aussi « funnel », on entend aussi « entonnoir de vente ». En fait ce sont tous des synonymes. Et puis ce que ça fait c'est que ça part d'internet, là on est complètement en ligne, on oublie pour les gens en marketing de réseaux notre marché chaud, notre famille, nos amis, nos collègues, nos voisins, "name it" ! On travaille avec internet, ça ne se fait qu'en ligne et on part de parfaits inconnus, d'étrangers, qu'on fait entrer dans notre tunnel de vente. Puis pour les faire rentrer dans notre tunnel de vente, naturellement il y a des stratégies marketing. Il faut un appât, au sens positif du terme, il faut quelque chose qui les intéresse, il faut quelque chose qui leur parle, il faut quelque chose qui va leur montrer quelque chose, enseigner quelque chose, apprendre quelque chose, puis là ils s'en viennent dans notre tunnel. Puis pour avoir cette information-là, là tu vas chercher des coordonnées, tu vas chercher leur prénom souvent, puis leur courriel. Donc là tu entres en communication avec des gens qui ont un intérêt pour ce que tu fais dans ton business, pour ce que tu as à offrir. Puis ça, pour du monde qui a fait du marketing de réseaux dans la méthode traditionnelle, ça n'a pas de prix, parce que pour trouver cette personne-là physiquement, en "one on one" avec des meetings, avec des groupes réseaux, avec toutes les façons de faire du modèle traditionnel, on le sait le ratio c'est un sur quinze, c'est un sur vingt qui va avoir de l'intérêt pour ce qu'on fait. C'est qu'on va parler à quinze, vingt personnes avec tout ce que ça implique en temps, en argent même des fois, parce qu'il y a des

déplacements, il y a des cafés, il y a des repas au resto, tout ce que tu veux, pour aller chercher peut-être une personne intéressée alors qu'avec un tunnel de vente, tu as accès à internet qui va filtrer, qui va trier dans le fond des gens qui ont un intérêt, et qui vont communiquer à ce moment-là avec toi. Puis là tu vas parler avec du monde qui veut en savoir plus. C'est vraiment pour moi une révélation, une bénédiction de pouvoir parler aux gens qui voulaient en savoir plus, poser des questions, qui étaient intéressés. Puis c'est ce qu'un tunnel de vente fait, ça fait ce tri-là pour te permettre d'avoir juste les bonnes personnes. Ça ne veut pas dire que tu vas vendre à tout le monde ou que tu vas signer tout le monde mais au moins tu parles déjà avec des gens qui veulent en savoir plus et donc ce n'est pas toi qui es au-devant, c'est eux qui viennent au-devant de toi. C'est la beauté !

ALAIN : Wow ! Bon bien je peux prendre ma retraite, j'ai quelqu'un qui peut prendre ma relève. C'est super, puis je t'ai laissé parler pour les gens de ton réseau, de ta communauté. Moi j'étais en train de courir donc j'écoutais Martine puis je me disais : wow, je vais la laisser parler c'est super bien ! Tu as dû avoir un bon formateur !

MARTINE : Oui l'élève a bien fait ses devoirs !

ALAIN : Mais effectivement. Donc le tunnel de vente en fait, pour les entrepreneurs en ligne, ou n'importe qui qui veut utiliser l'internet pour promouvoir ou vendre, c'est vraiment la stratégie de 2019 et dans l'avenir. En fait le marché anglophone l'utilise déjà beaucoup, c'est très nouveau ou c'est plus nouveau sur le marché francophone, donc c'est pour ça qu'on fait un podcast pour expliquer tout le potentiel que ça a. Puis effectivement, de mon côté, si je peux ajouter quelques aspects, moi je compare ça à un GPS, c'est le GPS de la vente c'est que là tu as quelqu'un, tu as un client, ou en fait ça part d'un visiteur d'une page web, puis tu veux l'emmener éventuellement à se procurer tes services ou tes produits. Dans le cas des entreprises de réseaux c'est soit acheter un produit, ou soit devenir partenaire d'affaire. Donc ça c'est le but ultime où tu veux les emmener mais pour les emmener là, puis ça c'est souvent l'erreur qu'on voit dans le marketing de réseau, ou du moins que moi je vois, pour les parties qui ne marchent pas, c'est que les gens commencent par l'offre, commencent par tout de suite demander : « Veux-tu acheter mes produits ? » ou « Veux-tu devenir partenaire, c'est super excitant ? », alors qu'il ne s'est pas bâtie de relation. Puis le marketing, le tunnel de vente fait les diverses étapes. Donc si je reviens au GPS, les diverses directives ou pages ou étapes qu'on va mettre en place. On va bâtir cette relation-là. Et oui on peut bâtir des relations sur internet. Donc les tunnels de vente c'est vraiment la façon de faire en 2019 et dans l'avenir. Puis j'aimerais t'entendre là-dessus, parce que parfois

des gens qui sont moins familiers avec ça disent : « oui moi je veux bâtir des relations avec mes clientes ou avec mes clients », je voulais t'entendre sur ton expérience.

MARTINE : Oui c'est sûr parce que le marketing de réseaux est basé sur le relationnel, est basé sur la relation, c'est pour ça que des fois il y a un petit peu de résistance pour les compagnies comme telles pour les gens qui sont dans le pur et dur traditionnel. Mais on peut faire, on peut établir, on peut bâtir une relation en ligne de la même façon qu'on le fait en personne. Il y a moyen.

ALAIN : Tout à fait

MARTINE : Puis le tunnel de vente va aussi permettre ça, soit ça ne sera pas la première fois quand on va aller chercher un nom, un contact, qu'on va faire la vente, on va faire comme dans le vrai monde, comme dans la vraie vie. On dit qu'en moyenne pour signer un nouveau partenaire d'affaires, c'est cinq, six, sept fois avant de le convaincre, d'obtenir l'approbation de sa part. Mais ça peut être la même chose en ligne, c'est la même chose.

ALAIN : Tout à fait, puis c'est là mon analogie avec le GPS, les diverses étapes se traduisent sur internet par diverses pages web qu'on construit. Donc t'as pas de doute. Tu ne les envoies pas sur un site web, tu les envoies sur les diverses étapes dépendamment où est ta personne à qui tu parles. Si tu parles à quelqu'un, avec qui tu as une relation, qui te connaît, il sait ce que tu fais, tu peux lui envoyer directement un produit. Mais ça c'est juste ce qu'on appelle le trafic chaud, ta clientèle chaude, actuelle, ceux qui connaissent ou qui ont déjà acheté. Mais ceux qui te découvrent doivent justement te découvrir. Donc le tunnel de vente mène à ça. Puis la prochaine question que j'avais pour toi parce que en fait ce que j'ai fait avec Martine un matin c'est que... Oh, en passant je voulais dire que si vous entendez des clics, clics, clics, sur l'enregistrement c'est que, comme je vous dis moi je suis en train de courir, et puis là il y a du verglas, c'est fun.

MARTINE : Merveilleux, vive le Québec au mois de mars !

ALAIN : C'est ça ! Je supposais être au printemps mais en fait c'était les fêtes encore. Donc ce que je fais avec Martine c'est que je lui pose les questions qu'on reçoit tous les jours versus les tunnels de vente ou versus du marketing de réseaux en ligne. Donc Martine, est-ce que le tunnel de vente, ça fonctionne ? Quelle est ton expérience ?

MARTINE : En fait Alain, le premier que j'ai fait naturellement je l'ai fait avec Alain donc moi j'avais engagé, si je pouvais dire, je t'avais engagé on peut dire en consultant pour m'aider à bâtir mon premier tunnel de vente, il est à l'heure puis il coûte cher ! Blague à part, c'est ça mon premier tunnel de vente, moi je l'avais fait pour recruter, donc pour trouver les partenaires d'affaires des bâtisseurs, donc pour l'opportunité d'affaires. Donc là, ce que j'avais fait, j'avais mis quelque chose en ligne qui m'avait amené, écoutez-bien, trois cents soixante treize noms de personnes qui voulaient en savoir plus sur l'opportunité d'affaires en quelques semaines. Moi je dois ajouter que j'ai un job à temps plein, que je travaille au minimum quarante heures / semaine, j'étais complètement dépassée en fait, c'était allé un peu trop vite, mais bon, ça c'est une autre histoire. Mais j'ai vraiment eu des résultats. Alain je pense c'est une des campagnes, par rapport avec tes autres clients, c'est sûr que moi j'avais une clientèle très très ciblée, très pointue.

ALAIN : Ce qui est l'idéal

MARTINE : Mais en même temps qui pouvait toucher quand même, il y avait quand même beaucoup de monde dans ce créneau-là, dans cette clientèle-là que je ciblais. Enfin qu'on a fait des résultats vraiment phénoménaux. Je pense j'étais à onze sous du nom. Oui je pense que c'était ça, onze cent pour chaque nom que j'étais allée chercher. Y avez-vous pensé onze cent !

ALAIN : C'est ça, c'est qu'il faut réaliser qu'on avait, quand Martine dit elle a été dépassée par les événements, ce qui arrive c'est que tout le tunnel n'était pas près. Il y avait le premier tunnel de près. Parce que ce qu'il faut comprendre c'est que le tunnel de vente on le construit une seule fois, on le met en ligne avec des outils, puis ça devient automatisé. Puis là automatisé, ça veut dire que ça se fait tout seul, tu as besoin de le monter une seule fois. D'ailleurs, on va vous parler, j'ai une formation qui explique comment faire ça toute simple. Donc on le met en ligne, mais là c'est qu'on n'avait pas mis toutes les étapes après, ça fait que une fois que les gens rentraient, Martine qui fait très bien et son job à temps plein, et ce job-là, répondait à tout le monde un par un. Ça fait que c'est cette partie-là, qui faisait « ouh, ça en fait du monde », trois cents soixante-treize personnes. Pour vous donner un exemple, c'est qu'il faut vraiment réaliser que ça c'est trois cents soixante-treize personnes, qui lui donnent son courriel et son prénom, c'est qui disent « oui je suis intéressé à en savoir plus », ça veut dire que là maintenant t'achètes plus ton marché chaud, donc tes amis et famille qui sont toujours intéressés. C'est ça, ça fait que tu vas directement, puis tu parles juste aux gens qui sont intéressés, ça fait toute la différence au monde, puis c'est bien plus agréable

MARTINE : Tout à fait

ALAIN : Donc, puis ça c'était vraiment le premier tunnel. D'ailleurs j'appelais Martine ma reine de la conversion parce que la conversion, ce que ça veut dire c'est que les gens vont à la page où on les envoie, la première page, puis là ils s'inscrivent. Ça s'appelle une conversion puis c'était ma reine de la conversion parce qu'elle avait des superbes résultats. Depuis on a dépassé ces taux-là mais c'était vraiment superbe, surtout, c'était la première fois. Puis, depuis, Martine, ce qui est intéressant avec ça, c'est qu'en lui enseignant comment faire les tunnels de vente, maintenant, elle en a plusieurs en ligne qui fonctionnent, qui sont là, puis elle les fait elle-même. Ça, pour moi, de mon côté, c'est très intéressant, c'est ce que je veux faire, je veux rendre les gens autonomes. Je ne veux pas qu'ils deviennent dépendants à vie. On travaille encore ensemble, mais là ça a pris une autre allure où là on travaille ensemble maintenant, je fais moins de consultations avec elle. J'arrive à lui montrer quelques trucs encore.

MARTINE : Mais oui, il en reste encore !

ALAIN : Mais donc c'est ça pour un aspect qui est intéressant ces temps-ci c'est que justement, c'est une nouvelle forme de concept, on utilise un tunnel de vente pour vous présenter, pour vous proposer un tunnel de vente. Est-ce que tu voudrais en parler ? Parce que là, on a les deux mis en place parce que ce qu'on veut c'est vraiment que ça rejoigne le plus de monde possible dans le marché francophone, c'est qu'on donne un tunnel de vente gratuit. Puis on donne le premier tunnel de vente, le même tunnel de vente que Martine a utilisé, on le donne gratuitement. Est-ce que tu voudrais m'en parler un petit peu, ce que ça représente.

MARTINE : Oui tout à fait. Donc en fait c'est celui qui sert à recueillir les noms des gens intéressés puis effectivement on le donne. Donc c'est exactement le même. Naturellement, moi, comme je vous disais, j'avais engagé Alain comme consultant pour m'aider à le bâtir. Là il est bâti mais ce n'est pas juste de le bâtir, il y a quand même une stratégie marketing, je dirais une stratégie web qui vient avec ça. Donc si vous voulez sauver du temps, avoir des résultats plus rapidement, parce que le temps, on le sait, c'est de l'argent, et bien moi je vous conseillerais. Alain offre un training avec ça qui n'est vraiment pas cher. Le tunnel est gratuit. Je vous conseille de prendre le training, je pense Alain, il est à vingt-sept dollars, quelque chose comme ça.

ALAIN : Oui tout à fait, pour l'instant, pour les quelques semaines qui restent.

MARTINE : En fait il est en train de le roder, donc il faut en profiter. D'autant plus qu'il veut s'assurer qu'il est complet, que ça lui recueille les commentaires, il modifie. Là c'est sûr qu'il va le sortir à un coût plus dispendieux. Surtout si je compare à ce que ça m'a coûté, je peux dire que c'est vraiment...

ALAIN : Désolé Martine, mais on est au dixième du prix.

MARTINE : On est là pour la cause comme on dit. Donc moi je vous le conseille fortement parce que ça va vous permettre de sauver du temps. Ce n'est vraiment pas cher, ça crée un raccourci pour que vous ayez des résultats plus rapidement. Il vous montre comment l'installer, c'est un peu comme un livre de recettes dont vous allez suivre les étapes pour savoir comment l'installer, puis surtout quoi faire avec. Il y a même je pense une bonification, si vous voulez, pour savoir ce que pourrait être la gratuité. Si pour vous ce n'est pas clair ce qu'il faut offrir pour que les gens viennent dans votre tunnel de vente, et bien je pense que ça offre un complément, une petite formation. C'est à votre goût, c'est à votre choix. Mais je vous conseille vraiment le training avec Alain, de le prendre, je pense que pour vingt-sept dollars, vous n'avez pas idée comment ça pourra vous aider dans votre entreprise. Je pense que ce n'est pas une dépense, c'est vraiment un investissement.

ALAIN : En fait moi je voudrais revenir sur la raison pour laquelle on donne le tunnel gratuit parce que moi puis Martine, il y a quelques mois, on a créé une formation en ligne qui est vraiment complète, qui a cent dix-huit vidéos, et puis qu'on vous suit pendant huit semaines. Mais on s'apercevait que, malgré qu'elle soit très complète, ça va vraiment aux gens qui sont avancés, qui ont déjà des résultats puis qui veulent aller plus loin, plus vite, puis plus facilement. Ça fait que là ce qu'on s'est dit, c'est que on veut vraiment, je ne sais pas si vous l'entendez dans ma voix, je suis un peu excité quand il y a des tunnels de vente. Donc c'est vraiment de partager ça. Puis là on s'est demandé comment ou pourrait faire pour que les gens, parce que les gens, une fois qu'ils l'essaient, puis c'est exactement ce qui est arrivé à Martine, et aux autres clients privés que j'ai eus, qui l'ont essayé, une fois que les gens l'essaient ils ne veulent plus s'en débarrasser des tunnels de vente. Ecoutez, ça travaille pour vous, comme là je suis en train de courir, puis les tunnels de vente, quand je vais revenir, je vais voir qui s'est inscrit et cætera. Donc ça travaille pour nous c'est très intéressant. Ça fait qu'on s'est demandé qu'est ce qu'on pourrait faire. Puis là on s'est dit : « et si on le donnait gratuitement ». Puis c'est là qu'on s'est dit: ça serait l'un parce qu'ils pourraient l'essayer puis il faut revenir un peu en arrière où Martine me demandait comment on pourrait enseigner aux gens qui deviennent des partenaires d'affaires pour qu'eux aussi ils deviennent des meilleurs marketeurs sur le web. Puis là on se disait que c'était à

travers les tunnels de vente, c'est vraiment la première étape. Puis ce qu'on vous permet là-dedans, c'est d'avoir la première étape gratuitement. Mais là, comme Martine disait, moi je sais où je m'en vais avec ça donc dans quelques semaines, c'est la même chose qu'on vous donne, et c'est axé pour qu'on s'entende bien. Le tunnel est complètement gratuit. Vous vous inscrivez, je vous explique où vous pouvez le recevoir, le télécharger, le mettre en place. Mais moi je pense que ce qui est plus intéressant que le tunnel c'est vraiment la formation qui vient avec ça. Puis cette même formation là, dans quelques semaines, je suis en train de monter la promotion, tout ça va être rendu à quatre-vingts dix-sept dollars. Donc il reste seulement quelques jours, quelques semaines pour se procurer à ce prix là, ça va être la même formation, mais arrangée différemment, puis les gens vont devoir payer quatre-vingts dix-sept dollars pour y avoir accès. Puis, ce qu'on veut vraiment que les gens fassent, c'est de l'installer pour l'essayer parce que une fois qu'ils l'essaient, l'essayer c'est l'adopter qu'ils disent.

MARTINE : Tout à fait c'est ça. Ça fait le travail. Il faut l'installer puis ensuite effectivement, il va partir. Il va être automatisé. Mais il faut le départ, il faut s'inscrire, il faut l'installer, puis ensuite il faut le faire travailler.

ALAIN : C'est ça, puis dans la formation, je pense que t'allais dire ça, l'adapter. C'est justement une des choses que je montre dans la formation, c'est comment l'adapter à votre réalité. On va vous donner le même tunnel que nous on utilise dans une de nos campagnes de promotion. En fait c'est le même tunnel que j'utilise au début de chaque tunnel de vente. Donc c'est pour notre campagne, mais dans la formation je vous montre comment, puis ça c'est facile à changer même si vous n'êtes pas bon ou bonne en informatique, avec les tutoriels, je vous montre tout quoi faire, puis c'est super simple.

MARTINE : Pour l'adapter chacun à son produit ou à ses services, c'est vraiment facile, facilement adaptable, il n'y a pas de problème avec ça.

ALAIN : C'est ça, pour que ça parle de vous puis de votre entreprise de réseaux. C'était la raison de cet épisode-là, c'était pour vous parler de ce qu'est un tunnel de vente. Si vous n'êtes pas sûr encore de ce que c'est définitivement, la formation va vous aider, puis si vous avez des questions, parce que c'est clair pour nous ce que c'est un tunnel de vente mais si vous avez des questions, peu importe d'où vous écoutez le podcast, que ça soit sur YouTube, sur mon blog, sur la page qu'on va faire pour Martine ou on va mettre un extrait sur nos Instagrams, sur nos réseaux sociaux. Peu importe où vous écoutez ça, posez vos questions. Puis là ce qui est l'fun, c'est que nous ça nous précise ce qui n'est pas clair pour toi, ce qui n'est pas clair dans les tunnels de vente, puis on

va revenir en expliquant, en continuant à expliquer ce que sont les tunnels de vente, puisqu'il faut vraiment que vous vous serviez de ça si vous êtes le moins sérieux.

MARTINE : Dans son entreprise, tout à fait.

ALAIN : Tout à fait. Bien merci beaucoup Martine.

MARTINE : Ça m'a fait plaisir.

ALAIN : Encore un plaisir. Encore une fois ma route de course va...

MARTINE : Bifurquer.

ALAIN : Non mais quand je vais je cours, et puis je suis tout près de chez vous.

MARTINE : Oh ok !

ALAIN : Puis avec la température qu'il fait ce matin, j'aurais dû arrêter et continuer le live chez vous mais j'étais un petit peu tout trempé ! Donc c'est toujours un plaisir de te parler. Donc posez vos questions, abonnez vous pour le prochain podcast puis... Oh, on a oublié de dire le lien pour, si vous écoutez ça sur Instagram, le lien pour avoir accès au tunnel gratuit sera dans la bio. Sinon en bas dans la description. Peu importe où que vous écoutez ça vous aurez le lien, te souviens-tu par cœur de ce que c'était ? alainpomerleau.com/tunnel-gratuit-martine

MARTINE : Oui exact

ALAIN : Donc merci tout le monde, à bientôt tout le monde, Merci Martine, puis on se reparle bientôt.

EXTRO

WOW, j'espère que vous en avez profité pour recharger vos batteries.

Et surtout j'espère que vous avez aimé l'épisode. Si vous avez des questions, demandez-les sur la page web de l'épisode

Et avant de partir, prenez le temps de vous abonner au podcast et de me laisser un "5 étoiles" comme review sur Itunes.

Cela m'aide énormément à être découvert par d'autres passionnés de la promotion et la vente sur internet

Et aussi regarder sur la page web du podcast, il y aura des gratuités pour vous mes fidèles auditeurs...

Allez on se revoit dans le prochain épisode et d'ici là rester positif et profiter de l'internet Ici Alain Pomerleau et vous écouter le Coureur Entrepreneur - le seul podcast sur la planète à être enregistré en courant

À bientôt