

Créez un Cours en Ligne Profitable

Créez un cours en ligne
en 5 étapes



YOGABIZLAB.COM

Bienvenue

Bonjour



YogaBizLab Team

Branding, web design &
Marketing pour Yoga Pro.

 @yogabizlab_webdesign

 www.linkedin.com/in/vanessafehr

Nous sommes très heureux de vous accueillir !

Nous sommes Vanessa et Seb, mère et fils, co-fondateurs du YogaBizLab.

Le yoga et la méditation ont changé nos vies, c'est pourquoi notre mission aujourd'hui est d'aider les professionnels du yoga et du bien-être à partager leur talent avec davantage de personnes au-delà des frontières.

Au cours des 10 dernières années, nous avons enseigné à des dizaines de coaches, consultants, entrepreneurs en ligne et yogi.ni professionnels comment créer des marques uniques et des sites Web à fort taux de conversion et comment lancer et monétiser des entreprises et des programmes en ligne afin de mieux gagner leur vie. de leur passion. Comme vous, nous sommes passionnés par le yoga que nous pratiquons depuis 10 ans Vanessa et 2 ans Seb), et nous savons également qu'il n'est pas facile de se démarquer dans l'environnement rapide et en constante évolution du marketing numérique.

Nous sommes là pour vous aider!

Si vous vous sentez dépassé et que vous ne savez pas par où commencer, ce guide est un très bon point de départ.

Lançons-nous !



Toutes mes félicitations !

En tant que professeur.e (solo ou propriétaire d'un studio), vous avez décidé de vous former à un niveau professionnel en investissant de l'argent, de l'énergie et du temps afin de réaliser votre rêve de pouvoir vivre de votre passion.

Que vous soyez passionné.e par :

- Le yoga
- Le pilates
- La barre

Et c'est un énorme pas en avant vers votre idéal de vie, en effet pouvoir vivre de sa passion est une des plus belle choses qui soit.

Vous avez eu le courage de vous lancer et c'est extraordinaire.

Mais le gros problème...

Le plus gros problème est que vos formations professionnelles de professeur de yoga ou de pilates vous apprennent à être de très bons professeurs. Vous savez très bien enseigner mais ...
...mais ...

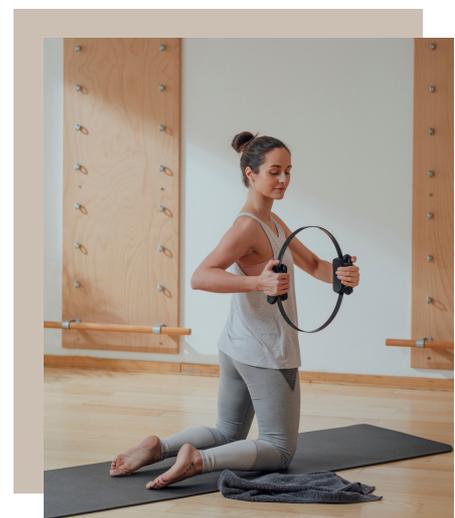
Ces formations ne vous apprennent pas à être des entrepreneurs et des pro du marketing.

Résultat :

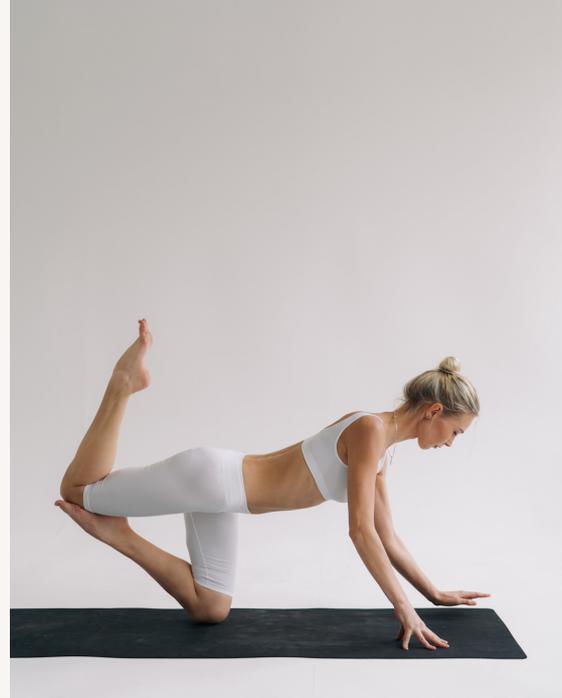
- vous vous sentez **souvent débordé.es par les tâches administratives,**
- **vous êtes fatigué.es** de ne pas pouvoir récupérer entre vos cours parce que vous en donnez trop,
- vos **revenus sont irréguliers** et imprévisibles parce que vos cours et vos clients ne vous découvrent pas par hasard,
- et vous ne savez **par où commencer et surtout vous ne savez pas dans quelle direction aller** pour que les choses changent pour vous et votre business.

Pourquoi :

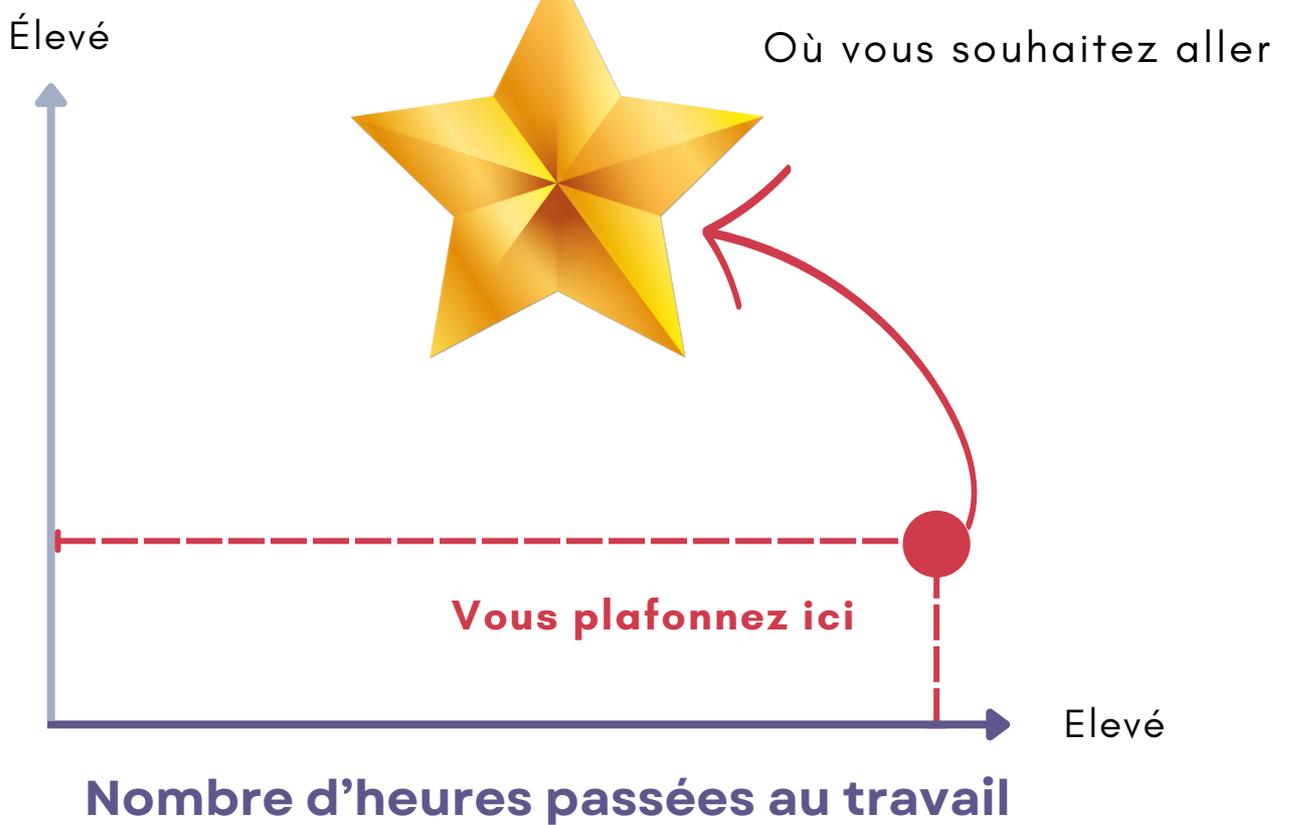
Parce qu'être professionnel du yoga ou du pilates est un métier à part entière et gérer un business et un autre métier.



En d'autres termes



Votre succès et
votre qualité de vie



Ce que vous souhaitez pour vous et votre business...

1) Plus de clients et un meilleur taux de rétention

2) De la clarté et une direction limpide pour atteindre vos objectifs

3) Plus de revenus prévisibles et l'optimisation de vos systèmes en place

4) Des stratégies simples à implémenter et des automatisations



... des systèmes et du support pour :

- 1) Créer et développer votre business sur des fondations solides,
- 2) Etablir des objectifs et un plan et les implémenter,
- 3) Attirer vos clients de rêve de façon magnétique,
- 4) Créer une offre en ligne irrésistible,
- 5) Servir afin de créer du lien et vendre.

Les gens ont besoin de vous

Les gens ont besoin de vous et de ce que vous avez à offrir plus que jamais !



Je vous présente le système du YogaBizLab



Lancez et optimisez votre business en 5 étapes

- 01** Fondations – Muladhara
Vos fondations sont la base de tout votre business.
- 02** Soul Business
Votre niche, votre client idéal et votre message
- 03** Marque Magnétique
L'image de votre marque est très importante en particulier en ligne
- 04** Marketing Relationnel
Tout est basé sur les relations que vous allez créer
- 05** Vente éthique
La vente n'est pas la vente, il s'agit de créer une conversation avec votre prospect.



Fondations

Chapitre

01

Soyez alignée avec vos valeurs

En sanskrit Muladhara
(sanskrit : मूलाधार ou
मूलाधारा ; IAST : Mūlādhāra,
lit. "racine de l'existence").

Mula signifie racine et
dhara signifie flux, ou
chakra racine est l'un des
sept chakras primaires
selon le tantrisme hindou.

FONDEZ VOTRE YOGA BIZ SUR UN SOCLE SOLIDE

Créer un business ou un programme en ligne
est une aventure extraordinaire et effrayante
à la fois

Nous faisons tous face à nos peurs, nos idées préconçues et le syndrome de l'imposteur. Il est essentiel d'en être conscient et ensuite d'y travailler. Dans le cas contraire, vous risquez de créer un business qui n'est pas en ligne avec vous et vos valeurs.

Si votre ancrage (Muladhara)
est équilibré,
vous vous sentez :

en sécurité, humble, pleine
d'énergie, et stable.

Je suis en sécurité, je suis centré,
je suis chez moi.



À votre tour

- Observez-vous et notez vos peurs:

- Quelles sont vos idées préconçues ou vos « fausses croyances » ?

- Nous souffrons tous du syndrome de l'imposteur, comment est-ce que ça se manifeste chez vous ?



Soul Business

Chapitre

02

Faites de votre passion un yoga
biz

Une fois votre socle bien en place, il s'agit de rédiger les 4 points les plus importants du processus de création de votre business.

Soul Business

Le mot clé de ce chapitre est clarté. L'objectif est que vous ayez une vision très claire de ces 4 éléments.



1) Écrire Votre Business Plan

Votre business plan doit vous accompagner tout au long de votre processus de création



2) Définir Votre Niche

Il s'agit de vous différencier et de devenir la personne de référence dans votre niche



3) Rédiger Votre Message

Votre message doit être court et clair et il doit créer du lien



4) Peindre Votre Client idéal

Il s'agit du client avec lequel vous souhaitez travailler sur le long terme





Le choix de votre niche est primordial

En 2023, se lancer dans le monde digital et vouloir servir tout le monde c'est l'assurance de ne servir personne.

L'objectif au contraire est que vous puissiez vous distinguer et sortir du lot grâce à vos compétences et à votre passion.

Cibler une niche est donc primordial, car elle vous permet de:

- 1) Devenir la personne de référence dans votre domaine et donc renforcer votre autorité et votre expertise.
- 2) Créer une marque et une identité uniques afin de vous démarquer.
- 3) Développer des relations plus profondes avec vos clients et vos étudiants.
- 4) Développer des opportunités de collaboration plus intéressantes.

Votre niche peut se référer à une passion ou un problème que vous résolvez ou une profession que vous avez exercé.

Commencez par ici

- Rédigez vos objectifs à 3 mois, 6 mois et un an ou vous pouvez rédiger un Business plan si vous avez un studio.

- Imaginez votre client idéal, essayez de peindre un portrait aussi précis que possible.

- Ecrivez 3 mots-clé qui font partie de votre univers :



Marque Magnétique

Chapitre

03

Soyez alignée avec vos valeurs

Votre marque est le premier élément visuel avec lequel votre audience entre en contact en ligne. Autrement dit il s'agit de la première impression qu'ils se font de vous.

MARQUE MAGNÉTIQUE

Le premier contact que votre audience aura avec vous, c'est votre « marque » et en particulier votre identité visuelle. Faites le test vous-même, prenez votre portable et allez sur Instagram, maintenant passez en revue votre feed. Vous allez vous arrêter parce que le visuel pour frapper, vous marque ensuite vous allez lire le titre et éventuellement cliquer sur le lien. C'est également quelque chose qui a été démontré par la recherche neuroscientifique. Notre cerveau traite les couleurs et les images 65000 plus rapidement que le texte et tout ceci s'effectue en quelques secondes.

L'objectif de votre marque est de :

1. Expliquez votre histoire en un instant.

- Construisez votre identité de marque en trouvant les mots clés qui vous définissent le mieux. Utilisez ensuite ces mots-là pour déterminer le ton et l'image de votre marque.

2. Créez un lien émotionnel.

- En vous établissant comme une marque, vous vous donnez la possibilité de créer un lien fort avec vos clients, vos employés et le grand public en général. Et si cette connexion est un processus graduel qui se façonne au fil du temps, elle commence par avoir une bonne réputation. Cela permettra à votre public de vous connaître et plus tard, de communiquer avec eux.

3. Renforcez la confiance.

- Il faut du courage, une bonne dose de stratégie, de l'intelligence et il faut parfois même savoir prendre des risques, pour créer une excellente image de marque pour son entreprise. Il est essentiel d'avoir confiance en soi pour pouvoir dire à ses clients qui nous sommes réellement et ce qui nous rend uniques.

Marque magnétique

Votre site web & vos offres



VOTRE SITE WEB

- Il doit être optimisé pour le SEO
- Il doit être lisible sur une tablette et un téléphone portable
- Il est le reflet de votre marque et de vos valeurs



VOS OFFRES

- Vos offres solutionnent un problème précis
- Il y a beaucoup de choix de format d'offres en ligne: cours en ligne, site abonnement, retraite virtuelle, coaching etc ...
- Adaptez vos offres aux besoins de vos clients



Votre Cours en Ligne

Le format du cours en ligne offre de nombreux avantages voici 3 d'entre eux:

1) Accessibilité : L'un des principaux avantages de créer un cours en ligne est qu'il permet d'atteindre un public beaucoup plus large.

2) Flexibilité et personnalisation : Les cours en ligne offrent une grande flexibilité aux apprenants. Ils peuvent choisir quand et comment accéder au contenu du cours, ce qui leur permet d'adapter leur apprentissage à leurs besoins spécifiques.

3) Rentabilité : La création d'un cours en ligne permet de réduire les coûts liés à la formation et à la logistique associées aux cours traditionnels en présentiel. Une fois le cours en ligne créé, il peut être réutilisé et distribué à un nombre illimité d'apprenants sans coûts supplémentaires significatifs.

En tant que professeur de yoga, créer un business en ligne peut être un excellent moyen d'accroître votre satisfaction et votre liberté tout en diversifiant vos sources de revenus.

<https://www.yogabizlab.fr/limportance-des-cours-en-ligne-pour-creer-un-business-de-yoga-prospere-en-2023/>

Construisez votre marque magnétique

- Quelles sont vos couleurs ? Vos photos et l'ambiance de votre univers digital ?

- Rédigez la vision que vous avez pour votre business.

- Quelles sont vos valeurs ? Ecrivez-les.



Marketing Relationnel

Chapitre

04

Brillez en ligne pour attirer votre client idéal

Le marketing relationnel est composé de deux éléments:

- 1) Les media sociaux.
- 2) L'e-mail marketing.

Les 2/3 de la population mondiale ont accès à internet

Les Media Sociaux

Les media sociaux jouent un rôle prépondérant dans votre marketing relationnel et la façon dont vous allez créer du lien avec vos futurs prospects et clients. En moyenne les gens passent plusieurs heures par jour sur les plateformes suivantes: Youtube, Instagram, Facebook, LinkedIn, Tik Tok et Pinterest, et Twitter. Allez là où se trouve votre audience. Si votre niche est Yoga professionnel pour les employés qui travaillent dans le corporate, vous allez probablement les trouver sur LinkedIn. En revanche, si vous vous adressez à une population d'adolescents ils seront sur Tik Tok ou Youtube.

Avant tout il faut mettre en place une stratégie de marketing globale.

Une fois que vos prospects font partie de votre univers ne les abandonnez pas

L'Email-Marketing

Trop souvent mes clients ont tout mis en place excepté leur stratégie d'email marketing et pourtant elle est importante pour maintenir et développer la relation sur le long terme.

Même si vos clients reçoivent trop d'e-mails ils ne verront pas les vôtres de la même façon.

- 1) Parce qu'ils vous connaissent et savent que vous partagez du contenu de valeur.
- 2) Ils sont curieux de lire vos emails
- 3) Ils veulent profiter des offres que vous proposez uniquement à votre communauté.



Créez du lien

- Sur quelle plateforme se trouve votre client idéal ?

- Trouvez le format de communication qui vous convient le mieux : vidéo, audio, photos, textes etc

- Planifiez une stratégie de contenu sur un mois, et vérifiez ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. Utilisez cette stratégie sur 3 mois et 6 mois.



Vente Éthique

Chapitre

05

Oubliez le mot vendre

Ne vendez pas, mais

- 1) Écoutez
- 2) Aidez
- 3) Servez

Oubliez le mot vendre, mais écoutez et aidez



Pourquoi ?

Parce que nous détestons tous vendre et nous n'avons pas les vendeurs. Autrement dit le mot vendre a une connotation très négative dans notre culture. Cependant, nous achetons tous, tous les jours.

Faites ceci :

- 1) Ecoutez: Il est essentiel de savoir vraiment écouter quelqu'un si vous voulez l'aider à résoudre son problème.
- 2) Aidez: Commencez toujours par aider, et décrivez comment vous avez aidé d'autres personnes à atteindre leurs objectifs.
- 3) Servez: Servir est l'ensemble de toutes ces qualités. Et si votre interlocuteur n'est pas prêt n'insistez pas mais au contraire développez la relation.

Servez, aidez, écoutez

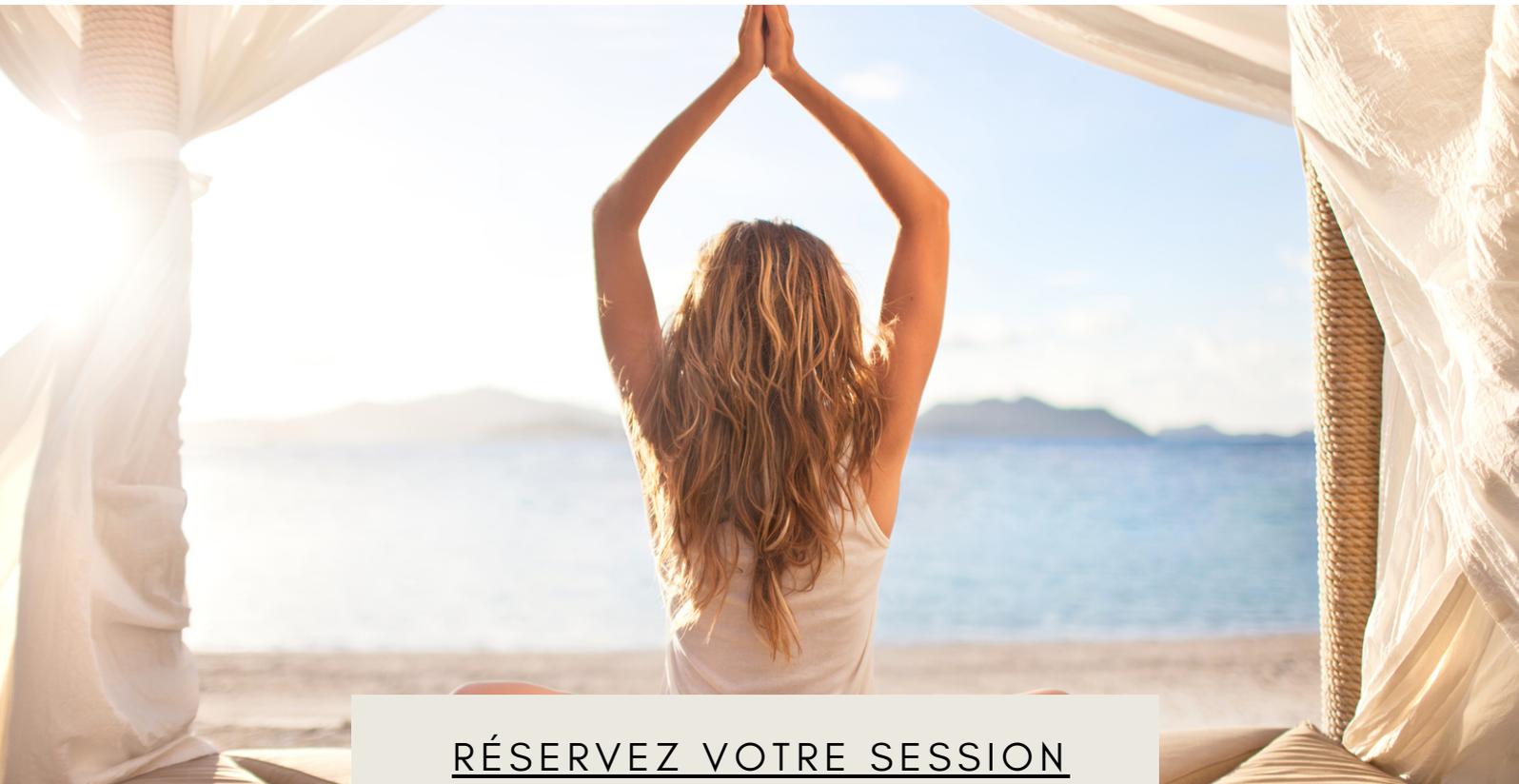
- C'est ce que vous faites déjà en tant que professionnel du yoga. Continuez mais en ligne.

- Une fois que vous avez compris la problématique de votre prospect, aidez-le !

- Intégrez l'écoute active dans la création de ce lien. Et ne soyez pas attaché à la vente, d'autres personnes voudront travailler avec vous...

VOUS SOUHAITEZ EN SAVOIR PLUS?

Si vous souhaitez en savoir plus sur la façon dont j'ai déjà aidé des dizaines de yogi et de coachs à lancer un business en ligne avec succès. N'hésitez pas à organiser un appel Zoom afin de faire plus ample connaissance.



RÉSERVEZ VOTRE SESSION
STRATÉGIE GRATUITE

Je me réjouis de faire votre connaissance.

Namasté

Vanessa



@yogabizlab_webdesign



www.linkedin.com/in/vanessafehr

Create a Profitable Online Course

Create a profitable online
course in 5 steps



YOGABIZLAB.COM

Welcome



YogaBizLab Team

Branding, web design &
Marketing for Yoga Pro.



@yogabizlab_webdesign



[www.linkedin.com/in/
vanessafehr](http://www.linkedin.com/in/vanessafehr)

Hello

We are very happy to welcome you!

We are Vanessa and Seb, mother and son, the co-founders of the YogaBizLab.

Yoga and meditation changed our lives, which is why our mission today is to help yoga and wellness professionals share their talent with more people beyond borders.

Over the last 10 years, we've taught dozens of coaches, consultants, online entrepreneurs and professional yogi.ni how to create unique brands and high-converting websites and how to launch and monetise online businesses and programmes in order to make a better living from their passion.

Like you, we are passionate about yoga, which we've been practising (10 years Vanessa and 2 years Seb), and we also know that it is not easy to stand out in the fast paced and ever changing environment of digital marketing.

We are here to help you!

If you feel overwhelmed and you do not know where to start, this guide is a very good starting point.

Let's get started !



Congratulations !

As a teacher (solo or studio owner), you have decided to train at a professional level by investing money, energy and time in order to realise your dream of being able to make a living from your passion.

Whether you're passionate about :

- Yoga
- Pilates
- Barre

Which is already a huge step towards your ideal life, because being able to make a living from your passion is one of the most beautiful things there is. And you've had the courage to go all in, which is extraordinary.

But the big problem ...

The biggest problem is that your professional yoga or pilates teacher training courses teach you to be very good yoga or pilates teachers...

But ...

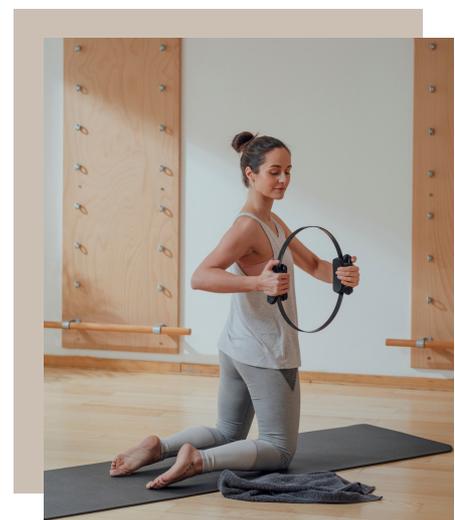
These courses don't teach you to be entrepreneurs and marketing pros.

As a result :

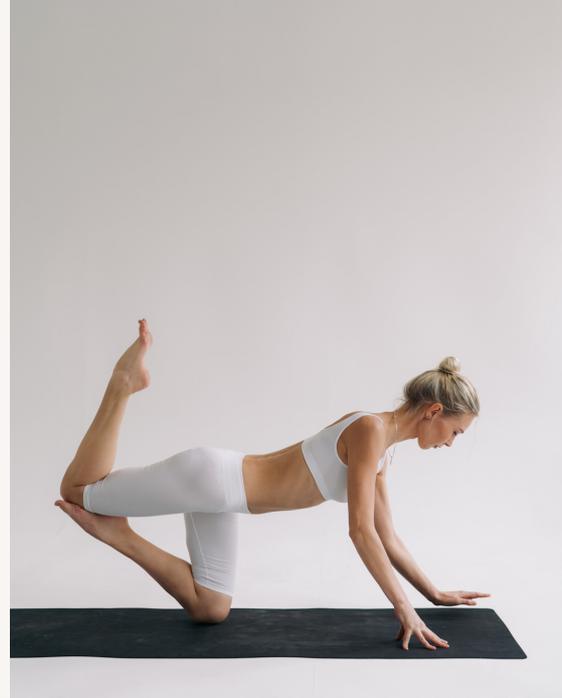
- you often feel **overwhelmed**,
- you're **tired** of not being able to recover between courses because you're giving too much,
- **your income is irregular** and unpredictable,
- and **you don't know where to start** or what direction to take to change things for you and your business.

Why:

Because being a yoga or pilates professional is a job in its own and running a business is another job.



In other words



Your success and your quality of life



What you want for you and your business

1) More clients
and a better
retention rate

2) Clarity and
clear direction to
achieve your
objectives

3) More predictable
income and
optimisation of your
existing systems

4) Strategies that
are easy to
implement
and automate



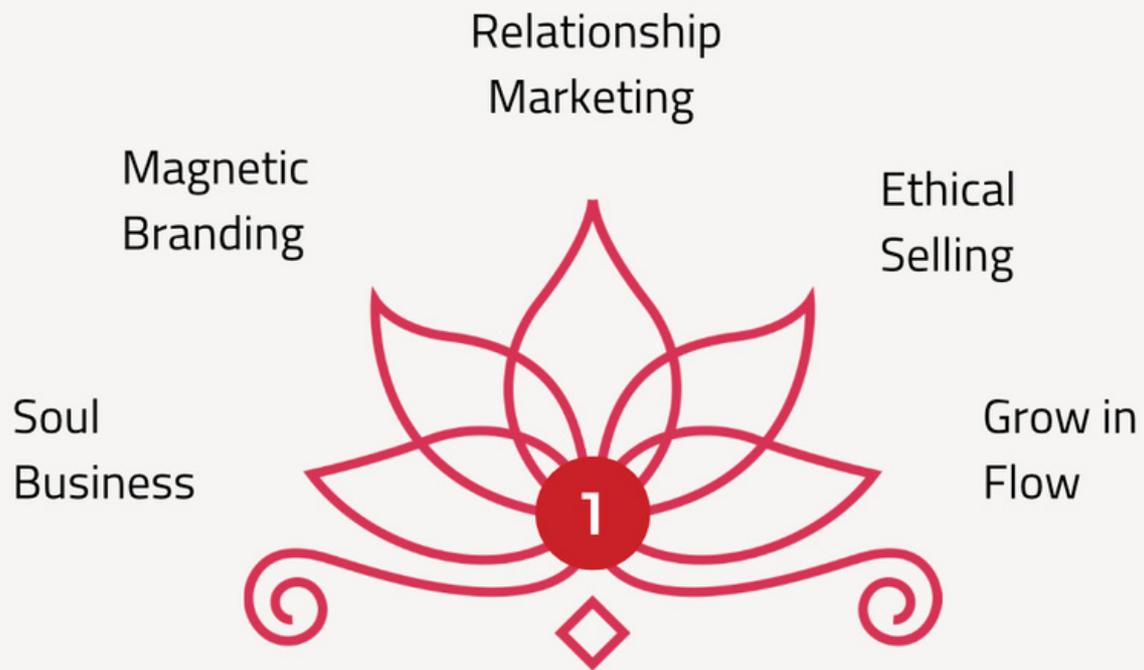
... systems and support to ...

- 1) Build your business on solid foundations,
- 2) Establish objectives and a plan and follow it through,
- 3) Attract your dream clients to you,
- 4) Create an irresistible online offer,
- 5) Serve to connect and sell.

People need you more than ever.



Let me introduce you to the YogaBiz Impact System



Foundations : Muladhara

- 01** Foundations – Muladhara
Your foundations are the basis for every business
- 02** Soul Business
Your niche, your ideal client and your message
- 03** Magnetic Branding
Your branding is very important especially online
- 04** Relational Marketing
Everything is based on the relationship that you will create
- 05** Ethical sales
Selling is not selling, it's about creating a conversation with your prospect.



Foundations

Chapter

01

Be aligned with your values

In Sanskrit Muladhara (Sanskrit: मूलाधार or मूलाधारा; IAST: Mūlādhāra, lit. "root of existence").

Mula means root and dhara means flow, or root chakra is one of the seven primary chakras according to Hindu tantrism.

BUILD YOUR YOGA BIZ ON A SOLID FOUNDATION

Put your yoga biz on a solid footing Creating an online business or programme is both an extraordinary and frightening adventure

We all face our own fears, preconceptions and imposter syndrome. It's essential to be aware of these and then work on them. Otherwise, you risk creating a business that is not in line with you and your values.

If your foundation (Muladhara)
is balanced,
you feel :

safe, humble, full of energy, and
stable.

I'm safe, I'm centred, I'm at home.



Your turn

- Observe yourself and your fears:

- What are your limiting beliefs ?

- We all suffer from impostor syndrome. How does it affect you?



Soul Business

Chapter

02

Turn your passion into a thriving
biz

Once your foundation is in place, it's time to write down the 4 most important points in the process of creating your online business.

Soul Business

The key word in this chapter is clarity. The aim is for you to have a very clear vision of these 4 elements.



1) Write your Business plan

Your business plan must accompany you throughout the creation process.



2) Define your Niche

It's about differentiating yourself and becoming the reference in your niche.



3) Write your Message

Your message must be short and clear, and it must create a link.



4) Describe your ideal client

This is the customer you want to work with over the long term.





The choice of your niche is essential

In 2023, entering the digital world and trying to serve everyone is a recipe for serving no one.

On the contrary, the aim for you is to stand out from the crowd thanks to your skills and your passion.

Targeting a niche is therefore essential, because it enables you to:

- 1) Become the person of reference in your field and thus reinforce your authority and expertise.
- 2) Create a unique brand and identity so that you stand out from the crowd.
- 3) Develop deeper relationships with your customers and students.
- 4) Develop more interesting collaboration opportunities.

Your niche may refer to a passion or a problem you solve or a profession you have practised.

Start here

- Write your objectives for 3 months, 6 months and a year ahead, or you can write a business plan if you have a studio :

- Imagine your ideal customer and try to paint a picture as accurate as possible :

- Write 3 keywords that belong to your digital universe :



Magnetic branding

Chapter

03

Be aligned with your values

Your brand is the first visual element that your audience comes into contact with online. In other words, it's the first impression they form of you.

MAGNETIC BRANDING

The first contact your audience will have with you is your 'brand' and in particular your visual identity. Do the test yourself, take your mobile and go on Instagram, now go through your feed. You're going to stop because the visual strikes you, marks you and then you're going to read the headline and possibly click on the link. This is also something that has been demonstrated by neuroscientific research. Our brains process colours and images 65,000 times faster than text and all this happens in a matter of seconds.

Your brand's objective is to :

1) Tell your story in an instant.

- Build your brand identity by finding the key words that best define you. Then use these words to determine the tone and image of your brand.

2) Create an emotional connection.

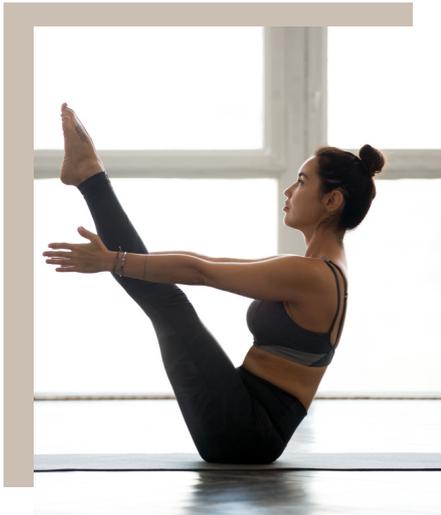
- By establishing yourself as a brand, you give yourself the opportunity to create a strong bond with your customers, employees and the general public. And while this connection is a gradual process that is shaped over time, it starts with having a good reputation. This will enable your audience to get to know you and later communicate with them.

3) Build trust.

- It takes courage, a good dose of strategy, intelligence and sometimes even risk-taking to create an excellent brand image for your business. Self-confidence is essential if you are to tell your customers who you really are and what makes you unique.

Magnetic branding

Your site web & your offers



YOUR SITE WEB

- It has to be optimised for the SEO
- And it has to be optimised for iPhone and tablet
- It reflects your brand



YOUR OFFERS

- Your offers solve a specific problem
- There is a wide choice of formats of online offers: online courses, subscription site, virtual retreat, coaching etc ...
- Tailor your offers to your customers' needs



Your online course

The online course format offers many advantages, here are 3 of them:

1) **Accessibility:** One of the main advantages of creating an online course is that it allows you to reach a much wider audience.

2) **Flexibility and customisation:** Online courses offer learners great flexibility. They can choose when and how to access the course content, allowing them to tailor their learning to their specific needs.

3) **Cost-effectiveness:** Creating an online course reduces the training and logistical costs associated with traditional face-to-face courses. Once the online course has been created, it can be reused and distributed to an unlimited number of learners without significant additional costs.

As a yoga teacher, creating an online business can be an excellent way of increasing your satisfaction and freedom while diversifying your sources of income.

Build your magnetic brand

- What are your colours? Your photos and the atmosphere of your digital world?

- Write down the vision you have for your business.

- What are your values? Write them down.



Relational Marketing

Chapter

04

Shine online to attract your ideal client

Relationship marketing is made up of two elements:

- 1) Social media.
- 2) E-mail marketing.

2/3 of the world's population has access to the Internet

Social media

Social media play a key role in your relationship marketing and the way you connect with your future prospects and customers. On average, people spend several hours a day on the following platforms: Youtube, Instagram, Facebook, LinkedIn, Tik Tok and Pinterest, and Twitter. Go where your audience is. If your niche is professional yoga for corporate employees, you'll probably find them on LinkedIn. On the other hand, if you're targeting a teenage population, they'll be on Tik Tok or Youtube.

Above all, you need to put in place a global marketing strategy.

Une fois que vos prospects font partie de votre univers ne les abandonnez pas

Email-Marketing

Too often my customers have put everything in place except their email marketing strategy, and yet it's important to maintain and develop the relationship over the long term.

Even if your customers receive too many emails, they won't see yours in the same way.

- 1) Because they know you and know that you share valuable content.
- 2) They are curious to read your emails
- 3) They want to take advantage of the offers you make only to your community.



Create a bond

- Which platform is your ideal customer on?

- Find the communication format that suits you best: video, audio, photos, text, etc.

- Plan a content strategy for one month, and check what works and what doesn't. Use this strategy over 3 and 6 months.



Ethical Sales

Chapter

05

forget the word selling

Don't sell, but :

- 1) Listen
- 2) Help
- 3) Serve

Forget the word selling, instead listen and serve

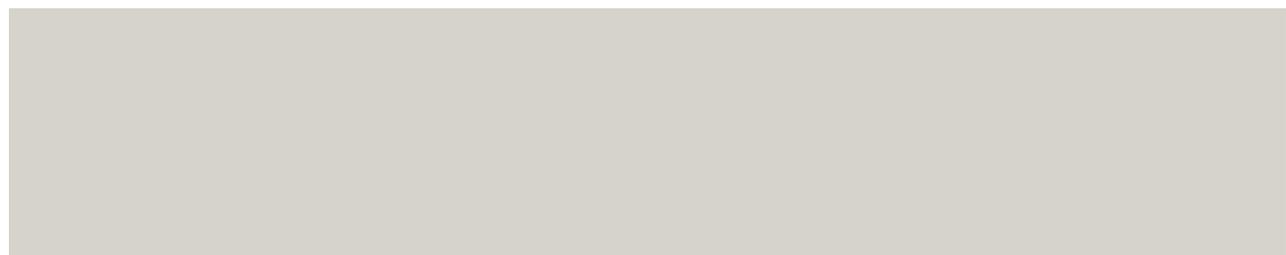


Why ?

Because we all hate selling and we don't have salespeople.
In other words, the word sell has a very negative connotation in our culture.
However, we all buy, every day.

Make this :

- 1) Listen: It's essential to really listen to someone if you want to help them solve their problem.
- 2) Help: Always start by helping, and describe how you've helped others achieve their goals.
- 3) Serve: Serving is the sum total of all these qualities. And if the person you're talking to isn't ready, don't insist, but instead develop the relationship.



Serve, help, listen

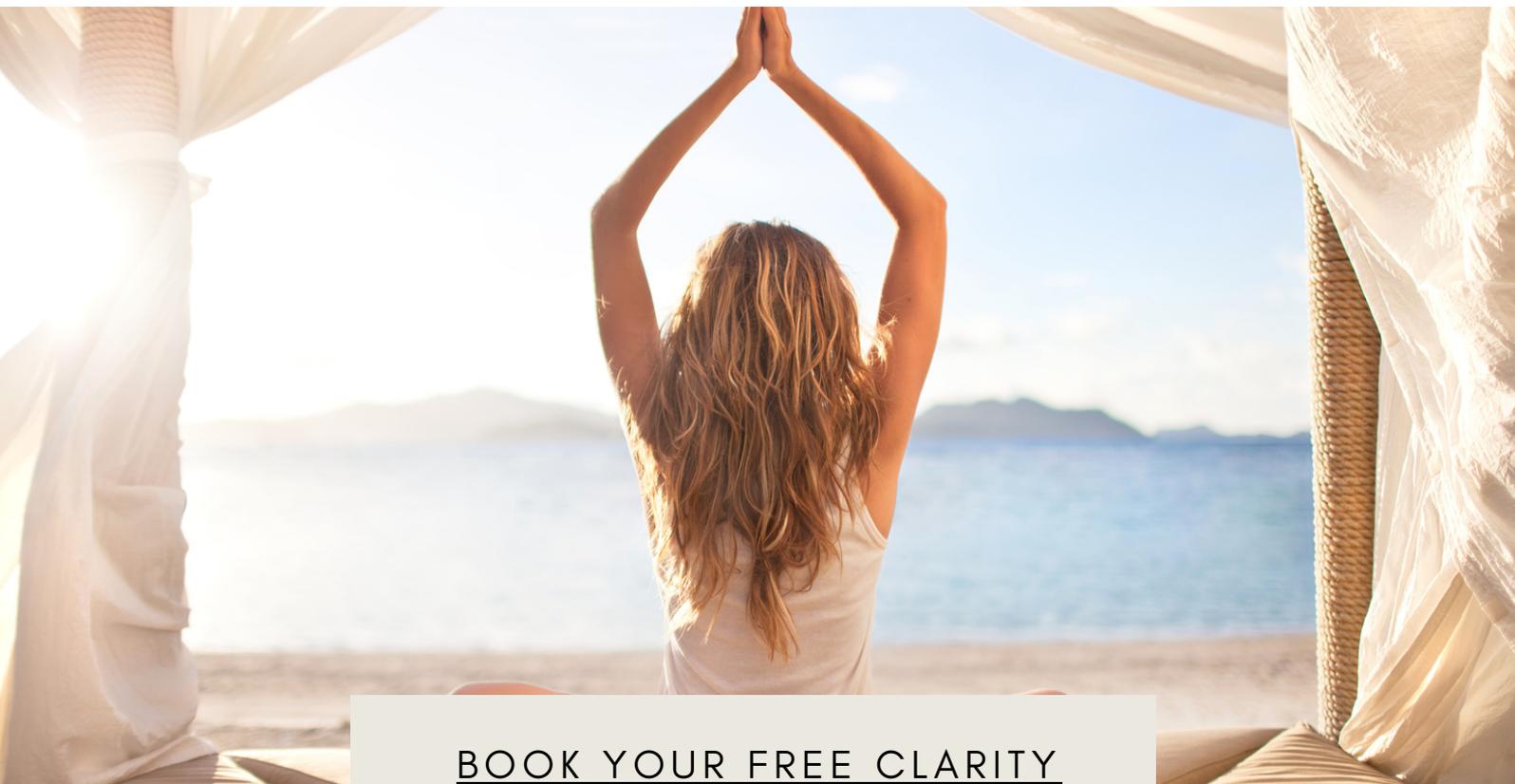
- That's what you're already doing as a yoga professional. Continue but online.

- Once you've understood your prospect's problem, help them!

- Include active listening in the creation of this link. And don't be attached to the sale, other people will want to work with you...

WOULD YOU LIKE TO FIND OUT MORE ?

If you'd like to find out more about how I've already helped dozens of yogis and coaches launch successful online businesses. Feel free to arrange a Zoom call to get to know me better.



BOOK YOUR FREE CLARITY
SESSION

I look forward to meeting you.

Best regards

Vanessa

Follow us



@yogabizlab_webdesign



www.linkedin.com/in/vanessafehr