

Plan du bonus

« PUB APRES EVENT »

Du Programme

« Event Pro »

1- RENOUVELER VOTRE EVENT

Bienvenue dans le premier cours de ce septième bonus « PUB APRÈS EVENT ». Dedans, nous aborderons différentes thématiques que vous allez pouvoir mettre en oeuvre afin de renouveler votre Event.

1- Le teasing

Tout d'abord, nous parlerons de la création de votre teasing. Pour cela je vous expliquerai rapidement en quoi il consiste afin que vous puissiez bien montrer ce que vous voulez réellement, de la musique jusqu'au texte tout est important ! (44:09)

2- Les témoignages

Ensuite dans cette deuxième partie on parlera des témoignages : durée, emplacement. On verra où les intégrer et aussi à quels moments les récolter. ? (24:42)

2- LA LISTE DES LEVIERS MARKETING

Bienvenue dans le deuxième cours de ce septième module « PUB APRÈS EVENT ». Nous allons maintenant aborder la liste des leviers marketing et pour synthétiser cela j'utilise l'acronyme "SMART".

1- Smart

Tout d'abord, parlons des objectifs SMART. À quoi vont-ils vous servir et comment les utiliser ? je vous explique cela dans ce cours. (24:23)

2- La liste des leviers

Pour seconde partie, voici une liste regroupant d'autres leviers marketing additionnels à ceux que nous avons d'ores et déjà vu dans le bonus "pub avant event". (29:14)

3- LE PRICING

Bienvenue dans le troisième cours de ce septième module « PUB APRÈS EVENT ». Dedans nous poserons les bases du pricing. On verra comment mettre en place des prix progressifs et pourquoi.

1- Prix progressifs

Tout d'abord, nous parlerons de la politique de prix progressif. Comment et quand exposer vos tarifs. (17:33)

2- Exemple calendrier 12 mois

Pour illustrer cela, voici quelques exemples qui vous aideront à mieux comprendre les différentes phases. (51:24)

3- Les avantages

Et pour finir, dans cette dernière partie de cours vous verrez pourquoi mettre en place un pricing progressif (06:59)