

Planification retraite - étape par étape - à l'international

12 mois avant: Planification, calculs et mise en place de ta page de vente

- Décider sur le sujet que tu as envie d'enseigner
- Ta promesse en 1 ou 2 lignes
- Clientèle ciblée par ce sujet
- Liste de bénéficiaires de ta retraite
- Combien de jours et combien de personnes veux-tu sur ta retraite
- Recherche d'endroits qui fit avec ton thème
- Déterminer le coût du vol et le temps pour s'y rendre
- Infos sur les infos locales, douanes, code vestimentaire du pays
- Décider qui sera ton assistant - co-facilitateur
- Utiliser une agence de voyages ou non selon lois ou envies de responsabilités
- Contacter les hébergements afin de vérifier dispos et prix
- Demander si l'hébergement propose des activités qui fit avec ton thème et le prix
- Demander les top choses à faire autour, les activités à ne pas manquer et voir si cela fit avec ton thème
- Déterminer ce que tu as envie d'enseigner, jour par jour, afin d'avoir un fil rouge et un déroulement qui fait du sens du début à la fin
- Négocier le contrat hébergement
- Décider des cadeaux à donner sur ta retraite, toujours fittant avec le thème choisi
- Calcul de la retraite avec différents scénarios de # de participants
- Stratégie de rabais réservez-tôt, à planifier au calcul
- Commencer à penser à la stratégie pendant & post-retraite (programmes, upsell...)
- Voir les Lois d'agent de voyages de ton pays, ainsi qu'à la destination choisie
- Assurance retraite (pour te protéger toi comme accompagnateur)
- Responsabilité professionnelle (préférable de mettre ceci en place avec un avocat)
- Mettre la politique d'annulation en place pour tes clients, suivant la politique de l'hôtel
- Mettre tes différents formulaires en place
- Assurances voyages et annulation pour toi et clients
- Créer ta page de vente ou créer une nouvelle page sur ton site web
- Créer un visuel fort dès l'entrée sur la page de ta retraite, le visuel doit être ultra beau, de qualité et accrocheur
- Achat de photos royalty-free pour monter ta page de façon légale
- Créer ton texte alléchant, le copywriting ultra important ici, des mots accrocheurs, clairs romantisés
- Boutique, produits plugin, afin que les gens puissent acheter et payer en ligne (à moins que ta retraite fonctionne sur application seulement - sélection de ta part)
- Avoir des témoignages de clients, idéalement vidéos, sinon avec texte et nom (si pas d'avis de retraites précédentes, les avis peuvent être sur tes services liés à la retraite)

12 mois: Marketing et promotion

- Stratégie de lancement et planification, mois par mois, d'ici la retraite
- Trouve un podcast traitant de ton sujet, afin d'y parler de ta retraite
- Détermine un plan stratégique en webinar, masterclass et lives pour l'année à venir
- Crée des gratuités afin de les promouvoir via FB ads, des sommets, séminaires, tirages...
- Pense à sponsoriser des événements avec ton nom, afin de faire connaître ton business + retraite (toujours en lien avec ce que tu offres et la clientèle ciblée)
- Crée une stratégie de blogue annuelle parlant des sujets discutés sur ta retraite, afin d'adresser les problèmes de tes clients, et poste ceux-ci sur tes réseaux sociaux + Newsletter avec lien vers ta retraite (evergreen content = réutiliser le contenu)
- Stratégie réseaux sociaux annuelle
- Prépare un sommet (événement en ligne par exemple soit une masterclass d'une heure, ou même un sommet de 2-3 jours...) afin de parler des problèmes de tes clients ou participe à d'autres sommets
- Collaboration promo avec d'autres partenaires et paie une commission (à calculer dans ton pricing retraite)

3 mois avant l'arrivée:

- Envoi de formulaires et logistique. Quoi apporter, tous les formulaires légaux comme la décharge, formulaire mentionnant que ce n'est pas une thérapie, de santé, comment te rejoindre etc.
- Coordination des vols, des assignations de chambres, toute information des participants entrée dans leurs formulaires d'inscription, restrictions alimentaires etc
- Commence le gros push de vente de ta retraite
- Crée un sondage à donner à la fin de ta retraite (en ligne ou imprimé)

1 mois avant l'arrivée:

- Imprime tout ce qu'il y a à imprimer pour ta retraite. N'oublie surtout pas d'amener les infos importantes des clients dans ton carry-on (noms, listing chambres, contacts urgences, restrictions alimentaires, infos vols....etc)
- Assure-toi d'avoir les formulaires signés de tout le monde ainsi que tous les paiements payés à 100%
- Fais un appel pré-retraite si ça te dit, avec les participants inscrits, pour parler de logistique et créer un beau lien
- Crée un groupe FB privé uniquement pour les participants
- Prépare tout ce qui est cadeau, déco, les infos à donner aux participants à l'arrivée
- Prépare ton offre post-retraite (ton offre doit être prête avant de quitter, prête à acheter sur place selon le type d'offre)
- Amène un kit premiers soins au cas où

Après la retraite:

- C'est le temps de réconcilier la retraite et voir le profit final
- Envoi un merci à tous et partage les photos prises via un Drive
- Regarde les sondages et évalue ce que tu peux améliorer pour les prochaines retraites
- Envoi l'info sur le programme post-retraite en suivi, et assure-toi qu'ils sont bien sur ta liste de contacts
- Prends le temps d'intégrer, de te reposer, de relaxer

Prépare ta prochaine retraite!