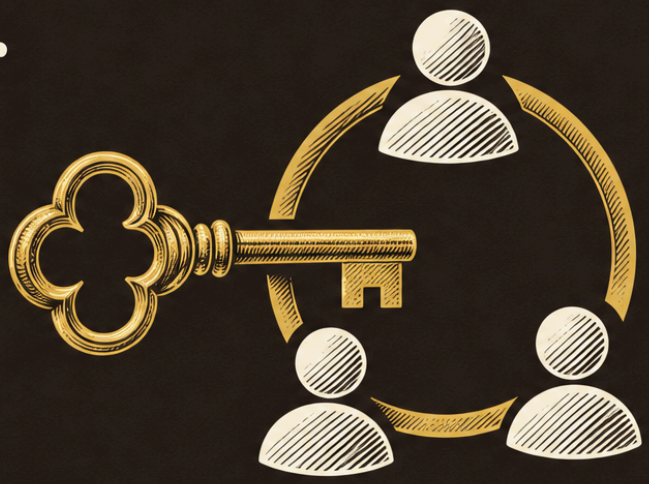
AFFISEO

Mon mémo pour ouvrir une communauté Skool payante



Guide offert · Lancer une communauté payante sur Skool

DANS CE MÉMO

7	9	1	2
points à garder	cases à cocher	infographie	schémas

POUR ALLER PLUS VITE

FORMATION GRATUITE

Les formations gratuites

9 formations, vidéos et PDF, sans carte bancaire

YOUTUBE

Ma chaîne YouTube

Mes tests et mes coulisses en vidéo

Par Romain Brunel, entrepreneur et AI business builder

L'ESSENTIEL

Les points à garder

1. Un public précis et une action de départ.
2. Une proposition confrontée à des acheteurs.
3. Le calcul abonnement, frais et temps disponible.
4. Un parcours de paiement vérifié.
5. Un contrat clair et une sortie accessible.
6. Un cours de départ et une demande de travail concret.
7. Le suivi des réalisations, des renouvellements et des départs.

MON AVIS

Mon avis : je veux voir une action Moi je pense qu'un groupe se vend mieux quand on comprend ce qu'on va y faire. Remplace ta liste de thèmes par un exemple de travail que tu pourras commenter.

À COCHER

Ta check-list

- [ ] Je formule le public et l'action travaillée ensemble.
- [ ] Je confronte mon offre et mon prix à des personnes concernées.
- [ ] Je calcule les frais et le temps d'accompagnement.
- [ ] Je configure le prix et les coordonnées de versement.
- [ ] Je prépare le cours de départ et les règles du groupe.
- [ ] Je fais vérifier le contrat et les modalités de sortie.
- [ ] Je teste la présentation et les accès.
- [ ] J'invite les premiers membres avec une offre explicite.
- [ ] Je relève les actions réalisées, les départs et mon temps passé.

MES NOTES

Lancer ta communauté sur Skool

Ma feuille de route : de l'offre au premier travail partagé.

1

Écoute le problème

Un blocage récent, une aide déjà cherchée.

2

Propose une offre claire

Public, travail attendu, limites de ton aide.

3

Calcule le coût de Skool

9 $ Hobby / mois

99 $ Pro / mois

4

Prépare les accès

Prix, cours de départ, règles et sortie.

5

Fais démarrer le membre

Une ressource → une action → un retour.

6

Regarde ce qui progresse

Réalisations, départs et temps passé.

Je teste le parcours avant d'inviter.

Frais en plus : Hobby 10 % ; Pro 2,9 % jusqu'à 899 $.
Chaque transaction : + 0,30 $. Annulation ≠ remboursement.
Source : Skool, tarifs et aide paiements, novembre 2026

affiseo.fr

EN SCHÉMAS

Pour visualiser

Du problème au premier groupe

Je valide le besoin avant de remplir la bibliothèque.

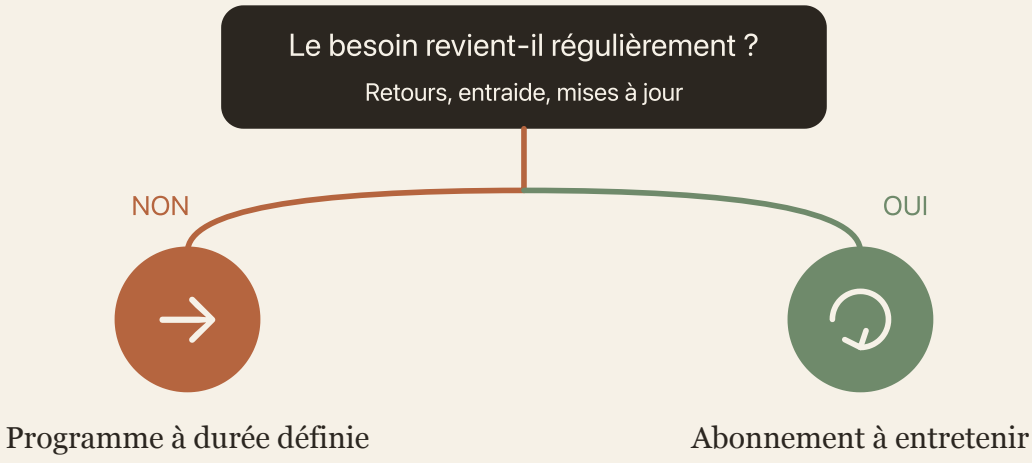


Source : AFFISEO, méthode du guide, novembre 2026

affiseo.fr

Que vendre dans ta communauté ?

Je choisis le format selon la fréquence du besoin.



affiseo.fr

POUR ALLER PLUS LOIN

Et maintenant ?

Ce mémo te donne l'essentiel. Pour passer à l'action pas à pas, je t'ai préparé des formations gratuites, sans carte bancaire.

FORMATION GRATUITE

Les formations gratuites

9 formations, vidéos et PDF, sans carte bancaire

Voir les formations gratuites ›

QUAND TU VEUX ALLER PLUS LOIN

Le HUB AFFISEO

Mes OS IA, les lives mensuels, 500+ élèves

Découvrir le Hub ›

Romain