DE ZÉRO À
Ta Première Vente 💸

Ton PLAN DÉBUTANTE 🎀

Crée et lance ton premier produit digital



Comment commencer ?

Lis le guide, apprends et applique tout ce qu'il contient !
Tu as 2 possibilités : vendre ton propre produit digital ou revendre ce guide pour te lancer dès maintenant

Si tu choisis de revendre ce guide, voici le lien qui te permettra de le personnaliser :

LIEN VERS LE MODÈLE CANVA MODIFIABLE :

Avant de le vendre, tu dois modifier le nom et la couverture du guide. Tu ne peux pas utiliser « The Faceless Social Income Method » comme titre de ta version.

Tu peux modifier tout le reste comme tu le souhaites... la seule section qui doit rester inchangée est la Politique de distribution à la fin de ce guide.

Une fois le guide personnalisé, **pense à remplacer mon lien de modèle ci-dessus par le tien.** Ainsi, tes clientes recevront ta version et non la mienne (je te montre dans le guide comment faire).

J'ai hâte de découvrir ce que tu vas en faire.

SOMMARE

Chapitre 1 : Bienvenue
Chapitre 2 : Comment fonctionne ce business model
Chapitre 3 : Choisir ta niche
Chapitre 4 : Configurer ton Instagram
Chapitre 5 : Entraîner l'algorithme dès le premier jour
Chapitre 6 : Créer du contenu qui convertit
Chapitre 7 : Créer ton premier Reel
Chapitre 8 : 3 façons de gagner de l'argent
Chapitre 9 : Vendre n'importe quel produit digital en organique
Chapitre 10 : Utiliser Threads pour générer plus de trafic
Chapitre 11 : Revendre ce PDF



CHAPITRE UN 🎀

Bienvenue

Bienvenue dans The Faceless Social Income Method!👋🏻
Et félicitations pour cette première étape !

Si tu cherches un moyen de gagner de l'argent en ligne mais que tu pensais avoir besoin de milliers d'abonnés, d'investir des centaines d'euros ou d'être à l'aise face caméra, tu es au bon endroit.

La vérité ? Tu n'as besoin de rien de tout ça.

Avec une page Instagram ou Tiktok faceless (Sans montrer ton visage) tu peux construire une audience autour d'un sujet qui intéresse les gens et gagner de l'argent en vendant des produits digitaux... sans devenir influenceuse ni exposer ta vie privée en ligne.

Que tu partes totalement de zéro ou que tu aies déjà essayé de te lancer sans succès, ce guide va t'accompagner dans les bases pour commencer avec confiance.



À la fin de ce guide, tu comprendras :

- Ce qu'est le marketing faceless
- Comment gagner de l'argent avec une page faceless
- Comment choisir une niche
- Comment configurer ton compte Instagram
- Quel type de contenu publier
- Les étapes de base pour commencer à générer tes premières ventes dès maintenant

Ne cherche pas la perfection.

**Tes premiers posts ne seront pas tes meilleurs,
et c'est normal.**

Chaque success story a commencé avec zéro abonné, zéro expérience et un premier post dont personne ne se souvient.

Le but n'est pas de tout savoir avant de commencer… mais de te lancer, de t'améliorer au fur et à mesure et de rester constante.

C'est parti.

CHAPITRE DEUX 💗

Comment fonctionne ce business model

L’une des plus grosses idées reçues sur les réseaux, c’est qu’il faut une énorme audience ou des vidéos virales pour gagner de l’argent.

C’est faux.

Le but n’est pas de devenir célèbre… mais de mettre le bon contenu devant les bonnes personnes et de leur proposer quelque chose qui résout un de leur problème.

Voici à quoi ressemble le process :

Étape 1 : Choisis un sujet de contenu (ta niche)
Choisis un sujet précis sur lequel ton compte va se concentrer : fitness, finances personnelles, productivité, recettes, relations ou revenus en ligne, par exemple.

Étape 2 : Choisis un produit digital
Il peut s’agir de ton propre produit, d’un produit que tu as le droit de revendre ou d’une offre en affiliation. L’important est qu’il résolve un problème que ton audience rencontre déjà.

Étape 3 : Crée une page Instagram/Tiktok faceless (ou pas)
Crée un compte sur le réseau que tu préfères, centré sur ton sujet. Au lieu de montrer ton visage, ce sont tes mots qui deviennent le centre de ton contenu (si tu es à l'aise tu peux bien évidemment choisir de te montrer).

Étape 4 : Publie du contenu utile
Crée du contenu qui éduque, divertit, inspire ou résout un problème pour ton audience cible. À mesure que les gens découvrent ton contenu, ils commenceront à suivre ton compte.

Étape 5 : Envoie les gens vers ton lien
Crée ta boutique en ligne, ajoute ton ou tes produits digitaux puis place le lien de ta boutique dans ta bio Instagram. Parle de tes produits dans tes contenus et tes stories. Quand quelqu'un est intéressé, il clique sur ton lien pour en savoir plus.

Étape 6 : Gagne de l'argent
Quand quelqu'un achète via tes liens, tu encaisses.

C'est tout.
Oui, c'est vraiment aussi simple que ça.

Le succès ne vient pas de la plus grosse audience… mais du fait de créer régulièrement du contenu qui attire les bonnes personnes, celles prêtes à acheter et de les connecter avec ton offre.

Aide d'abord, reste constante et laisse ton contenu vendre pour toi.

CHAPITRE TROIS ✨

Choisir ta niche

Avant de créer ta page Instagram, tu dois décider de quoi parlera ton compte. C'est ce qu'on appelle ta niche.

Une niche, c'est simplement le sujet principal de ton contenu. Plus tu es précise, plus il est facile d'attirer la bonne audience.

Voici quelques exemples de niches populaires :

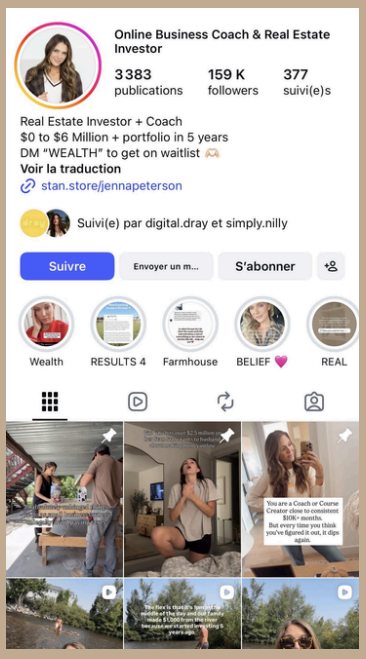
💰 Gagner de l'argent en ligne *(si tu revends ce guide)*
💪 Fitness & perte de poids
🥗 Recettes saines
❤️ Relations & rencontres
🧠 Mindset & développement personnel
💼 Carrière & business
🏡 Organisation & ménage
👶 Parentalité
✈️ Voyage
🐶 Animaux

Comment choisir la bonne niche

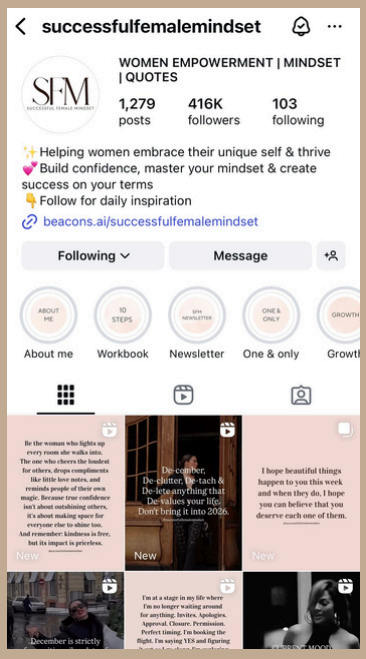
La meilleure niche coche ces trois cases :
✔️ Elle t'intéresse.
✔️ Les gens recherchent activement des informations sur ce sujet.
✔️ Il existe des produits digitaux à vendre dans cette niche.

Un compte concentré sur un sujet précis et alimenté régulièrement fera presque toujours mieux qu'un compte qui saute d'un thème à l'autre.

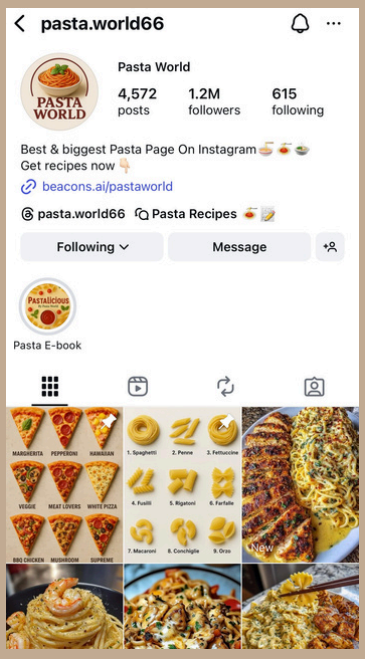
Exemples de comptes faceless centrés sur un seul sujet 👇



GAGNER DE L'ARGENT EN LIGNE



MINDSET & DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



RECETTES CUISINE

CHAPITRE QUATRE 🎀

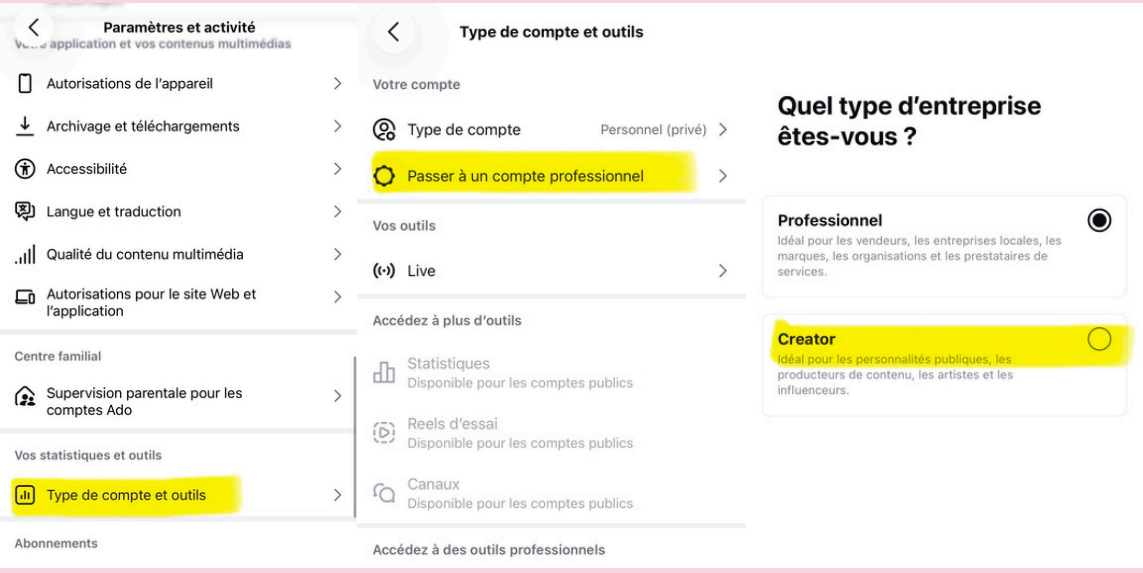
Configurer ton Instagram

Il est temps de créer ta page Instagram.

Ton profil doit indiquer clairement qui tu aides, de quoi tu parles et la prochaine étape pour ton audience.

D’abord, passe en compte Creator
Un compte Creator te donne accès aux outils professionnels d’Instagram : statistiques, analyses, fonctionnalités de monétisation, musiques tendance et tableau de bord professionnel.

1. Ouvre Instagram et va sur ton profil.
2. Appuie sur ≡ en haut à droite.
3. Descends jusqu’à **Type de compte et outils.**
4. Appuie sur Passer à un compte professionnel.
5. Choisis ensuite la catégorie qui correspond le mieux à ta page.
6. Puis sélectionne **Creator** comme type de compte.



Donne vie à ton profil 🎀

Avant de commencer à publier, clarifie ton branding. Le **branding**, ce n'est pas seulement des couleurs ou un logo… c'est ce que les gens ressentent lorsqu'ils arrivent sur ta page.

C'est le ton de tes légendes.
Ta façon d'expliquer.
Les mots que tu choisis.
L'énergie que tu dégages.

Deux comptes peuvent parler exactement du même sujet… et pourtant donner une sensation complètement différente grâce à leur branding.

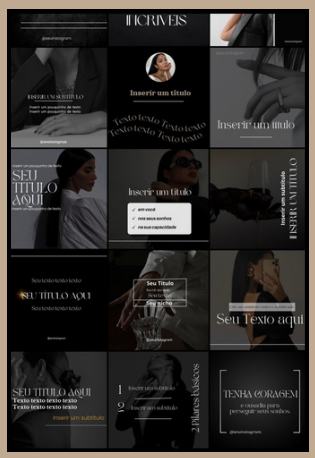
Le branding, c'est la personnalité derrière ton contenu.
C'est ce qui fait penser à quelqu'un :
« J'aime sa façon d'expliquer, j'aime ce qu'elle me fait ressentir, j'ai envie de penser/devenir comme elle. »

Et c'est ce qui donne envie de rester.

Choisis un style visuel simple et garde-le.
Choisis :

- 1 à 2 polices
- 2 à 3 couleurs
- un style de texte cohérent





Ensuite, rends ton compte facile à trouver

(Nom de profil + champ Nom)

Pour ton nom de profil et ton champ Nom, ton objectif est d'être trouvable : utilise donc des mots-clés que les gens peuvent rechercher.

❌ **Exemple faible**
Nom d'utilisateur : @Janelovesblue
Champ Nom : Jane Doe

Instagram ne comprend pas du tout le sujet du compte.

✅ **Bon exemple**
Nom d'utilisateur : @facelesswoman
Champ Nom : Lisa | Marketing digital faceless

Photo de profil
Comme il s'agit d'un compte faceless, pas besoin d'utiliser une photo de toi.

Choisis plutôt :

- Un logo simple
- Une icône épurée
- Un visuel minimaliste lié à ta niche



Garde quelque chose de clair et reconnaissable, même en petit.

Ta bio

Ta bio doit répondre à trois questions simples :
À qui s’adresse cette page ?
Que vont-ils y obtenir ?
Quoi faire ensuite ?

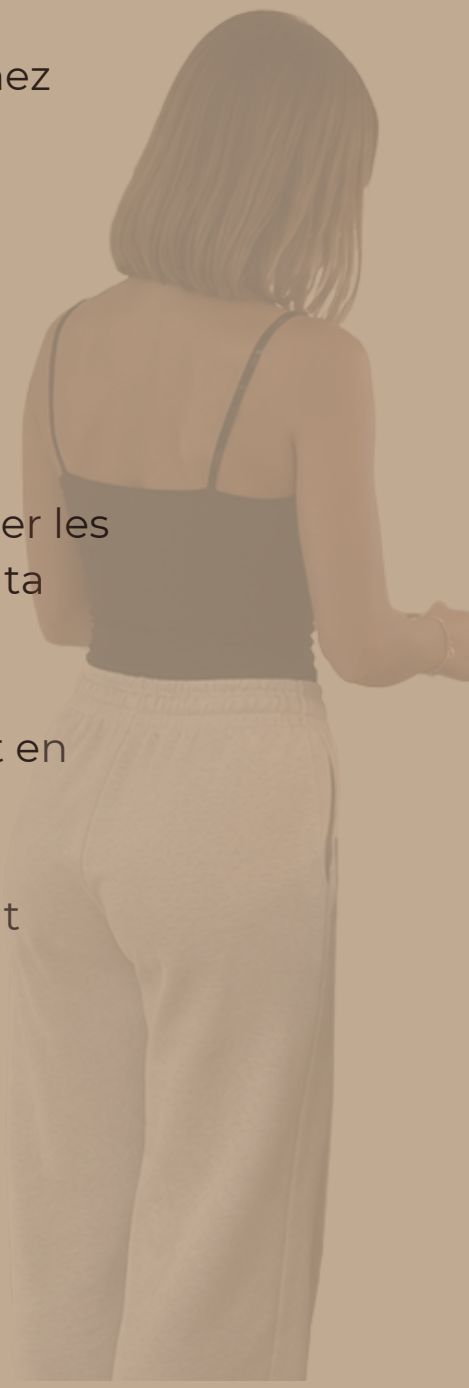
Exemple :
J’aide les mamans à créer des revenus depuis chez elles sans se montrer 💕
Marketing faceless & produits digitaux.
⬇️ Récupère mon guide pour débutant.

Fais court et facile à lire.

Ajoute ton lien
Utilise le champ Site web de ton profil pour diriger les gens vers ton produit digital, ton offre affiliée ou ta boutique en ligne (comme Stan Store).

C’est là que tes abonnés iront lorsqu’ils voudront en savoir plus ou acheter.

Je te montrerai plus loin dans ce guide comment configurer ta boutique.

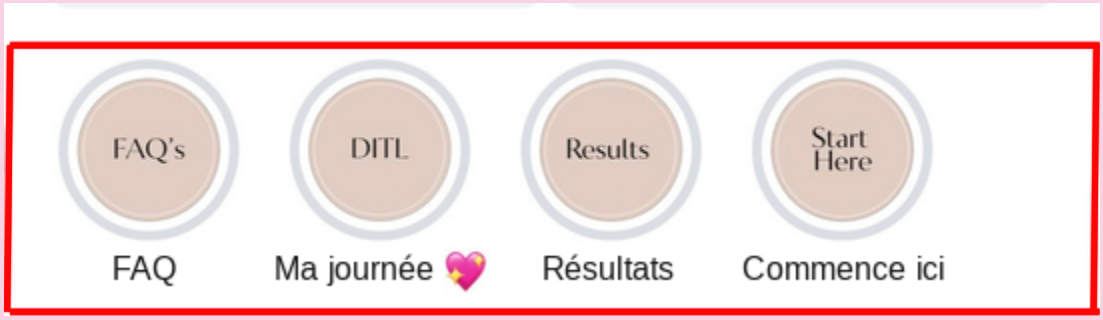


Stories à la une

Les stories à la une permettent aux nouveaux sur ton compte de comprendre rapidement qui tu es, ce que tu fais et de construire la confiance.

Tu n’en as pas besoin de beaucoup pour commencer.

Quelques catégories simples :



Essaie de limiter chaque story à la une à 5 slides maximum pour qu’elle reste facile à parcourir. La seule exception peut être « Résultats », que tu peux enrichir au fur et à mesure.

Tu n’as pas besoin d’avoir toutes ces stories à la une avant de commencer à publier.

Je te conseille au minimum une story « **Commence ici** » où tu te présentes, expliques pourquoi tu as lancé ton compte et montres aux nouveaux comment démarrer à leur tour.

Avant de commencer à publier

Avant de publier ton premier contenu, vérifie que ton profil est complet :

✔️ Branding clair
✔️ Nom d'utilisateur cohérent
✔️ Photo de profil ajoutée
✔️ Champ Nom optimisé
✔️ Bio rédigée
✔️ Lien ajouté
✔️ Story à la une « Commence ici » créée

Une fois tout ça coché, place à la partie sympa… créer du contenu !



CHAPITRE CINQ 💻

Entraîner l’algorithme Instagram ou Tiktok dès le premier jour

Quand tu crées un tout nouveau compte essaie de comprendre de quoi parle ta page et à qui montrer ton contenu.

C’est pour ça qu’il est important d’envoyer des signaux clairs dès le départ… à Instagram, mais aussi à ton audience.

Tu dois savoir à qui tu parles
Avant de créer du contenu, sois claire sur qui est ton abonné idéal.

Tu t’adresses à :

- Des mamans débordées ?
- Des étudiants ?
- Des salariés ?
- Des entrepreneurs ?
- Des soignants ?
- Des débutants complets ?

Plus tu es précise, plus il devient facile de créer du contenu qui résonne. Au lieu d’essayer de parler à tout le monde, aide un type de personne à résoudre un problème précis.

Prépare ton contenu à l’avance
Avant de commencer à publier, je te conseille de créer tes 9 premiers contenus à l’avance. Tu éviteras ainsi la pression de devoir sortir un nouveau post chaque jour. Tes 9 premiers posts n’ont pas besoin d’être parfaits… ils doivent simplement apporter de la valeur et rester centrés sur ta niche.

Publie dans les 48 heures
Essaie de publier ton premier contenu dans les 48 heures suivant la création de ton compte. Cela montre à Instagram que tu n’es pas là uniquement pour scroller et lui donne du contenu à catégoriser.

Suis des comptes de ta niche
Suis des créateurs qui publient du contenu similaire au tien. Cela aide Instagram à mieux comprendre le sujet de ton compte.

Interagis avec du contenu similaire
Passe quelques minutes chaque jour à liker, enregistrer et commenter sincèrement des posts de ta niche. Tous ces signaux renforcent le référencement de ton compte.

Ton objectif : rendre aussi simple que possible pour Instagram le fait de comprendre ta page et de la connecter aux personnes les plus susceptibles de l’apprécier.



CHAPITRE SIX 💗

Créer du contenu qui convertit

Place à la partie créative… créer du contenu !

L’une des plus grosses erreurs des débutants est de compliquer inutilement la création de contenu. En réalité, la plupart des posts Instagram qui fonctionnent suivent la même formule simple :

La méthode HVC
Chaque contenu doit contenir trois choses :

1. Hook
Le hook est la première phrase ou les premières secondes de ton contenu. Son seul rôle : attirer l’attention et stopper le scroll.

Exemples :
Je pensais qu’il fallait des milliers d’abonnés…
OMG je viens de découvrir…
À toutes les mamans épuisées dès 8h du mat…
J’ai faillis abandonner…

Si ton hook ne stoppe pas les gens, ils ne verront jamais la suite.

2. Valeur

Une fois l'attention captée, apprends leur quelque chose d'utile.

Ta valeur peut être :

- Un conseil
- Une leçon
- Une erreur à éviter
- Un processus étape par étape
- Une expérience personnelle
- Un changement de perspective sur sa situation

Demande-toi :

« Est-ce que ce post va aider quelqu'un, lui apporter une réponse ? »
Si oui, tu es sur la bonne voie.

L'endroit où tu apportes la valeur dépend du format :

- **Reels :** garde peu de texte à l'écran et développe la valeur dans la légende.

- **Carrousels :** répartis la valeur sur chaque slide pour que ce soit simple à lire et à suivre.

- **Stories :** découpe la valeur en 3 à 5 stories, une idée à la fois, pour maintenir l'attention.

3. CTA (appel à l’action)
Dis toujours aux gens quoi faire ensuite.

Quelques CTA simples :

- Abonne-toi pour plus de conseils.
- Enregistre ce post pour plus tard.
- Partage-le à une amie.
- Commente « GUIDE » et je te l’envoie.

Les gens passent beaucoup plus facilement à l’action quand tu leur demandes clairement.

Où placer ton CTA
Ton CTA doit sembler être la suite logique de la valeur que tu viens d’apporter.

- **Reels :** tu peux ajouter ton CTA directement dans la vidéo (« Commente INFO et je te montre comment » ou « Lis la légende 👇🏼 ») ou à la fin de ta légende.

- **Carrousels :** place ton CTA sur la dernière slide, après avoir apporté toute la valeur.

- **Stories :** ajoute ton CTA sur la slide où tu parles de ton produit ou sur dernière story. Si tu renvoies vers un produit, utilise le sticker lien avec un texte simple comme « Commence ici » ou « La méthode que j’ai suivie ».

Les 3 types de contenu sur lesquels te concentrer

Tu n'as pas besoin d'utiliser tous les formats proposés par Instagram. Je te recommande de te concentrer sur ces trois-là.

1. Les carrousels
En ce moment, Instagram met particulièrement en avant les carrousels, c'est donc un très bon format à exploiter. Pense à y ajouter un son pour qu'ils soient montré aux non followers.

Un carrousel est simplement un post composé de plusieurs slides que l'utilisateur peut faire défiler. C'est idéal pour :

- enseigner
- raconter une histoire
- ou décomposer un sujet étape par étape

2. Les Reels courts
Garde tes Reels simples, avec peu de texte à l'écran et un message direct.

Ils peuvent être composés de :

- B-roll (quelqu'un qui travaille sur un ordinateur, prépare un café, marche, tape au clavier ou filme une scène du quotidien)
- Vidéos stock (banques de contenu faceless)
- Enregistrements d'écran
- Citations

Essaie de viser une durée d'environ 5 à 7 secondes lorsque c'est possible.

3. Les stories

Les stories sont l'un des endroits où beaucoup de ventes se font, parce qu'elles sont regardées par ton audience la plus chaude. Une personne qui choisit de regarder tes stories est généralement plus engagée qu'une personne qui tombe simplement sur l'un de tes posts. Elle te connaît déjà, elle te suit avec attention et elle est souvent beaucoup plus proche de passer à l'achat.

C'est ce qui fait des stories un espace aussi puissant pour créer de la confiance, parler de ton offre et transformer des abonnés en clients.

ENVIE DE VENDRE EN STORIES MAIS TU NE SAIS JAMAIS QUOI DIRE?



Si tu te demandes souvent :
« Mais qu'est-ce que je peux bien dire ? » ou
« Je ne sais pas comment amener la vente en stories »

C'est là que les 30 séquences de stories prêtes à publier peuvent t'aider.

Elles sont conçues pour :
- T'aider à créer du lien avec ton audience, même si tu débutes
- Partager ton message de manière plus naturelle et relatable
- Guider les personnes vers ton offre sans forcer
- Rendre la vente plus naturelle

Et le meilleur ?
Elles incluent également des droits de revente : tu peux donc les proposer comme ton propre produit et conserver les bénéfices de tes ventes.

RÉCUPÈRE LES ICI

Il s'agit d'un produit facultatif avec droits de revente que tu peux choisir de proposer.
Tu peux remplacer le lien par celui de ta boutique, ou supprimer cette section si tu ne veux pas l'inclure.

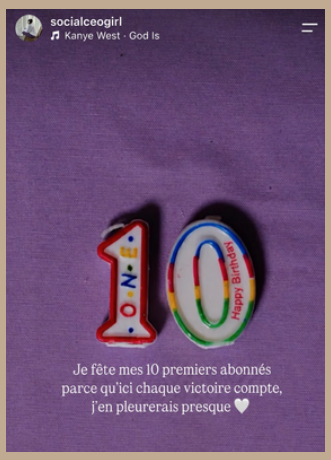
Idées de contenu

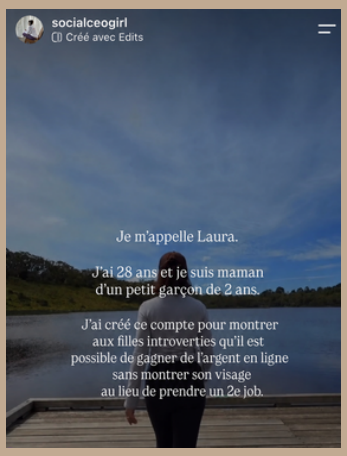
Si tu ne sais jamais quoi publier, crée du contenu autour de :

- Ton histoire / ton évolution
- Du contenu relatable
- Problème → Solution
- Du contenu éducatif
- Du contenu de vente douce

Exemples :





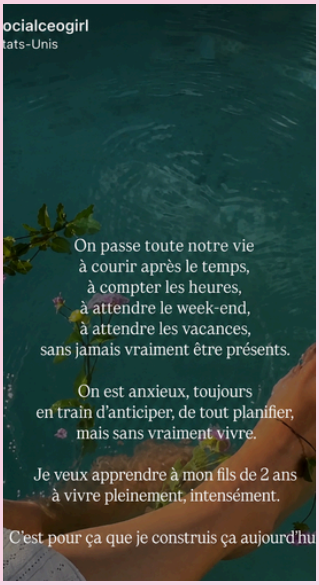


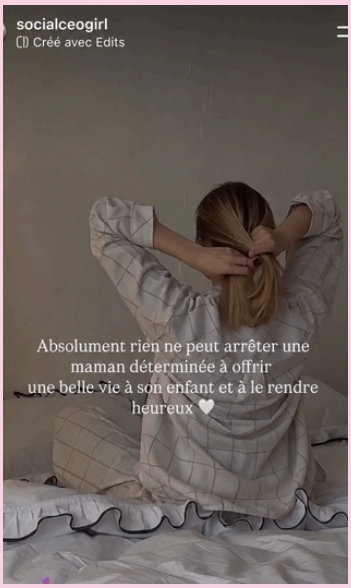


Ton histoire / ton évolution

Partage ton parcours.. pourquoi tu as commencé, tes victoires, tes difficultés, tes leçons et tes étapes importantes. Cela crée de la confiance parce que ton audience peut suivre ton évolution en temps réel et se dire que si tu peux le faire, elle le peut peut-être aussi. Et rappelle-toi tu n'as pas besoin de résultats énormes.. Les gens s'identifient souvent davantage à quelqu'un qui a simplement quelques étapes d'avance sur eux.









Contenu relatable

Du contenu qui fait sentir à ton audience qu'elle est comprise. Quand quelqu'un se dit « C'est exactement ce que je ressens », il est beaucoup plus susceptible de stopper son scroll et d'interagir.





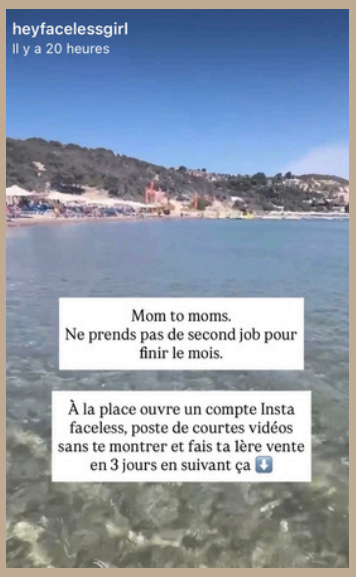




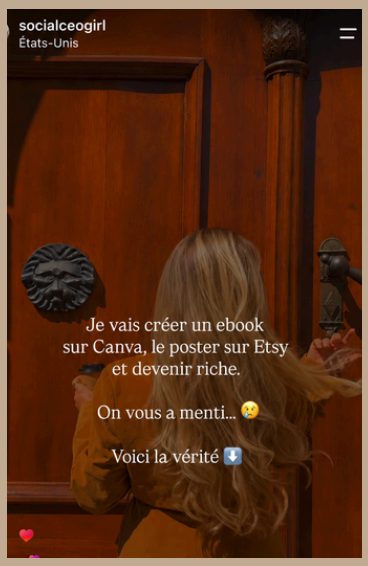
Problème → Solution

Problème : Beaucoup pensent qu'il faut créer son propre produit digital pour commencer à gagner de l'argent en ligne.

Solution : Tu peux commencer en utilisant un produit déjà prêt à vendre.







Contenu éducatif

Apprends à ton audience quelque chose qu'elle peut appliquer immédiatement. Le but est qu'elle reparte avec la sensation d'avoir appris quelque chose d'utile : cela crée de la confiance et te positionne comme une personne qu'elle a envie de continuer à suivre.



Contenu de vente douce

Présente naturellement ton produit en montrant comment il t'a aidée ou comment il résout un problème, sans donner l'impression de faire une publicité. Le but n'est pas de vendre de force… mais de créer de la curiosité et de donner une prochaine étape claire à celles qui veulent en savoir plus.

FAIS DES RECHERCHES

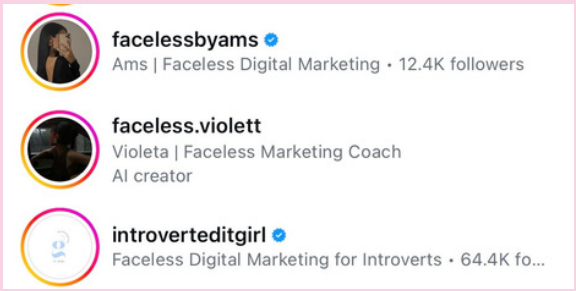
Tu peux aussi t'inspirer des personnes déjà présentes dans ta niche. Va dans la barre de recherche Instagram et cherche les mots que ton audience cible pourrait elle-même taper.

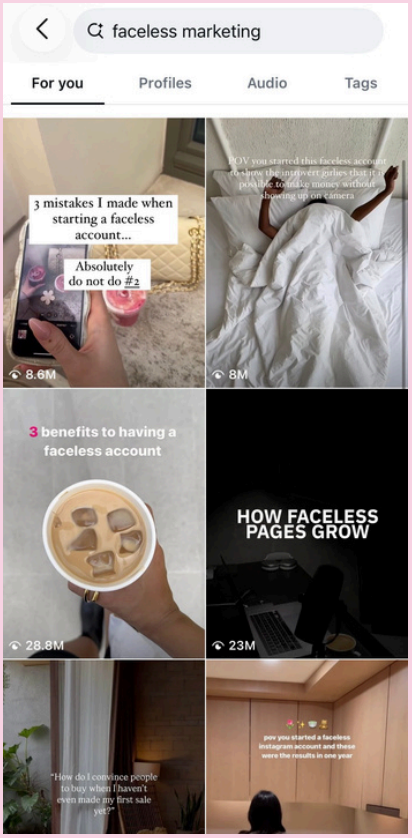
Étudie les comptes qui publient déjà sur ton sujet.
Observe :

- les posts qui obtiennent le plus d'enregistrements/commentaires
- les hooks qu'ils utilisent
- les problèmes dont ils parlent

Ne copie pas.
Cherche les tendances et les schémas qui se répètent.

Le but est simplement de comprendre ce à quoi ton audience réagit déjà, puis de le recréer à travers ta propre histoire et ton propre angle.





CHAPITRE SEPT 💗

Créer ton premier Reel

Il est temps de créer ton premier Reel !

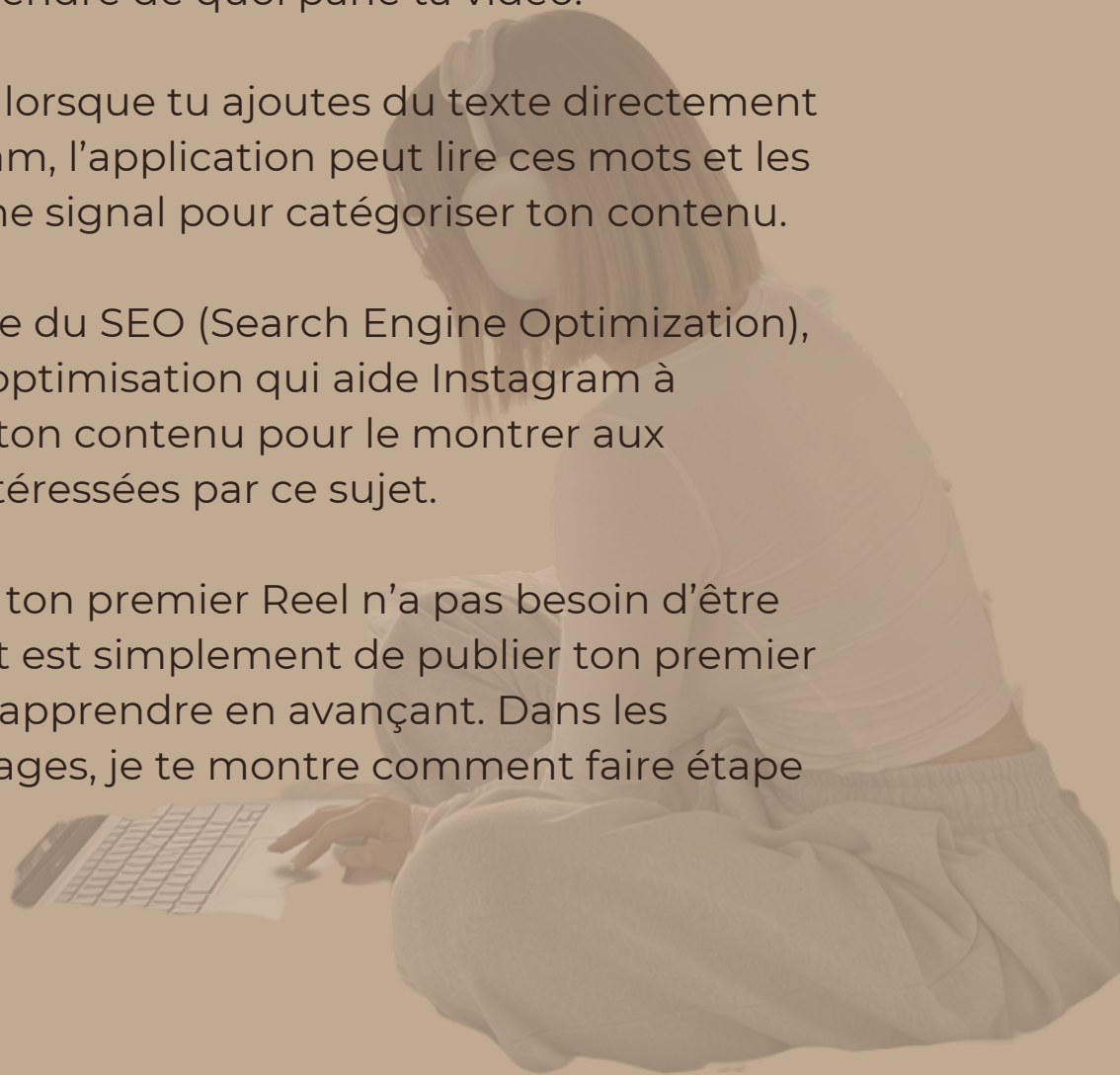
Je te recommande de monter tes Reels directement dans l'application Instagram chaque fois que c'est possible.

C'est rapide et simple, mais cela aide aussi Instagram à mieux comprendre de quoi parle ta vidéo.

Par exemple, lorsque tu ajoutes du texte directement dans Instagram, l'application peut lire ces mots et les utiliser comme signal pour catégoriser ton contenu.

Cela fait partie du SEO (Search Engine Optimization), c'est-à-dire l'optimisation qui aide Instagram à comprendre ton contenu pour le montrer aux personnes intéressées par ce sujet.

Rappelle-toi : ton premier Reel n'a pas besoin d'être parfait. Le but est simplement de publier ton premier contenu et d'apprendre en avançant. Dans les prochaines pages, je te montre comment faire étape par étape.



CRÉER TON PREMIER REEL
Étape une

D’abord, il te faut une vidéo pour ton Reel.

Voici trois options simples :

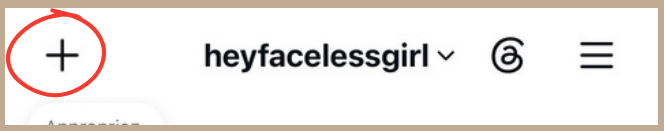
- **Filme-toi** – tu n’as pas besoin de montrer ton visage. Tu peux filmer tes pas, tes mains pendant que tu travailles, ton ordinateur, un café en préparation ou n’importe quelle scène liée à ton contenu.

- **Filme ton environnement** – filme une scène simple autour de toi : la nature, la plage, ton jardin, une vue de ville ou ton espace de travail.

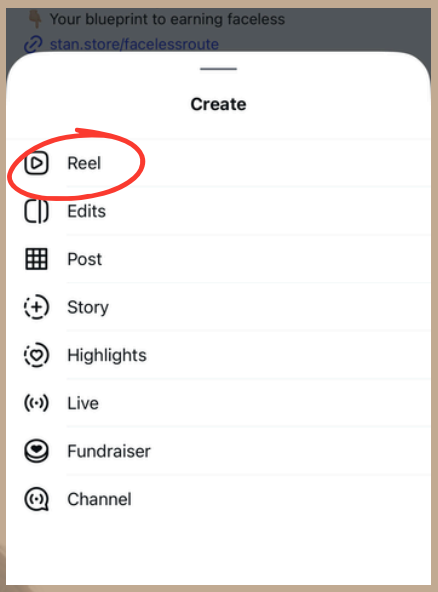
- **Utilise des vidéos stock** – si tu ne veux rien filmer toi-même, tu peux utiliser des vidéos stock. Canva en propose des milliers, gratuites ou payantes. Cherche simplement « faceless videos », « nature videos », etc. dans l’onglet Éléments. Tu peux aussi t’abonner à une banque de vidéos pour avoir accès à une bibliothèque encore plus large, et sinon tu as le site Pexels avec images et vidéos libres de droit.



Étape deux



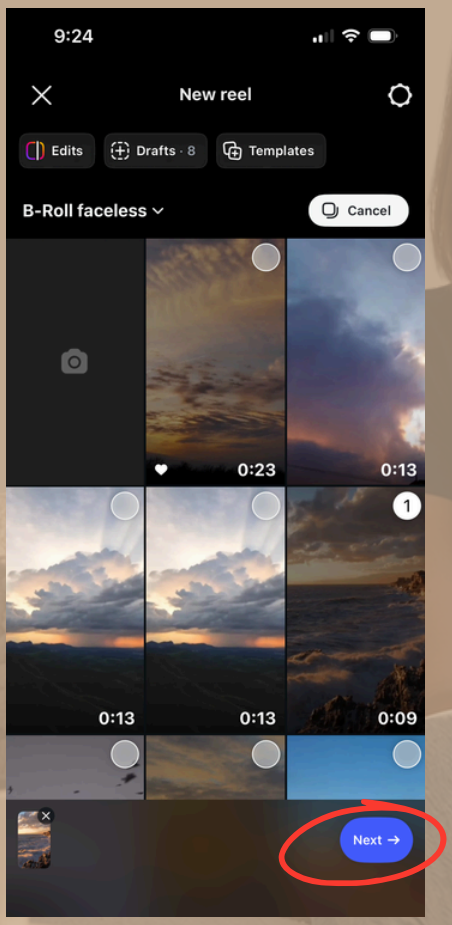
Dans Instagram, appuie sur **le petit signe +** en haut à gauche de ton écran.



Puis sélectionne **Reel**.

Étape trois

Choisis la vidéo que tu souhaites utiliser, puis appuie sur le bouton bleu **Suivant**.

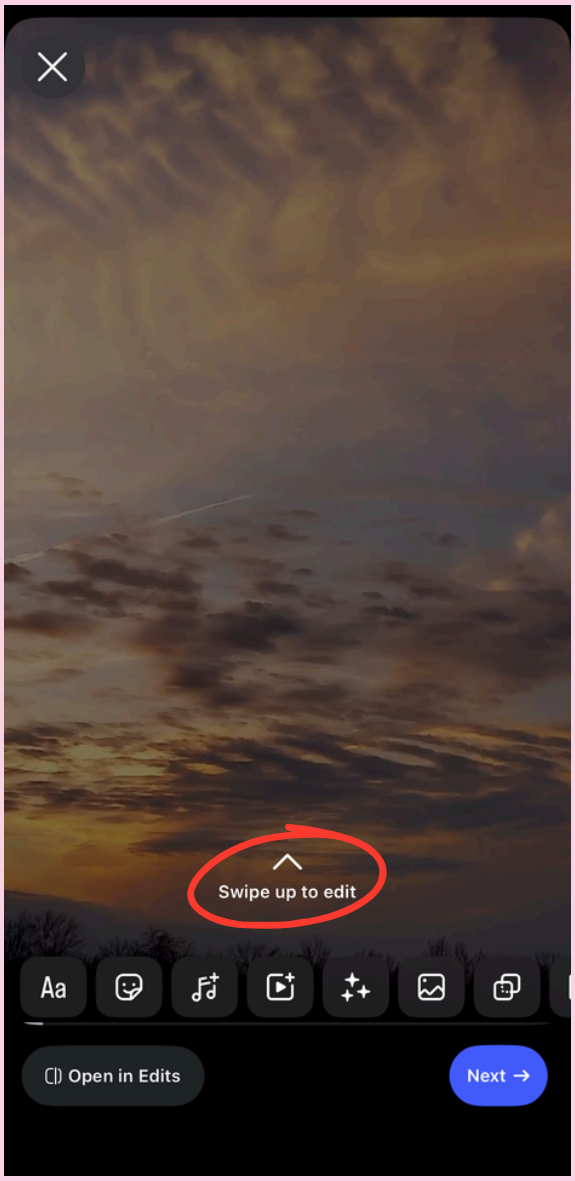


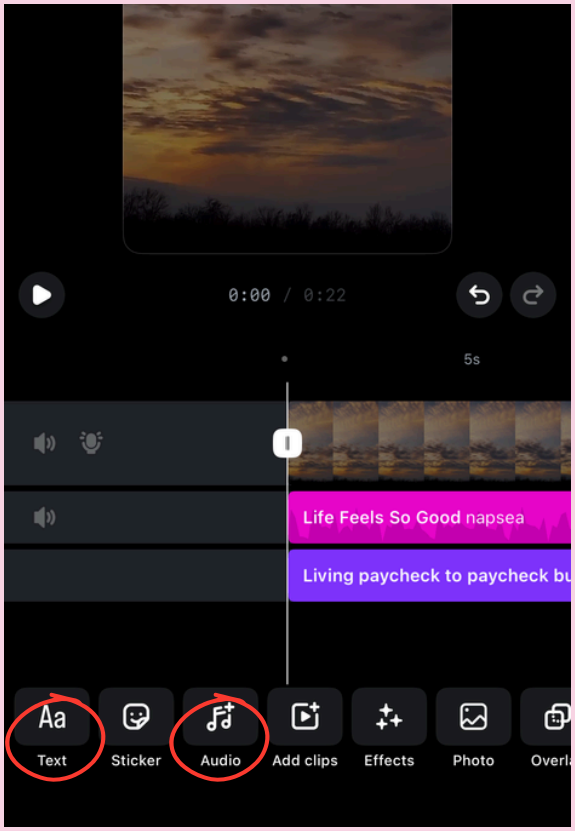
ASTUCE BONUS :

Pense à ton branding. Pour quelles couleurs, quels styles, quelles polices et quels types de vidéos veux-tu être reconnue ? T'adresses-tu à des mamans, des enseignantes, des entrepreneures, des hommes, des femmes célibataires, etc. ? Choisis des vidéos qui parleront réellement à cette audience.

Étape quatre

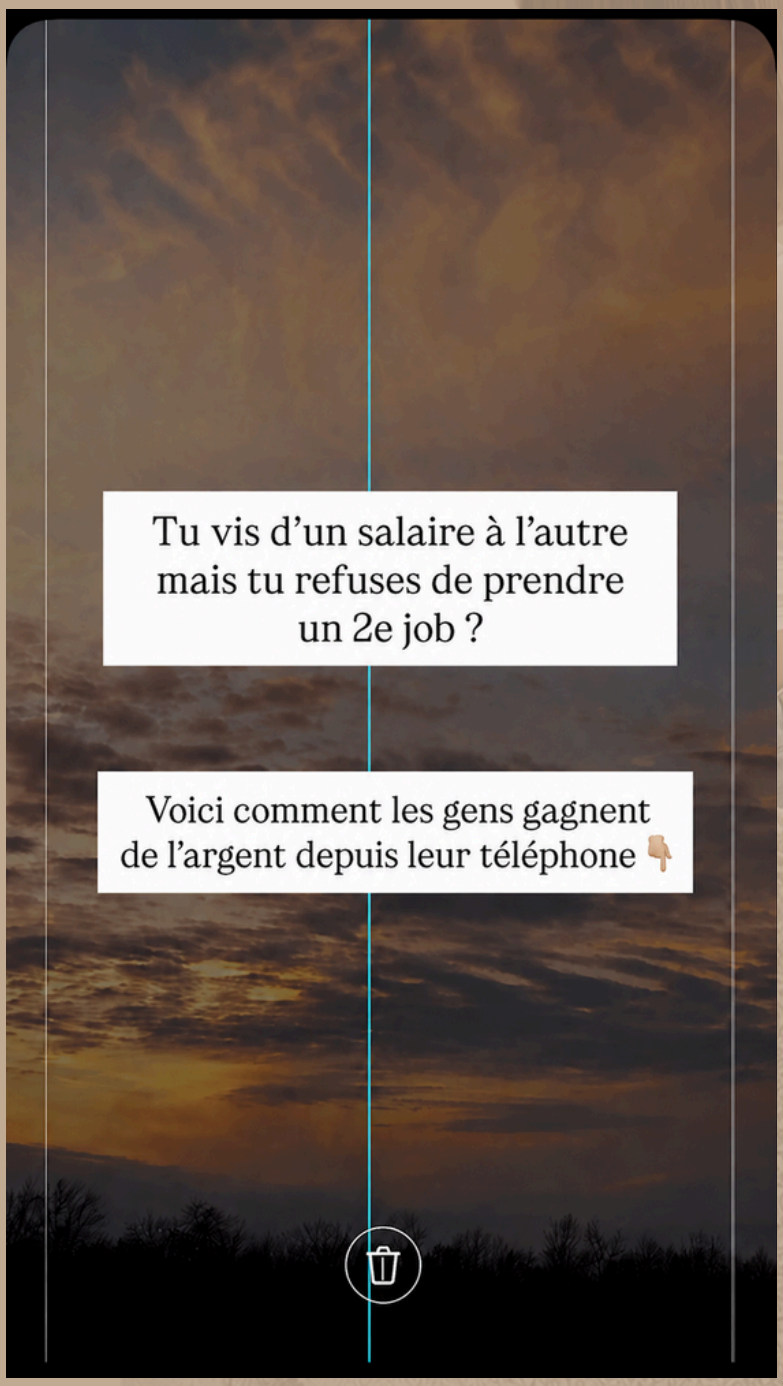
Sur les écrans suivants, tu peux modifier ta vidéo : ajouter un filtre, ajuster la luminosité, etc. Mais n'en fais pas trop ! Plus c'est simple, mieux c'est. Fais glisser vers le haut pour modifier dans Instagram si tu n'as pas l'app Edits. Appuie sur "Aa" pour ajouter du texte et sur l'icône musique pour ajouter un son.





Étape cinq

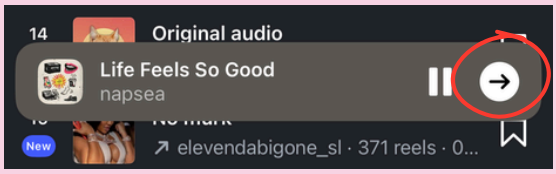
Ajoute le texte de ton Reel en veillant à ce qu'il soit suffisamment grand, lisible, en gras et centré à l'écran. Tu peux maintenir le texte appuyé pour vérifier qu'il est bien centré. Reste simple : ne surcharge pas l'écran avec trop de mots.

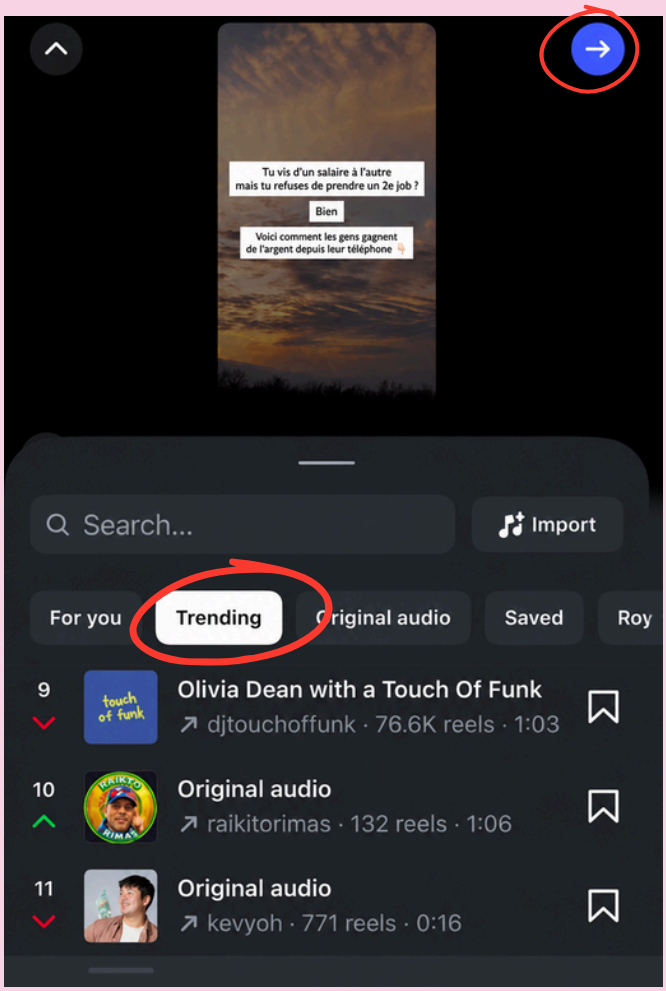


Étape six

Ajoute un son à ton Reel. **NOTE :** certaines vidéos stock peuvent déjà contenir de l'audio. Je te recommande d'ajouter un son tendance utilisé moins de 1 000 fois : cela peut te donner un petit boost si le son devient viral.

Une fois ton son choisi, appuie sur la flèche blanche en bas de l'écran pour le sélectionner, puis sur la flèche bleue en haut à droite.





Étape sept 🎀

Tu peux copier la légende prête à l'emploi ci-dessous et la personnaliser pour qu'elle te ressemble, ou en choisir une parmi les 30 hooks + légendes prêts à publier inclus dans ton bundle.

LÉGENDE DU REEL :

Je pensais qu'il fallait forcément :

❌ Montrer son visage
❌ Devenir influenceuse
❌ Être à l'aise face caméra

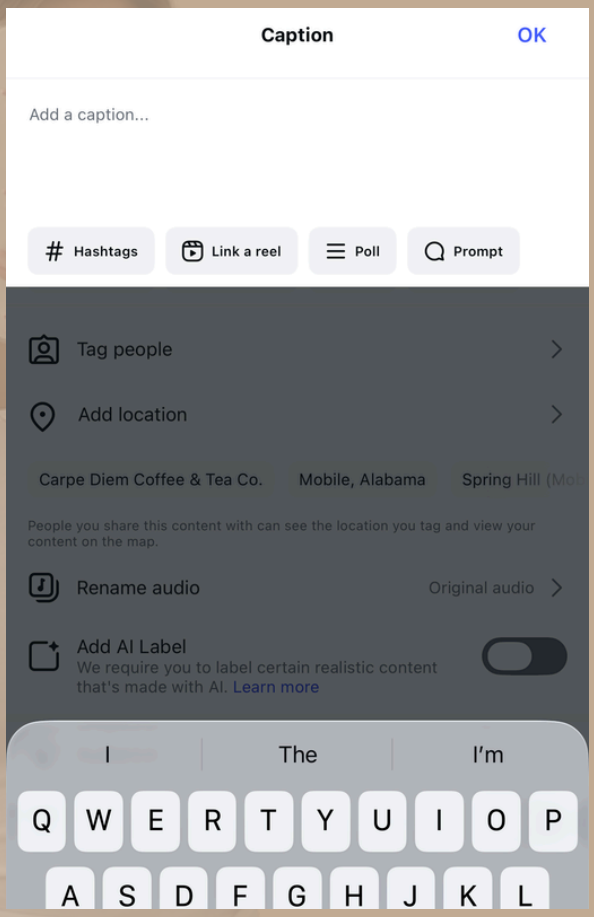
Alors je repoussais sans arrêt.
En réalité, tout ce dont j'avais besoin, c'était :

📦 Un produit digital prêt à vendre
🛒 Une page de paiement simple
📲 Du contenu faceless court qui envoie les bonnes personnes vers mon produit

Pas de publicité.
Pas besoin de te filmer.

Juste un système simple qui tourne en arrière-plan.

Commente « MOT-CLÉ » et je te montre exactement comment ça fonctionne.



Choisis un mot-clé précis que les personnes devront commenter lorsqu'elles seront intéressées par ton guide. Nous mettrons en place l'automatisation correspondante à l'étape suivante.

Étape huit

Une fois ta légende et tes hashtags ajoutés, prévisualise ton Reel pour voir à quoi il ressemblera dans le fil. Quand tout te convient, appuie sur PARTAGER !



CHAPITRE HUIT 🎀

3 façons de gagner de l’argent

Maintenant que tu sais comment créer et développer une page faceless, voyons comment elle peut réellement générer de l’argent.

Il existe plusieurs façons de monétiser un compte Instagram faceless, mais voici les trois plus courantes.

1. Vendre tes propres produits digitaux

Tu crées ton propre produit digital et tu le vends en ligne.

Exemples :

- Ebooks
- Planners
- Checklists
- Templates
- Templates Notion
- Mini-formations
- Printables

Une fois créé, tu peux le vendre encore et encore sans avoir quoi que ce soit à expédier.

Et comme il s’agit de ton propre produit, tu conserves 100 % de chaque vente.

2. L’affiliation

Avec l’affiliation, tu fais la promotion du produit de quelqu’un d’autre grâce à ton lien affilié unique.

Tu peux aussi faire ça pour des grandes entreprises comme Amazon.

Lorsqu’une personne achète via ton lien, tu touches une commission. Le vendeur officiel gère tout le reste : création, livraison et accès client. C’est une excellente option si tu n’as pas encore ton propre produit.

3. Master Resell Rights (MRR)

Les Master Resell Rights (MRR) te permettent d’acheter un produit digital avec le droit de le revendre.

Ce guide est également livré avec des **Private Label Rights (PLR)**, ce qui signifie que tu as le droit de le rebrander comme ton propre produit. Modifie simplement le nom et la couverture, respecte la Politique de distribution incluse à la fin du guide, puis tu peux commencer à le vendre.

Le meilleur ? Une fois ta version personnalisée et mise en vente, tu conserves 100 % de chacune de tes ventes.

Garde en tête que chaque produit MRR/PLR possède ses propres conditions de licence : il est donc essentiel de respecter les règles fixées par sa créatrice.

Plus tu proposes de produits pertinents, plus tu crées d’opportunités d’aider ton audience… et d’augmenter ton potentiel de revenus.

CHAPITRE NEUF 🎀

Vendre n’importe quel produit digital en organique (gratuitement sur internet)

L’une des plus grosses idées reçues sur la vente en ligne, c’est de croire qu’il faut constamment convaincre les gens d’acheter.

Ce n’est pas le cas.

Les ventes arrivent lorsque ton contenu aide les gens à comprendre que ton produit résout un problème qu’ils ont déjà.

Pense Problème → Solution
Au lieu de te demander « Comment je vends ça ? », demande-toi :
« Quel problème est-ce que ça résout ? »

Par exemple, ce guide aide les personnes qui :

- Veulent gagner de l’argent en ligne mais ne savent pas par où commencer.
- Veulent rester en coulisses.
- Ne veulent pas créer un produit de zéro.

Ton contenu doit parler directement à ces personnes.

Vends la transformation 🎀

Les gens n’achètent pas des produits… ils achètent ce qu’ils pensent que le produit va changer pour eux. Autrement dit, ils achètent la transformation promise.

Au lieu de parler uniquement de ton produit, partage :

Avant

- Qu’est-ce qui était difficile pour toi ?
- Qu’est-ce que tu croyais avant de commencer ?

Après

- Qu’est-ce qui a changé ?
- Qu’est-ce que tu as appris ?
- Comment ta vie s’est-elle améliorée ?

Quand les gens se reconnaissent dans ton histoire, ils s’intéressent naturellement davantage à ta solution.

Apporte de la valeur d’abord

La majorité de ton contenu doit enseigner, inspirer ou résoudre de petits problèmes.

Quand quelqu’un apprend régulièrement grâce à toi, il est beaucoup plus susceptible de faire confiance à tes recommandations.

Vois ton contenu comme un moyen de créer de la confiance… pas simplement comme un prétexte pour vendre.

Rends la prochaine étape évidente
Après avoir apporté de la valeur, invite simplement les gens à passer à l'étape suivante.

Exemples :

- Commente « GUIDE » et je te l'envoie.
- Récupère le guide gratuit dans ma bio.
- Clique sur le lien dans ma bio pour en savoir plus.

Pas besoin de mettre la pression.
Facilite simplement la vie des personnes déjà intéressées.

Continue à être présente
Tout le monde n'achètera pas la première fois qu'il voit ton contenu… et c'est normal.

Les gens ont souvent besoin de voir ton contenu plusieurs fois avant de passer à l'action.

Reste constante, continue d'aider et continue de partager ton parcours.

Plus tu construis de confiance, plus vendre devient facile.
Rappelle-toi : les gens n'achètent pas un PDF ou un produit digital… ils achètent la solution à un problème.

Concentre-toi d'abord sur l'aide que tu apportes, et les ventes suivront naturellement.

CHAPITRE DIX 🎀

COMPRENDRE LE PARCOURS DE TA FUTURE CLIENTE 💗

Comment transformer une simple abonnée en cliente ?

Quand une personne découvre ton contenu, elle n'est pas forcément prête à acheter immédiatement.

Elle doit d'abord comprendre ce que tu proposes, découvrir la valeur de tes ressources et prendre confiance.

C'est ce qu'on appelle un **tunnel de vente** : un parcours qui accompagne ta future cliente de la découverte jusqu'à l'achat.



🎀 LE TUNNEL IDÉAL POUR DÉBUTER

Comment transformer une simple abonnée en cliente ?

1

📱

LE CONTENU GRATUIT

Tu attires des personnes intéressées grâce à tes vidéos TikTok, tes Reels Instagram ou tes publications.

Objectif : attirer l'attention et éveiller la curiosité.

2

🎁

LE GUIDE GRATUIT

Tu offres une ressource simple qui répond à une première question de ton audience.
Exemple : « Le digital pour les débutantes ».

Objectif : apporter de la valeur et créer de la confiance.

3

💸

LE PETIT PRODUIT DIGITAL

Tu proposes une première offre accessible, comme un ebook, un template ou un guide pratique.
Exemple : « De zéro à ta première vente » à 27 €.

Objectif : aider ta cliente à passer de la découverte à l'action.

4

💎

PRODUIT SIGNATURE OU LA FORMATION COMPLÈTE

Tu proposes une solution plus approfondie aux personnes qui souhaitent aller plus loin.
Il peut s'agir de ta propre offre signature ou d'une formation complète que tu es autorisée à commercialiser.

Objectif : répondre à un besoin plus avancé.

💡 CE QU'IL FAUT RETENIR

Toutes tes abonnées ne sont pas au même stade !

Certaines découvrent à peine ton domaine, d'autres cherchent une méthode concrète et certaines sont déjà prêtes à investir dans une formation complète.

Ton rôle est de proposer la bonne offre, au bon moment, à la bonne personne.

Et surtout, retiens ceci :
Tu n'as pas besoin de vendre directement ton offre la plus chère. ***Commence par apporter de la valeur et laisse la confiance se construire.*** 💗

CHAPITRE ONZE

Revendre ce PDF

Dans la section suivante, je vais te montrer exactement comment rebrander ce guide et commencer à le vendre comme ton propre produit.

Nous allons voir :

Phase 1 : Rebrander le guide en modifiant son nom et sa couverture.

Phase 2 : Configurer ta boutique en ligne (Stan Store) pour permettre aux clientes de l'acheter.

Phase 3 : Mettre en place un DM automatisé qui envoie le lien de ta page de vente aux personnes intéressées 24h/24 et 7j/7.

C'est parti !

PHASE 01

REBRANDER CE PDF

À la fin de cette phase, tu auras rebrandé ce PDF pour créer ta propre version unique à vendre !

Étape une

Avant de commencer, **tu dois trouver un nom unique pour ta version de ce guide.**

Le nom doit être court (3 à 4 mots MAXIMUM) et il doit clairement faire comprendre **ce que ce produit PERMET DE FAIRE.**

Reste simple et concentre-toi sur ton audience cible ainsi que sur le résultat principal que le guide l'aide à obtenir. Si tu bloques, tu peux utiliser ChatGPT pour brainstormer rapidement des idées de noms.

Tu peux l'appeler Méthode, Plan, Blueprint, Bundle, etc.

Plus ton nom, ton branding et ton message seront uniques, plus tu te démarqueras en ligne et attireras ta propre audience !

Étape deux

Clique sur le lien ci-dessous pour ouvrir une version modifiable de ce PDF dans Canva.

Cette nouvelle version deviendra **TA version**, celle que tu vendras. En avançant dans le guide, tu verras exactement les étapes à suivre pour la renommer, la rebrander et la revendre.

CLIQUE ICI POUR LA VERSION MODIFIABLE

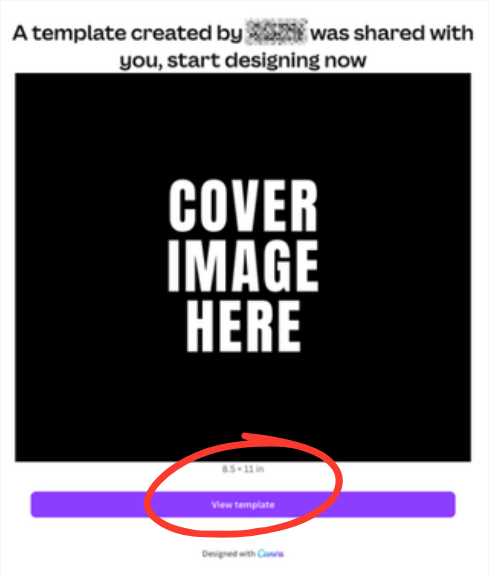


Étape trois

Une fois le lien ouvert, clique sur le bouton « **Utiliser le modèle** ».

Si tu n'as pas de compte Canva ou que tu n'es pas connectée, Canva te demandera de créer un compte ou de te connecter. Suis simplement les instructions affichées à l'écran si nécessaire.

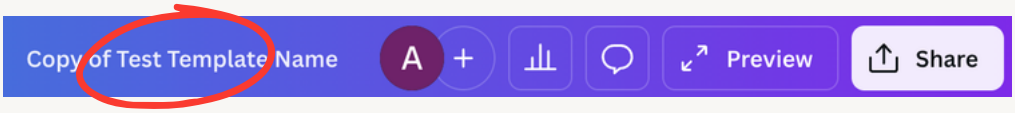
Sélectionne ensuite « **Ouvrir dans l'éditeur** ». Tu accéderas ainsi à une version modifiable du PDF que tu pourras commencer à personnaliser.



Étape quatre

Commence par renommer ton fichier Canva avec le nom de ton guide.

Pour cela, clique sur le nom du guide dans la barre supérieure. Il sera affiché sous la forme « Copie de (nom du guide que tu as acheté) ». Remplace-le par **le nom de ton propre guide.**



Étape cinq

Il faut maintenant modifier le lien du bouton de **l'étape deux** pour y mettre le lien de modèle de TA version, afin que TES clientes reçoivent bien TA version.

Un lien de modèle permet à n'importe qui de modifier le modèle, sans pouvoir modifier ton fichier original. Chaque personne reçoit sa propre copie.

Pour cela, va en haut à droite de ton document Canva et clique sur « **Partager** ».

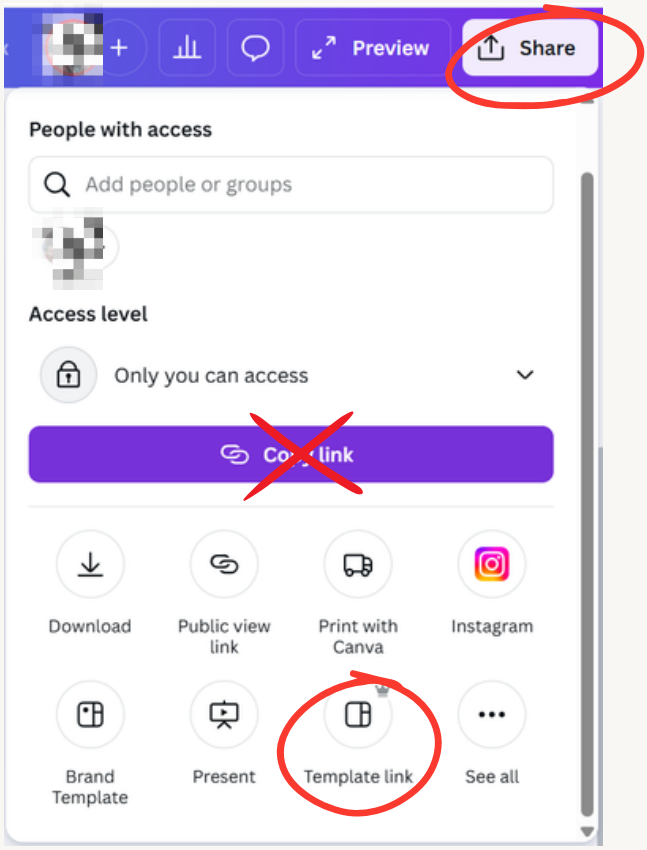
Étape six

Sélectionne ensuite l'option « **Lien du modèle** ».

(Si tu ne vois pas cette option, clique d'abord sur « **Voir plus** ».)

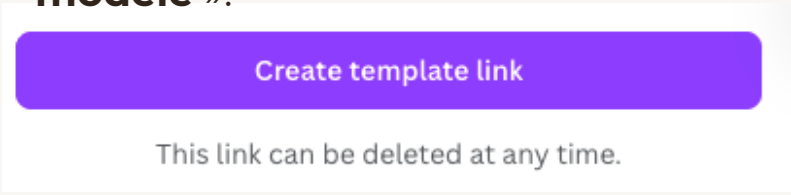
*Ne copie **PAS** le lien dans l'encadré bleu !

Note : cette option est uniquement disponible avec Canva Pro. Tu peux t'abonner à Canva Pro puis **l'annuler** après avoir créé ton lien de modèle : le lien restera actif pour tes clientes.



Étape sept

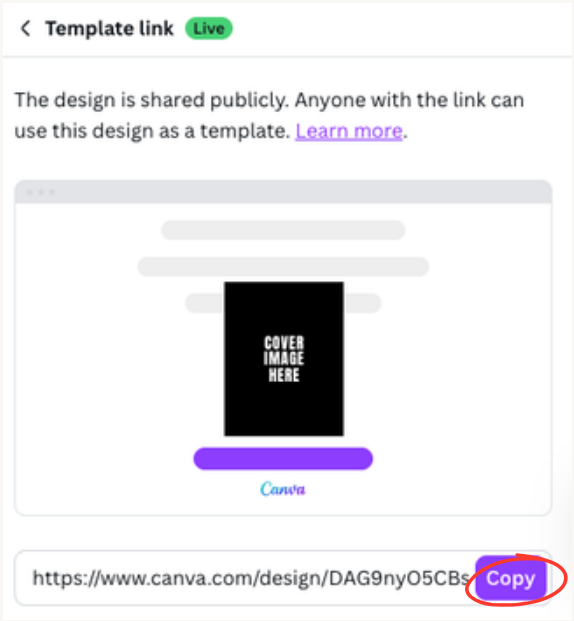
Clique ensuite sur « **Créer un lien de modèle** ».

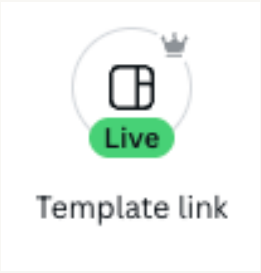


Étape huit

Clique ensuite sur « **Copier** » pour copier le lien.

L'icône verte « Actif » indique que ton lien de modèle est bien en ligne et fonctionne.





Étape neuf

Retourne à l'étape deux ci-dessus ↑ , là où tu dois remplacer le lien, puis clique dessus.

Il est possible que Canva affiche l'option « Grouper». Cela signifie que le texte et le rectangle ont été regroupés pour former un seul élément. Si c'est le cas, clique sur **« Dégrouper» pour les séparer.**

Si cette option n'apparaît pas, aucun souci : cela signifie simplement que rien n'est à dégrouper. Passe à l'étape suivante pour ajouter ton propre lien.



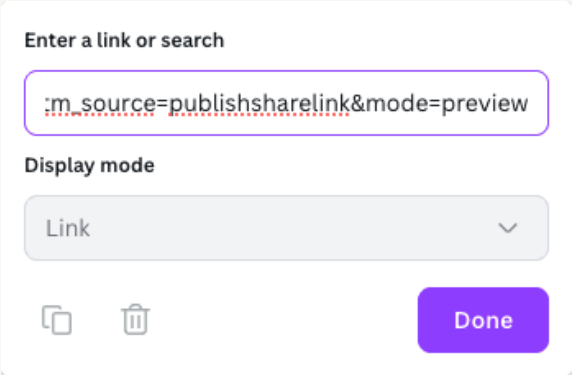
Étape dix

Pour ajouter ton propre lien, sélectionne tout le texte du bouton, puis clique sur l'icône « **Lien** » (ou sur l'icône crayon pour modifier le lien).



Étape onze

Colle ton lien de modèle dans le champ prévu, puis clique sur « **Terminé** ».



Le lien a bien été inséré lorsque tu vois le texte surligné et le nom de ton document Canva apparaître en bleu.

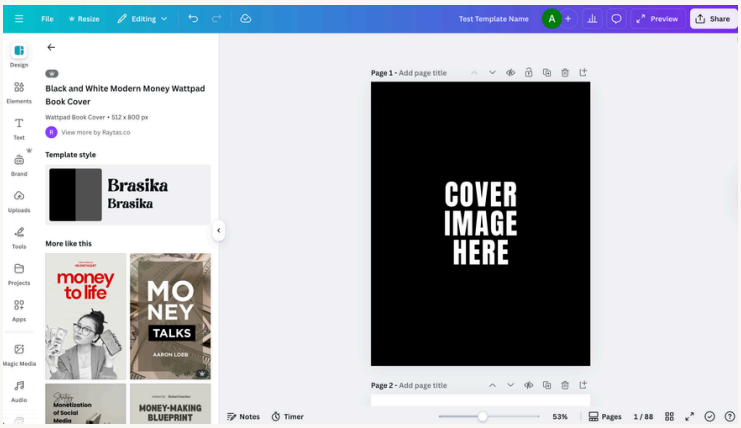


Ton fichier Canva est maintenant renommé et le bouton contient ton propre lien : tes clientes pourront donc créer une copie de TA version du document.

Étape douze

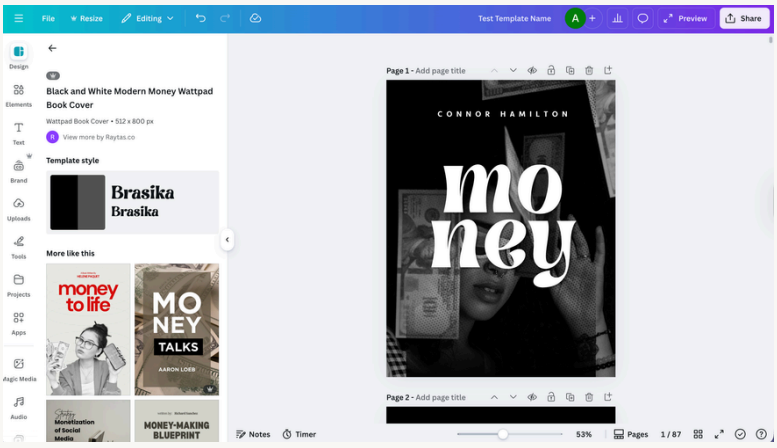
Tu vas maintenant créer une couverture unique pour ta version du guide. Tu peux soit modifier la couverture actuelle, soit la supprimer et ajouter une nouvelle page.

Clique sur l'onglet « **Design** » puis tape « couvertures ebook » dans la barre de recherche, ou un terme correspondant à ton univers. Choisis un design qui te plaît et fais-le glisser sur la page. **Tu peux également utiliser une photo provenant d'une banque de contenu.**



Étape treize

Clique sur le titre et remplace-le par le nom de ton guide. Modifie la police, la couleur ou tout autre élément nécessaire pour rendre la couverture unique et cohérente avec TA MARQUE.



IMPORTANT

Parcours le reste du guide et personnalise-le à ton image… ou laisse-le exactement comme il est.

Tu peux modifier les textes, réorganiser certaines sections, adapter le branding, remplacer les liens et le personnaliser comme tu le souhaites.

La seule section qui doit rester strictement identique est la celle sur les Droits de Revente

Tout au long du guide, tu verras des produits complémentaires facultatifs, comme des stories prêtes à l'emploi. Tu peux les acheter pour les proposer dans ta boutique, ou simplement supprimer ces sections si tu ne souhaites pas les inclure.

Lorsque tes modifications te conviennent, reviens ici pour apprendre à ajouter tes propres liens produits dans le sommaire modifiable reçu avec ton achat.

Pour l'instant, passe directement à la Phase 2.



Étape quatorze

Maintenant que ton guide est personnalisé, il est temps d'ajouter tes propres liens dans le sommaire modifiable reçu avec ton achat.

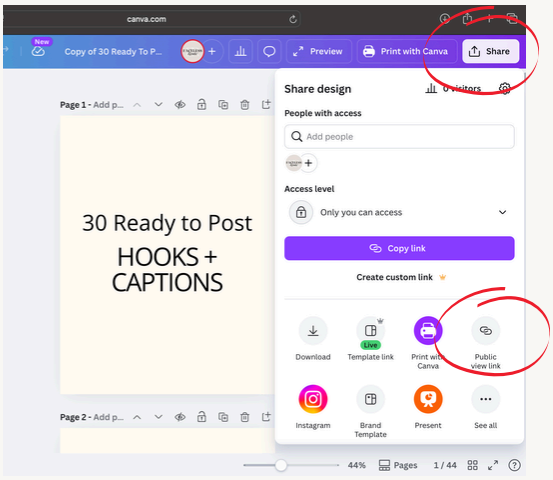
Tu dois d'abord choisir quel type de lien utiliser pour chaque produit :

- **Lien de modèle** – Donne à tes clientes une copie modifiable du produit.
- **Lien public de consultation (recommandé)** – Partage une version en ligne qui se met automatiquement à jour lorsque tu apportes des modifications., non modifiable par tes clients.

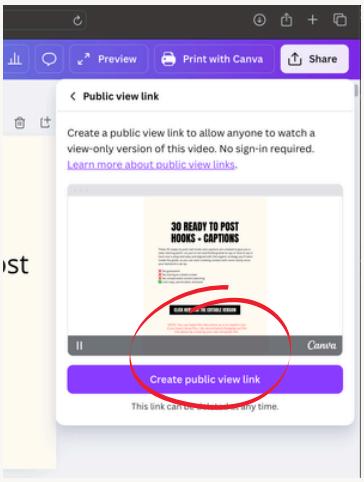
Note : certains produits contiennent des vidéos ou des animations de texte. Ils doivent donc être partagés via un lien de modèle. Sinon, ils risquent de s'ouvrir sous forme de fichier MP4 au lieu d'un document.

Si tu utilises un lien de modèle, reporte-toi aux étapes 5 et 6.

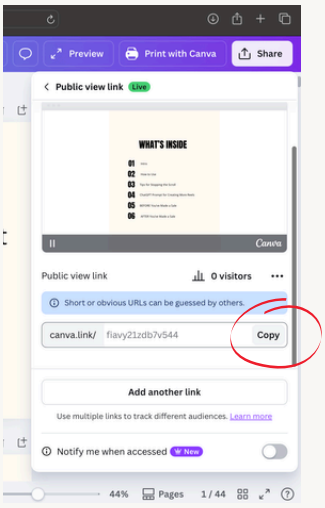
Pour créer un lien public de consultation, ouvre le produit dans Canva, clique sur Partager, puis sélectionne « Lien public de consultation ».



clique sur « partager » puis sélectionne « lien public de consultation »



clique sur « créer un lien public »



clique sur « copier » : c'est le lien à utiliser

Étape quinze

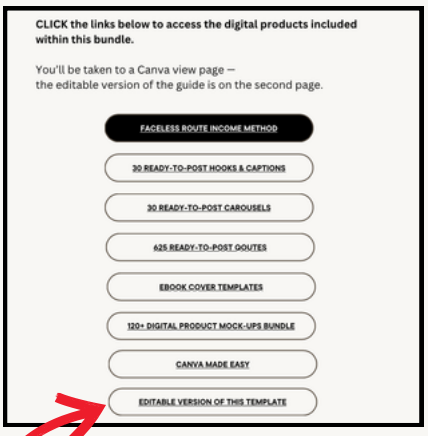
Ouvre ensuite le sommaire modifiable reçu avec ton achat.

Pour chaque produit, remplace mon lien par le tien afin que tes clientes reçoivent TA version de chaque guide.

Pour modifier un lien :

1. Sélectionne le texte contenant le lien.
2. Clique sur l'icône crayon dans la barre d'outils.
3. Colle ton propre lien public de consultation ou ton lien de modèle, selon l'option choisie.
4. Clique sur « Terminé ».

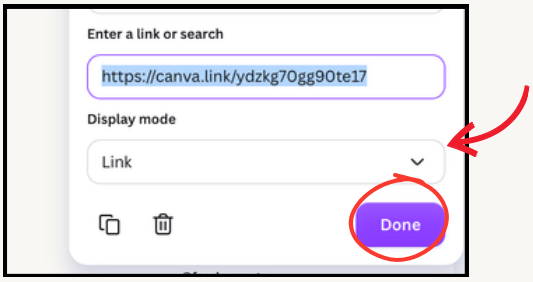
Répète ces étapes pour chacun des liens produits.



1. Ouvre le modèle modifiable reçu avec ton achat pour mettre à jour les liens produits.



2. Sélectionne le texte lié puis clique sur l'icône crayon dans la barre d'outils.



3. Colle ton lien public de consultation ou ton lien de modèle puis clique sur « Terminé ».

Étape seize

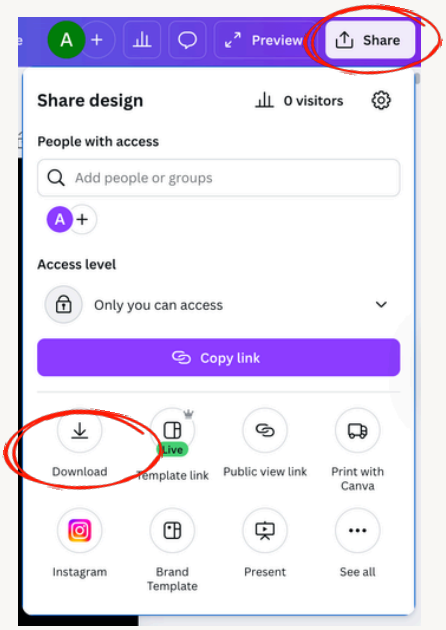
Une fois ton modèle modifiable personnalisé et tes propres liens ajoutés, il est temps de le transmettre à tes clientes.

Tu as deux options :

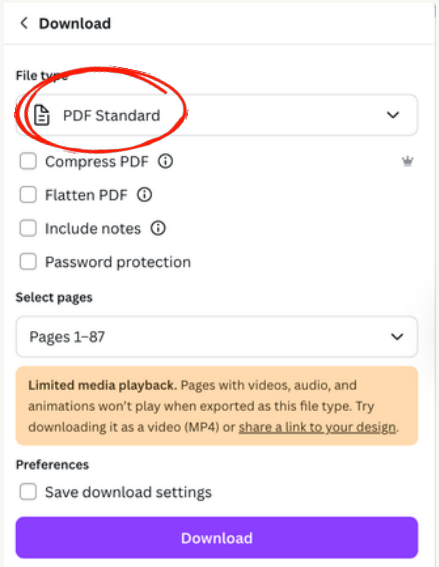
PDF – Un fichier téléchargeable qui ne se met pas à jour automatiquement. Si tu apportes des modifications plus tard, tu devras importer et envoyer une nouvelle version.

Lien public de consultation (recommandé) – Une version en ligne de ton fichier. Toutes les futures modifications apparaîtront automatiquement pour toutes les personnes utilisant le même lien, sans avoir besoin de renvoyer le document.

Si tu veux le partager sous forme de PDF :



Clique sur « Partager » dans la barre supérieure puis sur « Télécharger ».



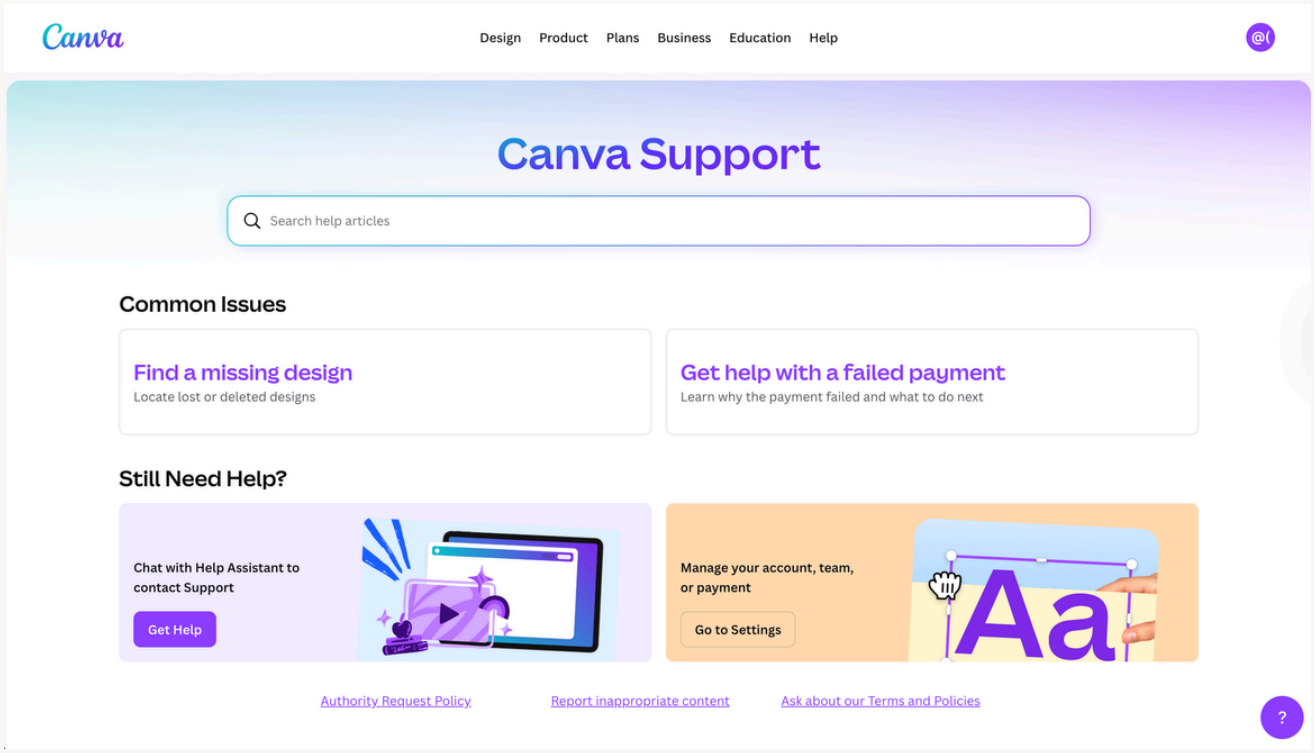
Pour « Type de fichier », sélectionne « PDF standard », puis clique sur « Télécharger ».

Tu verras dans la phase suivante où importer ton fichier ou ajouter son lien.

TU DÉBUTES SUR CANVA OU TU AS BESOIN D'AIDE ?

Tu peux trouver **ICI** une formation gratuite et adaptée aux débutants pour apprendre à utiliser Canva.

Tu peux également accéder à leur centre d'aide **ICI.**



PHASE 02

CONFIGURER TA BOUTIQUE EN LIGNE

À la fin de cette étape, ta boutique en ligne sera configurée pour vendre ta propre version de ce guide.

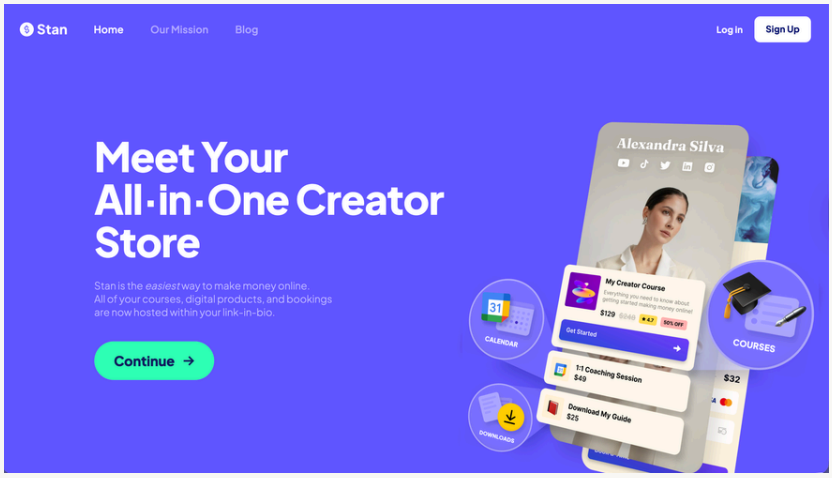
Étape une

Tu peux maintenant créer une boutique Stan Store pour permettre à tes clientes d'acheter ton produit digital.

Pour l'exemple, je vais te montrer comment créer ta boutique et quelle description utiliser sur Stan Store pour vendre. Tous les autres choix créatifs t'appartiennent.

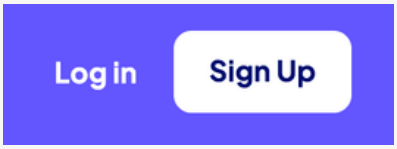
Clique sur le lien ci-dessous pour t'inscrire à Stan Store et **bénéficier de 14 jours gratuits.**

CLIQUE ICI POUR TESTER STAN STORE GRATUITEMENT PENDANT 14 JOURS



Étape deux

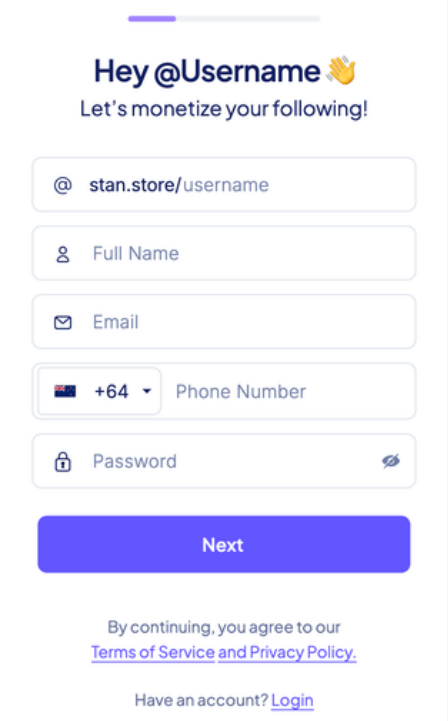
Clique sur le bouton « **Sign Up** » en haut à droite.



Étape trois

Stan va maintenant te demander de configurer ton compte.

Renseigne tes informations personnelles puis clique sur « **Next** ».

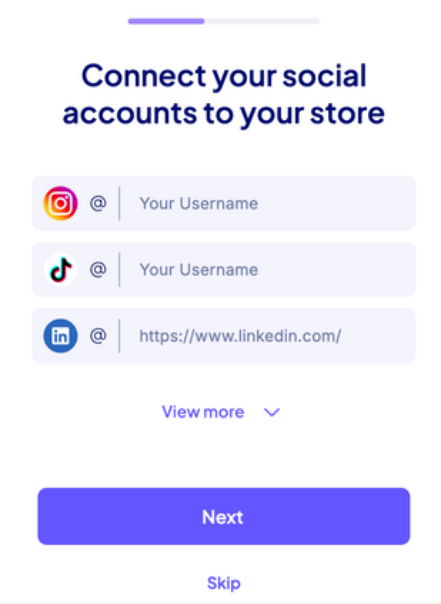


Étape quatre

Stan va ensuite te demander de renseigner tes réseaux sociaux.

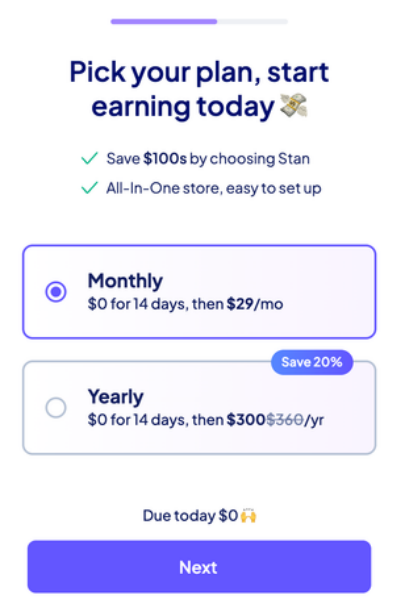
Si tu possèdes déjà un compte, ajoute les informations correspondantes.

Si tu dois créer un nouveau compte Instagram, clique sur « **Skip** ». Tu pourras revenir ajouter ces informations plus tard.



Étape cinq

Choisis l'abonnement avec lequel tu souhaites commencer, puis clique sur « **Next** ».

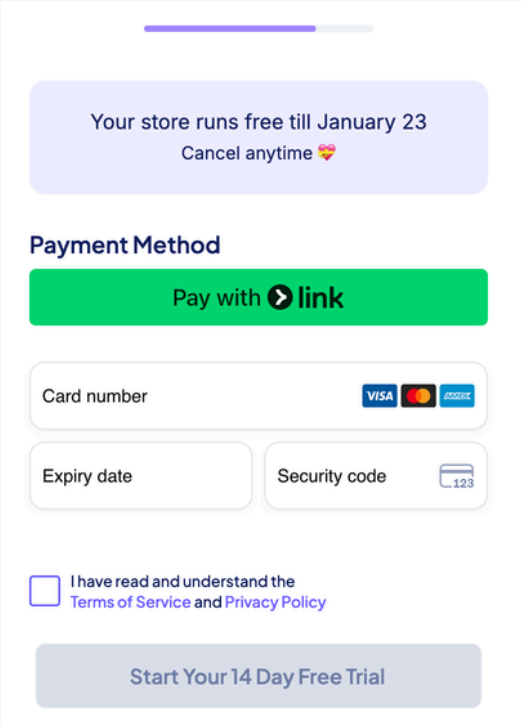


Étape six

Renseigne les informations de ta carte bancaire pour activer ton abonnement. Tu ne seras pas débitée avant la fin de la période d'essai, sauf si tu choisis de passer à une formule supérieure avant.

Clique ensuite sur « **Start Your 14 Day Free Trial** ».

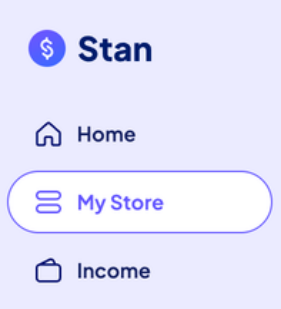
ASTUCE : à la fin de tes 14 jours gratuits, si tu demandes l'annulation de l'abonnement, Stan te propose un mois entier de sa version PRO gratuitement !



Étape sept

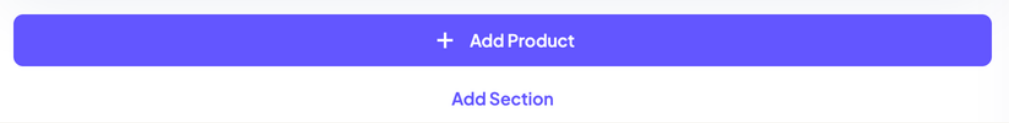
Nous allons configurer ton produit dans ta boutique en ligne.

Pour commencer, clique sur « **My Store** » dans la colonne de gauche.



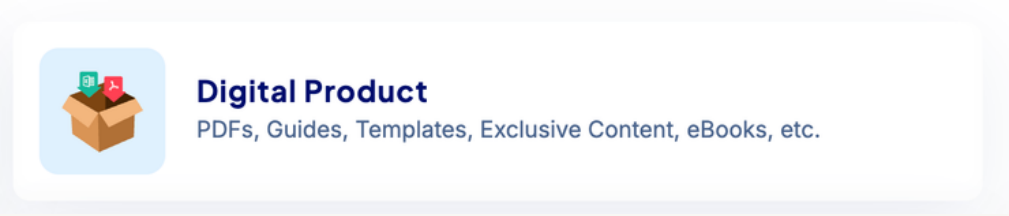
Étape huit

Clique sur « **Add Product** ».



Étape neuf

Sélectionne « **Digital Product** » comme type de produit.

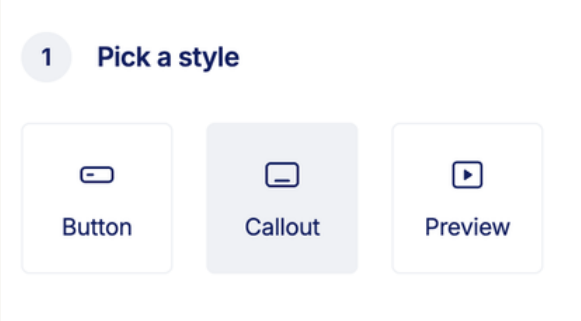


Étape dix

Sélectionne l'option « **Callout** ». C'est ainsi que ton produit apparaîtra sur la page d'accueil de ta boutique Stan Store.

Cette option te permet d'afficher une courte description de ton produit ainsi qu'un bouton permettant d'y accéder.

Note : nous n'enverrons pas directement les gens vers la page d'accueil de ta boutique, mais il reste important qu'elle soit configurée de façon professionnelle au cas où quelqu'un la consulterait.

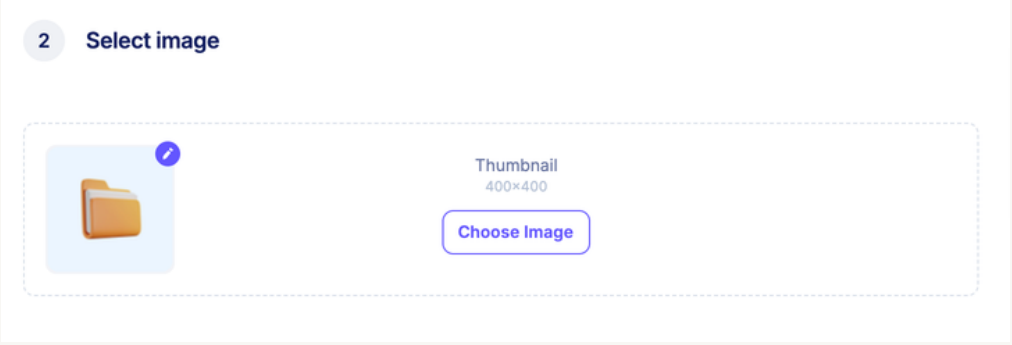


Étape onze

Nous allons maintenant ajouter l'image miniature qui apparaîtra à côté de ton produit sur la page d'accueil.

Tu peux télécharger la COUVERTURE de ton guide au format PNG ou JPG en sélectionnant uniquement la page 1. Tu peux aussi créer une nouvelle image carrée 400 x 400 px dans Canva.

Clique sur « **Choose Image** », importe ta miniature, redimensionne-la puis clique sur « **Use This Photo** ».

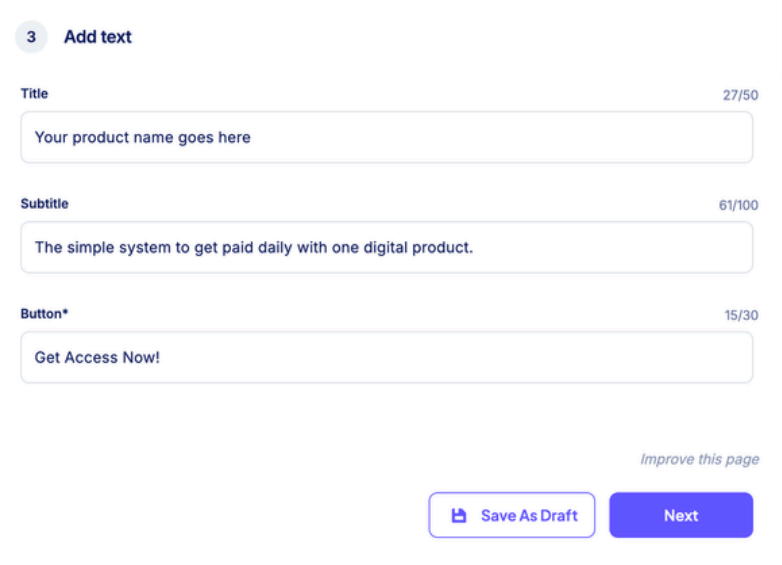


Étape douze

Dans « **Add Text** », personnalise les textes selon ta marque et ton message.

Titre : indique le nom de ton produit
Sous-titre : ajoute une courte description, par exemple : « Le système simple pour générer des revenus chaque jour avec un seul produit digital. »
Bouton : « Obtenir l'accès maintenant! »

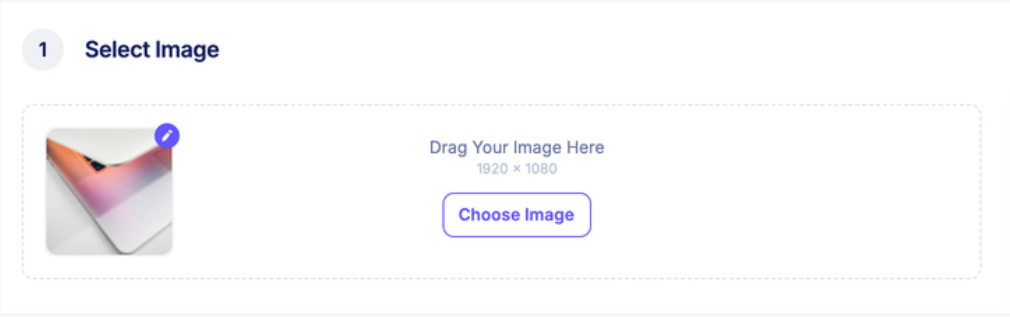
Clique ensuite sur « **Next** ».



Étape treize

Ajoute ensuite une image en haut de ta page de vente. Tu peux utiliser la couverture de ton guide ou créer une image personnalisée dans Canva grâce à **ces templates.**

Clique sur « **Choose Image** », importe l'image choisie, redimensionne-la puis clique sur « **Use This Photo** ».



Étape quatorze

Ajoute la description de ta page de vente

Tu peux rédiger ta propre page de vente ou copier-coller le texte proposé dans les deux pages suivantes dans le corps de ta description.

Important : ta page de vente est l'une des parties les plus importantes de ce business. Son rôle est de transformer des visiteurs curieux en clients. Ajoute un peu de ton histoire, explique pourquoi tu as commencé ou partage tes résultats pour créer de la confiance et rendre la page plus personnelle.

DESCRIPTION DU PRODUIT (tu peux modifier ce que tu veux) :

Commence à vendre des produits digitaux sans montrer ton visage

Apprends à créer une page Instagram faceless, à vendre des produits digitaux et à revendre ce guide comme ton propre produit tout en conservant 100 % de chaque vente.

❌ Pas besoin d'expérience
❌ Pas besoin de followers
❌ Aucun produit à créer
❌ Aucune publicité payante
✔️ Adapté aux débutantes

(Ajoute ici le mockup de ton produit.)

Ce qui est inclus

À l'intérieur, tu apprendras à :
✨ Construire une page Instagram faceless de zéro
✨ Créer du contenu qui attire des acheteurs
✨ Mettre en place une boutique simple pour commencer à vendre
✨ Revendre ce guide et conserver 100 % des bénéfices

Tu recevras également des templates bonus, un mois entier de contenu prêt à publier, des mockups et bien plus pour démarrer plus rapidement 👇🏽

Tes bonus
🎁 30 hooks et légendes prêts à publier
🎁 30 templates de carrousels prêts à publier
🎁 Templates de couvertures d'ebook prêts à l'emploi
🎁 Plus de 120 mockups produits
🎁 Guide Canva Simplifié

Suite de la description du produit…

Est-ce que c’est fait pour toi ?

C’est parfait si tu :
✔️ Veux commencer à gagner de l’argent en ligne mais ne sais pas par où commencer
✔️ Préfères rester en coulisses
✔️ Veux quelque chose que tu peux utiliser pour apprendre puis revendre
✔️ Cherches un système simple et adapté aux débutantes

Questions fréquentes

Ai-je besoin d’abonnés ?
Non. Tu peux commencer de zéro.
Dois-je créer mon propre produit ?
Non. Ce guide est déjà prêt à vendre.
Dois-je faire de la publicité ?
Non. Tout repose ici sur le marketing organique.
Est-ce que je garde les bénéfices ?
Oui. Tu conserves 100 % de chaque vente.

Lance ton compte aujourd’hui et commence à vendre demain.

Accès immédiat ↓

Avertissement : en raison de la nature digitale de ce produit, aucun remboursement n’est possible. Les résultats varient et dépendent de tes efforts et de ta mise en application.

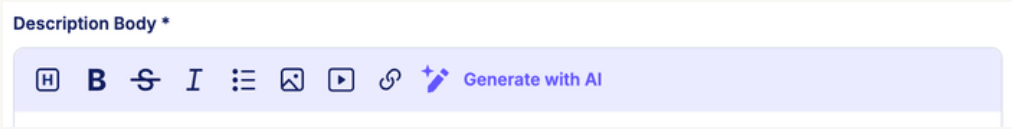
Étape quinze

Il est **TRÈS IMPORTANT** de mettre en forme et de relire ta page de vente.

Premièrement, relis le texte et remplace [NOM DE TON PRODUIT] par le nom choisi pour ton guide.

Deuxièmement, assure-toi que la mise en page soit claire et facile à lire. Aère le texte avec des espaces, ajoute des images, utilise des titres et mets les informations importantes en gras.

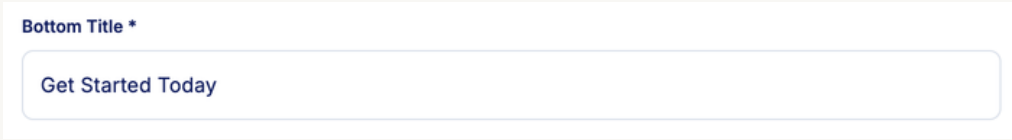
Tu peux mettre ton texte en forme et ajouter des images depuis la barre d'outils.



Troisièmement, relis toute ta page de vente. Est-elle claire visuellement et agréable à parcourir ? Explique-t-elle clairement ce qu'est ton produit et les bénéfices qu'il apporte ? Donnerait-elle envie de s'arrêter et de lire ? Est-elle cohérente avec ta marque et ton message ?

Étape seize

Dans « **Bottom Title** », écris « Commence aujourd'hui ».



Étape dix-sept

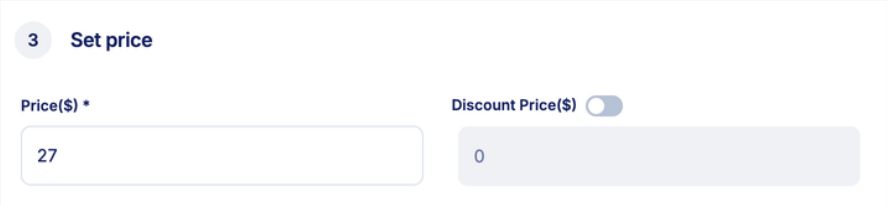
Dans « **Call-to-Action Button** », écris « **Acheter** ».



Étape dix-huit

Dans « **Set Price** », indique le prix auquel tu souhaites vendre ton guide.

⚠️ Afin de protéger la valeur de ce produit, il est fortement recommandé de le vendre 27 € ou plus.

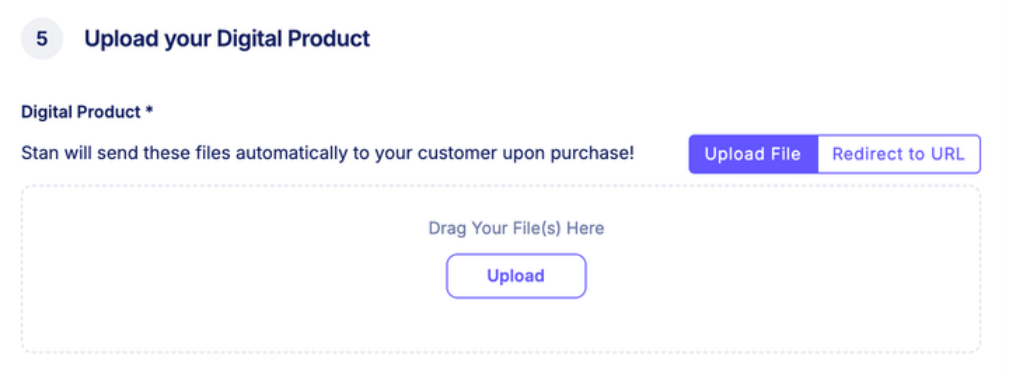


Étape dix-neuf

Dans la section « **Upload Your Digital Product** », ajoute le lien public du sommaire dans lequel tu as remplacé tous les liens produits par les tiens.

- Choisis « Upload File » si tu livres le produit sous forme de PDF.
- Choisis « Redirect to URL » si tu livres le produit via un lien public de consultation.

L'option choisie déterminera la façon dont tes clientes recevront et accéderont à leur produit après l'achat.



Étape vingt

Remonte en haut de l'écran et clique sur « **Options** ».



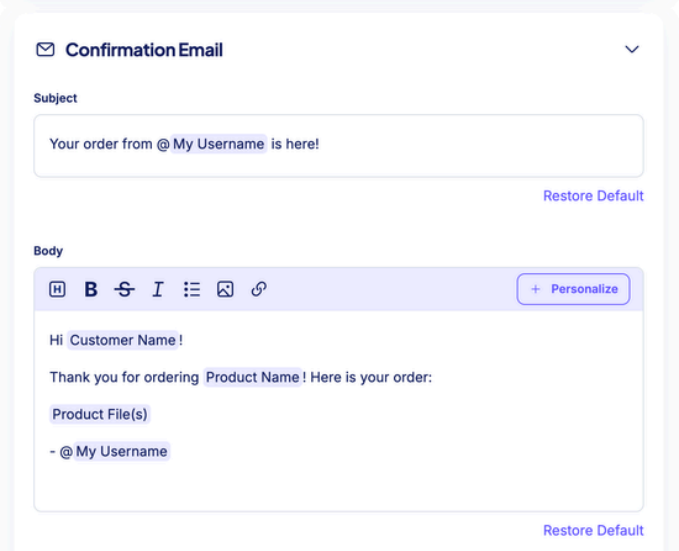
Étape vingt-et-un

Dans « Confirmation Email », tu n'as rien à créer de zéro : Stan Store envoie automatiquement à ta cliente un email contenant l'accès à son produit après l'achat.

Tu peux laisser cet email tel quel et tout fonctionnera correctement. Si tu veux le personnaliser, tu peux modifier l'objet, par exemple « Bienvenue dans [NOM DU PRODUIT] 🎉 », ou adapter le message avec ton ton. C'est entièrement facultatif.

Veille simplement à ne pas supprimer l'élément « **Product File(s)** » dans l'email. C'est lui qui donne à tes clientes accès à leur achat.

Si tu le supprimes par erreur, aucun souci : clique sur l'onglet « Personalize » pour retrouver l'élément « Product File(s) » et le réinsérer dans l'email.



Étape vingt-deux

Clique sur « **Save As Draft** » jusqu'à ce que ton fichier produit soit prêt à être ajouté.

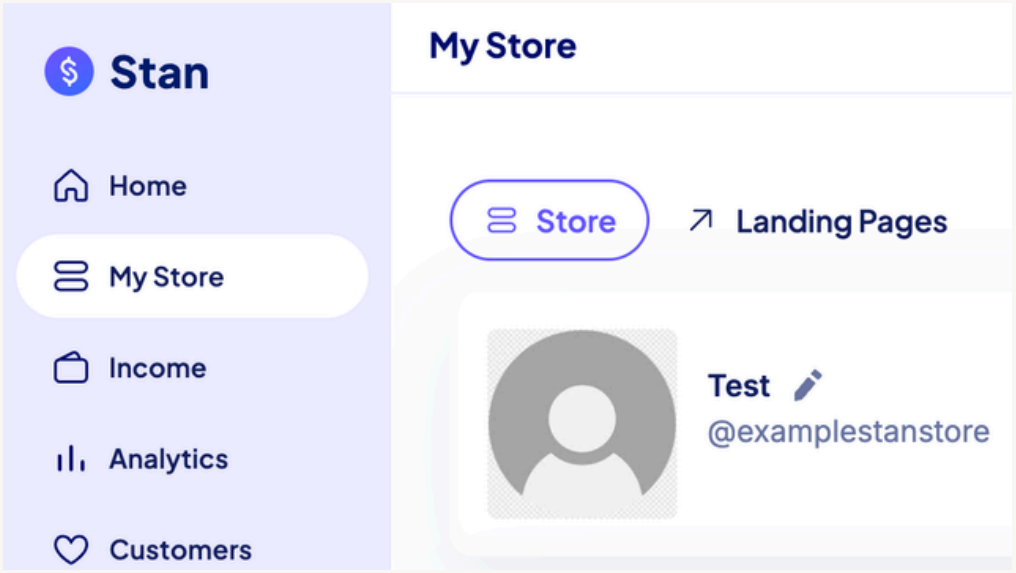
Une fois ta version du guide terminée et téléchargée depuis Canva en suivant les étapes de la Phase 1, importe-la dans Stan Store puis publie ton produit. Il sera alors en ligne.



Étape vingt-trois

Nous allons maintenant personnaliser ta boutique Stan Store.

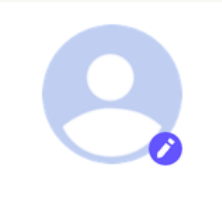
Va dans « My Store », puis clique sur l'icône crayon à côté de ton nom.



Étape vingt-quatre

Clique à nouveau sur l'icône crayon et ajoute la photo de profil de ton choix.

Il peut s'agir d'une photo de toi, d'un logo ou d'une image stock faceless. Canva en propose de nombreuses gratuitement.



Étape vingt-cinq

Redimensionne ta photo de profil jusqu'à ce qu'elle soit bien cadrée. Quand le résultat te convient, clique sur « **Use this photo** ».

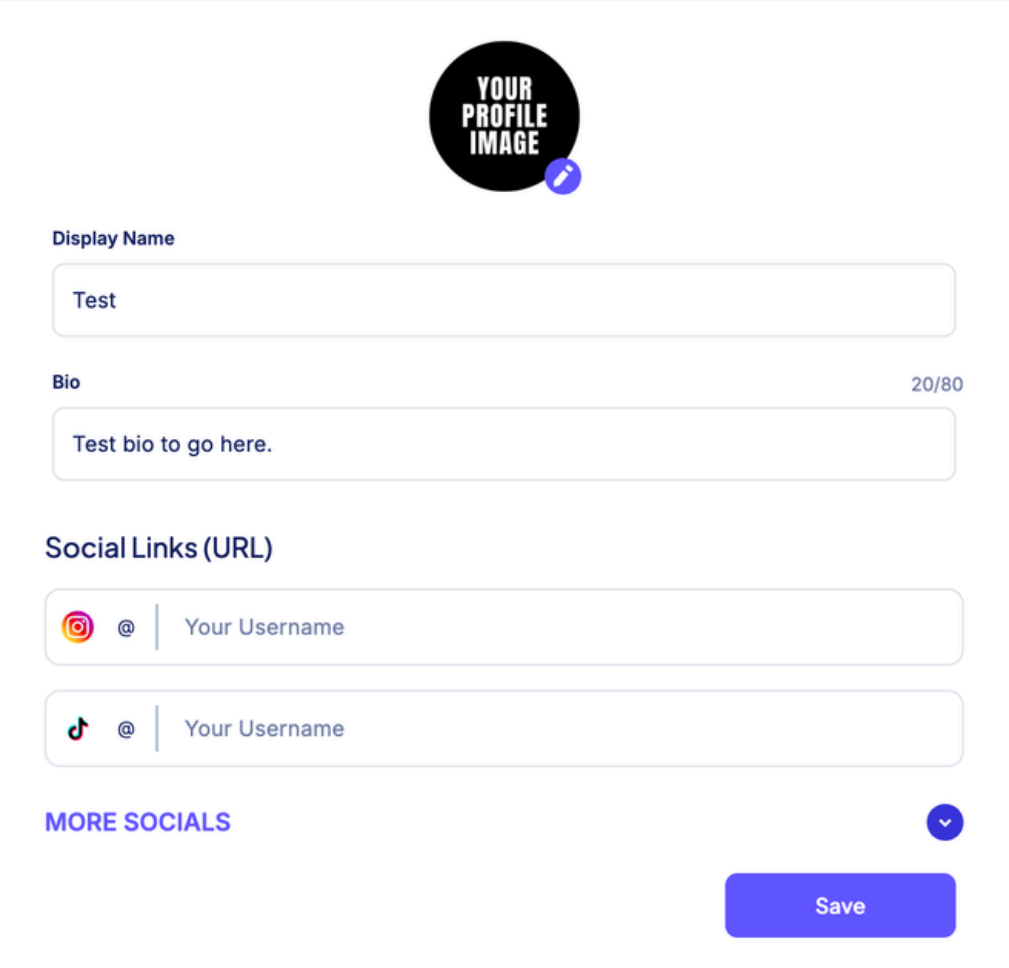


Étape vingt-six

Si tu souhaites ajouter une courte bio, tu peux la renseigner ici.

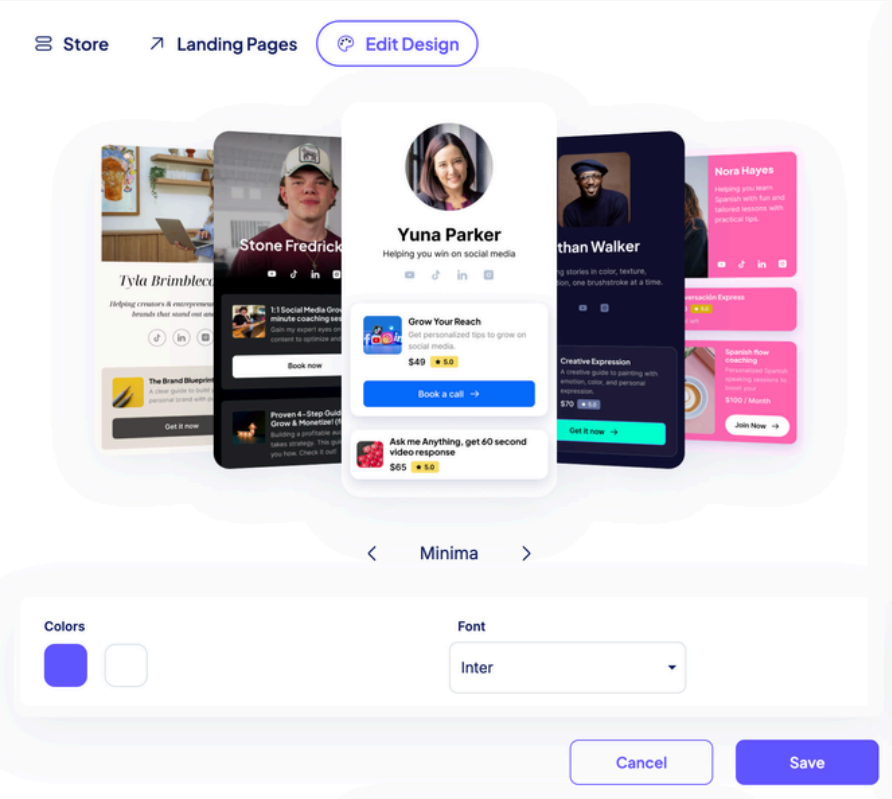
Si tu as déjà créé les comptes de réseaux sociaux de ton business, ajoute-les maintenant. Sinon, laisse cette partie vide et reviens la compléter après avoir configuré ton Instagram.

Clique sur « **Save** » lorsque cette section te convient.



Étape vingt-sept

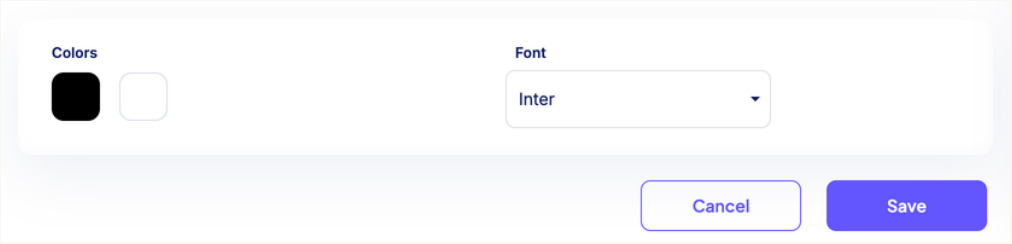
Clique maintenant sur l'onglet « **Edit Design** » et parcours les différents styles jusqu'à en trouver un qui te plaît.



Étape vingt-huit

Adapte ensuite les couleurs à ta marque et choisis une police claire et facile à lire sur mobile, puisque la majorité de tes clientes consulteront ta page de vente depuis leur téléphone.

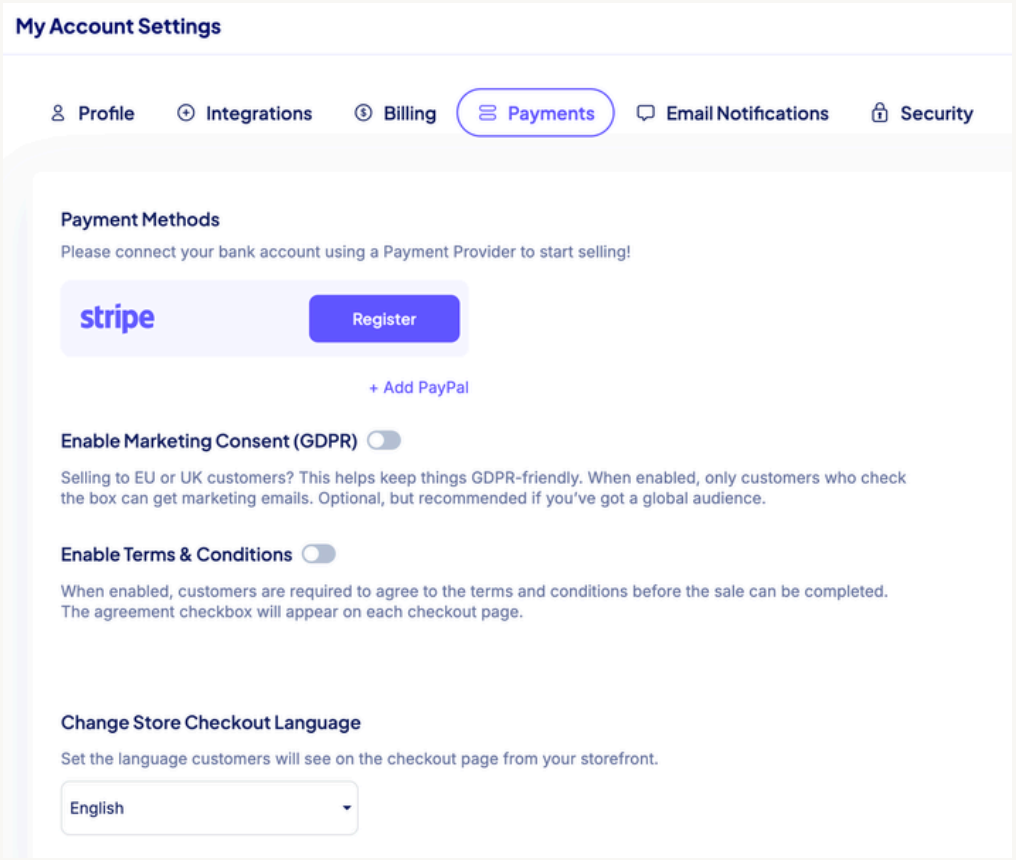
Lorsque le résultat te convient, clique sur « **Save** ».



Étape vingt-neuf

Il est maintenant temps de configurer les paiements.

Clique sur « **Settings** », puis « **Payments** » et sélectionne « **Register** » pour connecter un compte Stripe. Cette partie concerne tes informations personnelles : suis simplement les étapes affichées à l'écran.



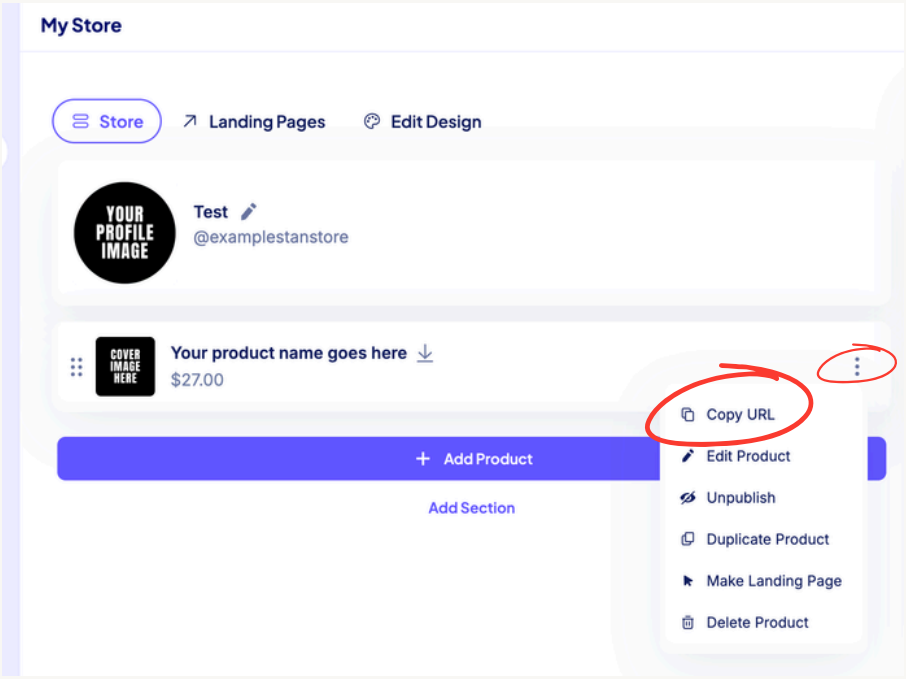
Tu trouveras **ici** davantage d'informations sur la connexion de Stripe et PayPal à ta boutique.

Clique ici pour connaître les pays dans lesquels Stripe est disponible. Si ton pays n'est pas pris en charge, tu devras utiliser PayPal.

Étape trente

Pour trouver le lien de ton produit, va dans « **My Store** », clique sur le menu à trois points à côté du produit puis sélectionne « **Copy URL** ».

C'est ce lien que tu utiliseras pour envoyer les personnes vers ton produit : lorsqu'elles cliqueront dessus, elles arriveront DIRECTEMENT sur ta page de vente !



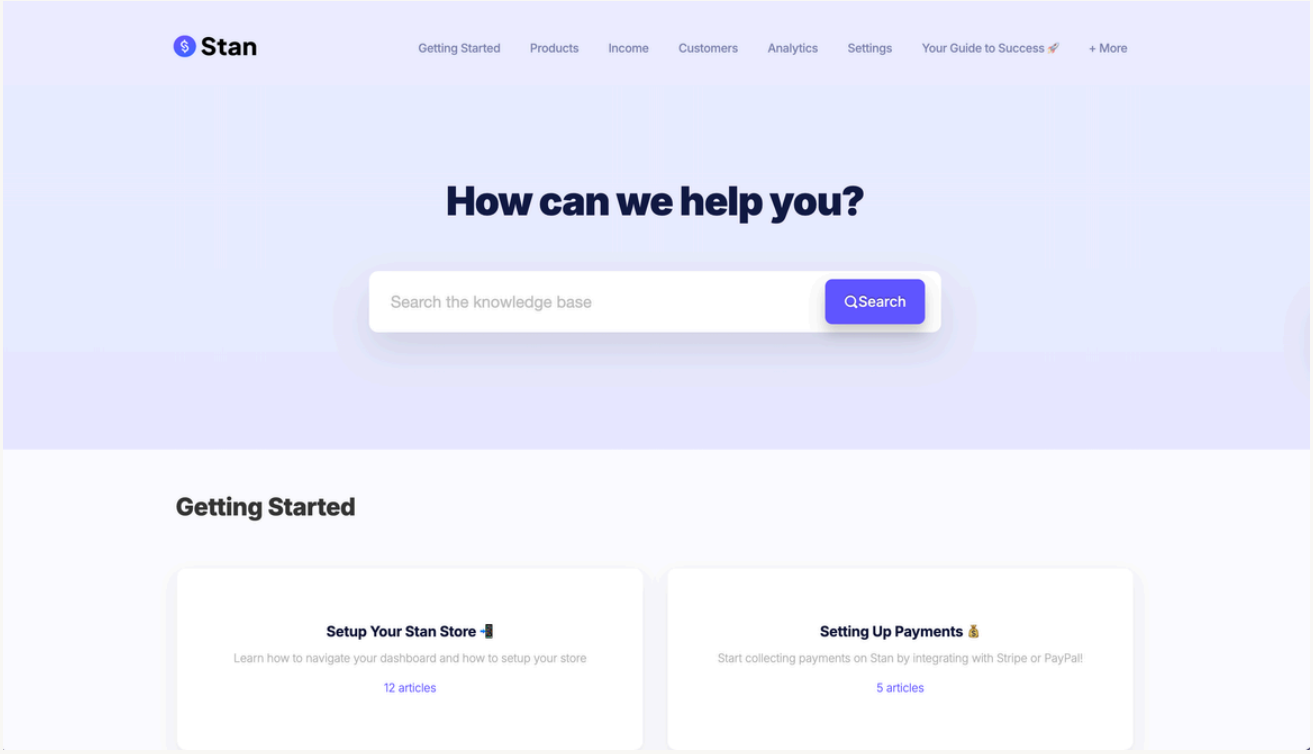
Étape trente-et-un

Si tu souhaites devenir affiliée Stan Store et toucher un pourcentage sur chaque personne qui s'inscrit via ton lien, tu peux en savoir plus sur leur programme de parrainage **ici.**

BESOIN D'AIDE AVEC STAN STORE ?

Tu peux accéder **ici** aux ressources d'aide de Stan Store.

L'adresse email de leur équipe support est : **friends@stanwith.me**



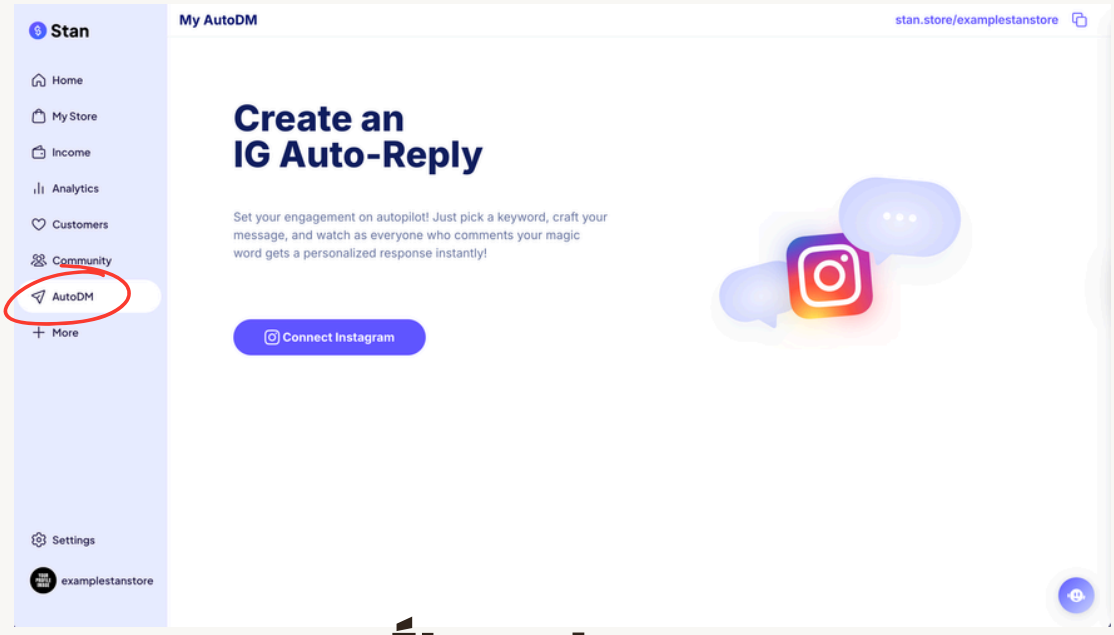
PHASE 03

CONFIGURER TON AUTO DM

À la fin de cette phase, ton AutoDM sera configuré. Il s’agit d’une réponse automatique envoyée lorsqu’une personne commente le mot-clé que tu as choisi sous ton Reel.

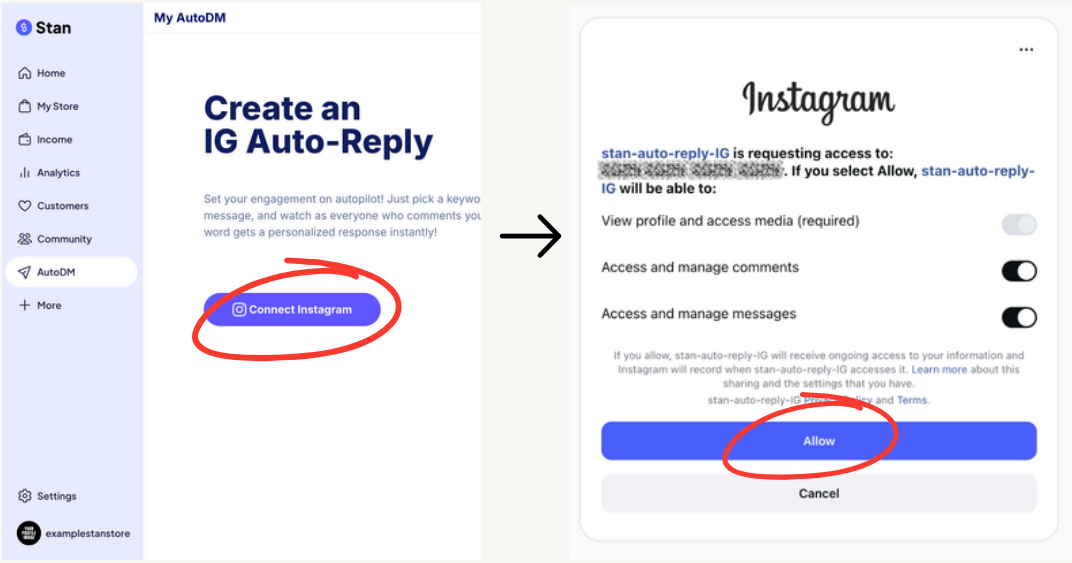
Étape une

Retourne dans Stan Store puis clique sur « **Auto DM** » dans le menu de gauche. Si l'option n'apparaît pas, clique sur « + More » puis active AutoDM dans le menu.



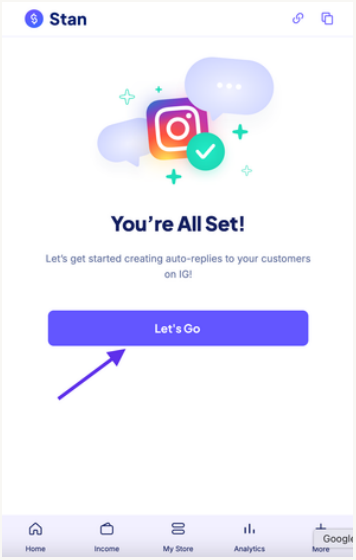
Étape deux

Clique ensuite sur « **Connect Instagram** » et renseigne tes identifiants. Une fenêtre s'ouvrira pour connecter ton compte. Clique bien sur « **Allow** » afin d'accorder les autorisations nécessaires.



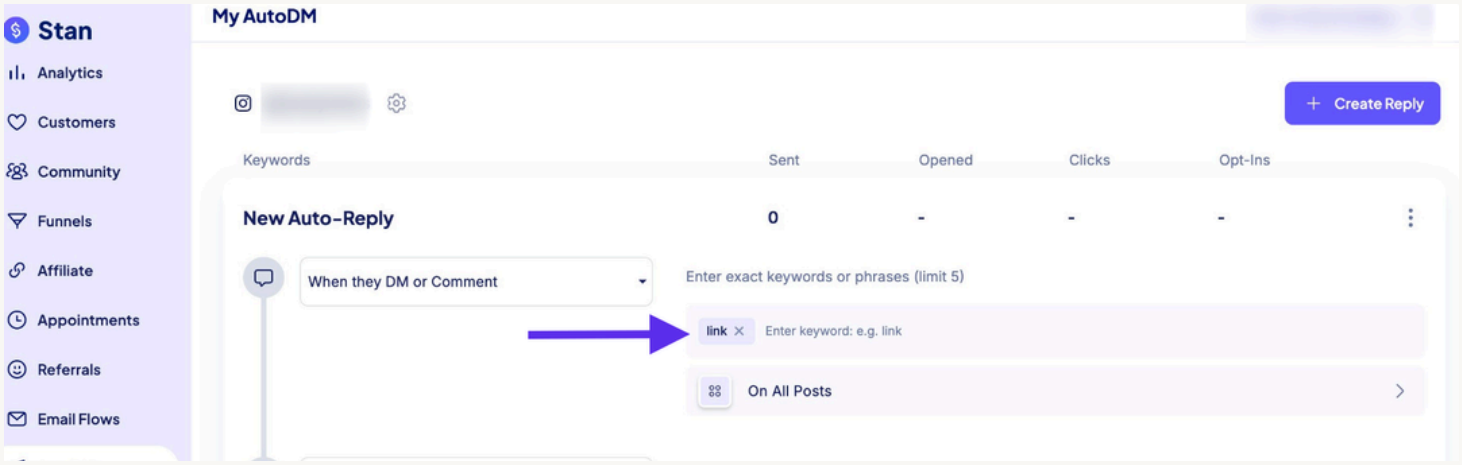
Étape trois

Il est maintenant temps de configurer ton automatisation en cliquant sur « Let’s Go! ».



Étape quatre

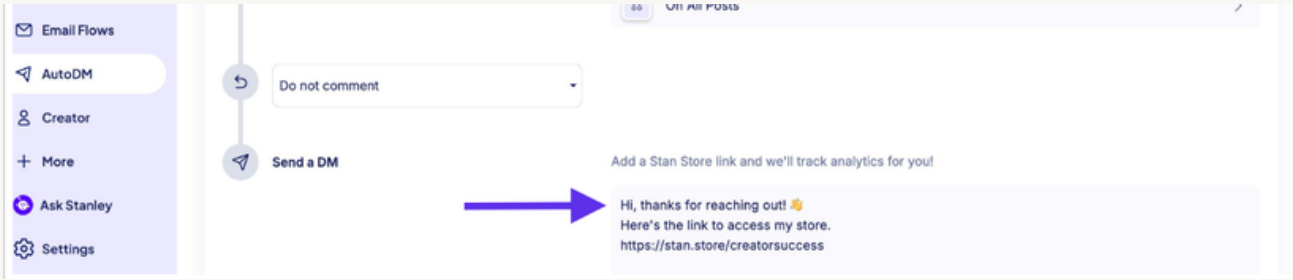
Choisis ton mot-clé unique, par exemple « PDF », qui déclenchera la réponse automatique.



Étape cinq

Dans « **Send a DM** », ajoute le message que ta cliente recevra lorsqu'elle enverra ou commentera ton mot-clé. Ajoute le lien de ta boutique Stan Store à la fin. Tu peux personnaliser ce message afin qu'il corresponde davantage à ton ton et crée plus de connexion avec ton audience.

Exemple de réponse :
« Coucou, voici le lien du PDF dont je te parlais. Il t'explique comment gagner de l'argent sur instagram et inclut des droits de revente, donc tu peux également le vendre 💸 Si tu as des questions, n'hésite pas, je serai ravie de t'aider ! [AJOUTE ICI TON LIEN STAN STORE] »



Étape six

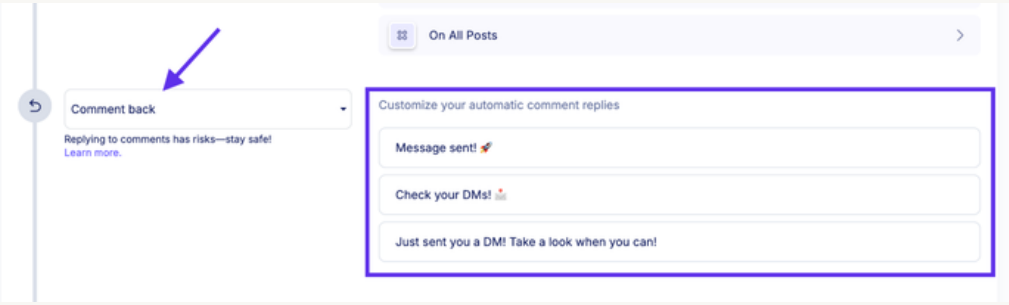
Configure ensuite l'Auto DM pour qu'il fonctionne sur tous tes posts en cliquant sur « **On All Posts** » puis « **Enable for All Posts** ».



Étape sept

Si tu souhaites que Stan Store réponde automatiquement aux commentaires laissés sous tes posts Instagram, active « **Comment Back** », puis personnalise les réponses.

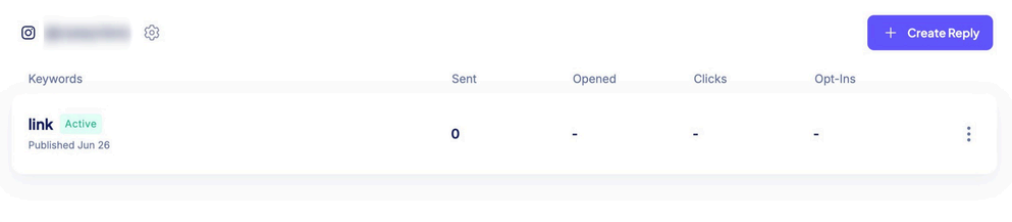
IMPORTANT
Si tu actives les réponses automatiques aux commentaires, le risque d'être identifié comme un bot peut être plus élevé. Pour limiter ce risque, prévois plusieurs variantes de réponses différentes.



Étape huit

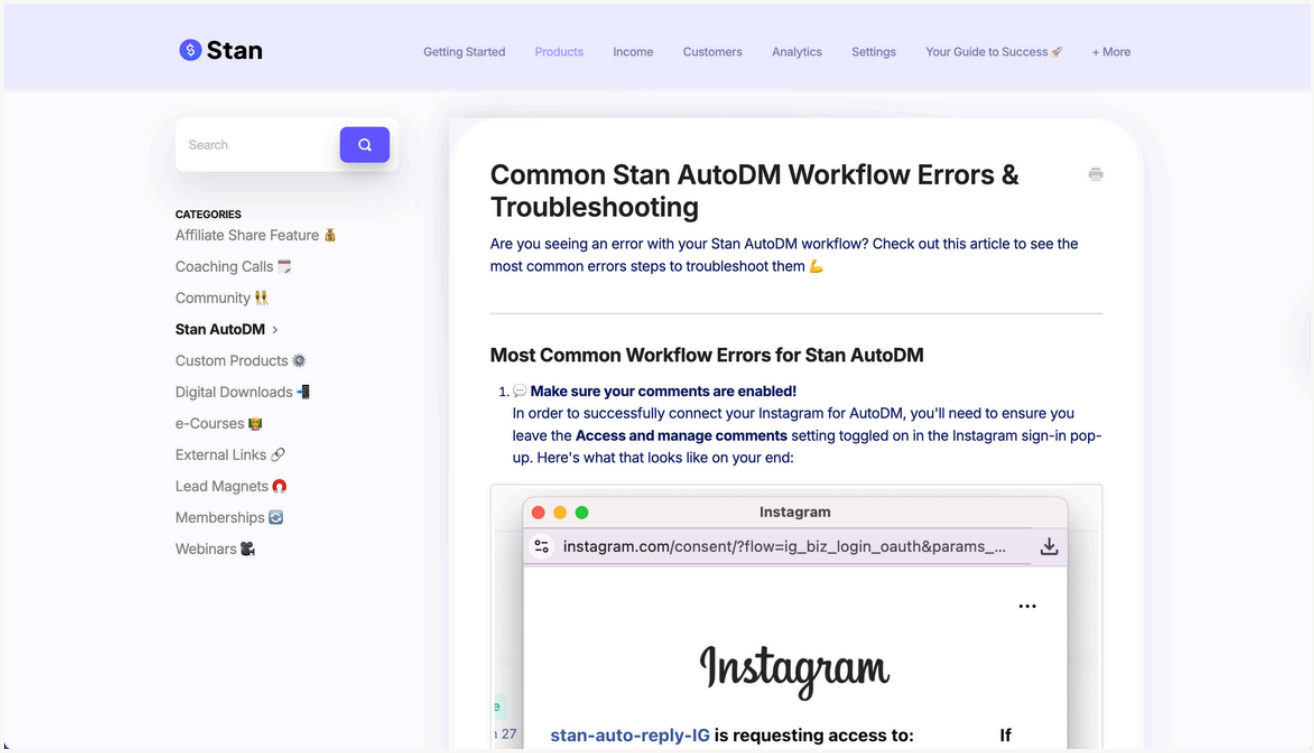
Clique sur « **Publish** » : ton AutoDM est configuré.

Une fois publié, tu devrais voir l'écran ci-dessous.



BESOIN D'AIDE AVEC TON STAN AUTODM ?

Si ton automatisation Stan AutoDM affiche une erreur, tu peux consulter les problèmes les plus fréquents et leurs solutions en **cliquant ici.**



LA PROCHAINE ÉTAPE T'APPARTIENT

Tu viens d'apprendre comment créer et développer une page faceless.

Maintenant, c'est à toi de passer à l'action.

N'attends pas que tout soit parfait. Commence à publier, apprends en avançant et reste constante. Chaque post t'apprend quelque chose et chaque étape te rapproche de ta première vente.

Rappelle-toi : tu n'as pas besoin d'une grosse audience, de plusieurs années d'expérience ni de systèmes compliqués. Tu as simplement besoin de tester et d'avancer.

Tu as tout ce qu'il faut pour commencer.

À toi de jouer!

Tu peux le faire !

MASTER RESELL RIGHTS - DROITS DE REVENTE

Une licence non exclusive et révocable vous est accordée pour modifier, utiliser et revendre ce produit conformément aux conditions énoncées ci-dessous.

Droits de modification

✅ Vous pouvez éditer, renommer, modifier et personnaliser le contenu du produit.
✅ Vous pouvez modifier la mise en page, le formatage, le titre et le texte.
✅ Vous devez changer l'image de couverture avant de revendre le produit.

Droits de revente

✅ Vous pouvez vendre ce produit et conserver 100 % des bénéfices.
✅ Vous pouvez accorder des droits de revente en pleine propriété à vos acheteurs.
✅ Vous pouvez autoriser vos acheteurs à accorder des droits de transfert à leurs propres acheteurs.

⚠️ **Afin de préserver la valeur de ce produit**, il est fortement recommandé de le vendre à 27 € ou plus.

Vous devez respecter les conditions suivantes :

❌ Vous ne devez PAS distribuer ce produit gratuitement, y compris sur des sites proposant des cadeaux, des offres promotionnelles ou des téléchargements gratuits.
❌ Vous ne devez PAS inclure ce produit en tant que bonus gratuit, incitation ou cadeau associé à une autre offre.

Application de la licence

Le non-respect de ces conditions entraînera la résiliation immédiate de votre licence. En cas de résiliation, vous devez immédiatement cesser toute utilisation, revente et distribution de ce produit.