ACTIVEZ VOTRE MACHINE À REVENUS INSTAGRAM



Générez des ventes d'infoproduits **automatiquement**

AVANT DE COMMENCER

Ce guide est pour toi si…

•tu veux gagnerunpremier revenuavec un produit digital, mais tu ne sais pas par où commencer ;

• tu n'as pas d'audience, pas de budget, et peut-être pas encore d'idée ;

•tu en as marre des promesses du type « 10 000 € par mois sans rien faire ».

Un **ebook**, c'est un petit guide en PDF qui aide quelqu'un à obtenir un résultat précis. Tu le crées **une seule fois**, tu peux le vendre **autant de fois que tu veux**, et il est livré automatiquement : pas de stock, pas d'envoi, pas de frais de port.

Ce guide te montre le chemin complet en 6 étapes, du premier brouillon d'idée à ta première vente. Chaque chapitre se termine par une action à faire **aujourd'hui**. Lis-le avec un carnet : tu vas répondre à des questions sur toi.

> **Ma promesse (honnête)**
> Je ne peux pas te promettre un montant. Personne ne le peut. Ce que je te donne : une méthode claire, testée par de nombreux débutants, et les erreurs à éviter pour ne pas perdre de temps.

Au programme

#	Chapitre	Tu repars avec…
1	Pourquoi un ebook ?	La bonne façon de voir ton futur produit
2	Trouver ton idée	Un sujet précis, pour un public précis La
3	Valider en 48 h	preuve que des gens en ont envie Un
4	Créer l'ebook en un week-end	PDF propre, prêt à vendre
5	Un profil Instagram qui vend	Une bio claire en 3 secondes
6	Attirer, convaincre, vendre	Un rythme de contenu tenable

CHAPITRE 1

Pourquoi un ebook ? (et ce que les gens achètent vraiment)

Unebook est l'un desproduits les plus simples à lancer : il ne coûte presque rien àcréeret tu n'as pas besoin de site compliqué. Mais attention : **les gens n'achètent pas des informations**. Les informations sont gratuites partout. Ils achètent un **résultat**, un **raccourci** ou une **tranquillité d'esprit**.

> **La phrase magique**
> « Je t'aide à **[résultat]** en **[durée]** sans **[obstacle]**. »
> Exemple : « Je t'aide à organiser tes révisions en 15 minutes par jour, sans te sentir débordé. »

Les 4 avantages d'un ebook

- **Créé une fois, venduàl'infini** : letravail est fait une seule fois.
- **Pas de stock ni de livraison** : le fichier arrive tout seul chez l'acheteur.
- **Presque gratuit à lancer** : un ordinateur ou un téléphone, un outil de mise en page, une plateforme de vente.
- **Tu apprends vite** : tu testes une idée en quelques jours, pas en quelques mois.

Ce que ça n'est pas

Ce n'estpas del'argent « automatique ». Le produit est créé une fois, mais **trouver des acheteurs demande du travail régulier** : montrer ton produit, répondre aux questions, recommencer. Le bon côté : ce travail s'apprend, et il s'améliore à chaque essai.

> **À faire aujourd'hui (5 min)**
> Écris ta phrase magique en la complétant avec ton premier jet. Elle sera sûrement mauvaise : c'est normal, on la corrigera au chapitre 2.

CHAPITRE 2

Trouver ton idée : précis, utile, à ta portée

Tu n'as pas besoin d'être un expert reconnu. Tu as besoin d'avoir **une longueur d'avance** sur la personne que tu aides. Quelqu'un qui a 6 mois d'expérience peut aider quelqu'un qui commence aujourd'hui.

Les 3 questions qui font sortir des idées

- **Qu'est-ceque lesgensme demandent souvent?** (conseils, aide, astuces)
- **Quel problème ai-je résolu moi-même ces 2 dernières années ?** (organisation, sport, argent, études, CV, cuisine…)
- **De quoi pourrais-je parler 1 heure sans notes ?**

Rends ton idée précise

Uneidéevaguenesevendpas. Une idée précise parle directement à quelqu'un. Compare :

Trop vague	Précis (ça se vend mieux)
Le sport	Se remettre au sport après 30 ans avec 20 minutes par jour à la maison
Mieux s'organiser	Un planning de révisions pour les étudiants qui procrastinent
Cuisiner	10 repas à moins de 3 € pour étudiants sans cuisine équipée
Gagner de l'argent	Créer son premier ebook en un week-end, sans audience

Le test des 3 critères

- **Un publicprécis** : tu peux décrire la personne en une phrase.
- **Un problème qu'elle ressent déjà** : elle y pense sans que tu lui en parles.

- **Un résultat mesurable** : elle saura si ça a marché (« en 7 jours », « 10 repas », « 1 CV prêt »).

À faire aujourd'hui (15 min)

Écris 5 idées, passe-les au test des 3 critères, garde la meilleure. Réécris ta phrase magique avec cette idée.

CHAPITRE 3

Valider en 48 h, avant d'écrire une seule page

L'erreur la plus coûteuse : passer 3 semaines à écrire un ebook que personne n'attendait. La solution : **tester l'envie avant de créer**. Voici la méthode en 4 étapes.

Étape	Ce que tu fais	Ce que tu cherches
1. Écouter	Cherche 5 comptes qui parlent à ton public. Lis les commentaires sous leurs posts.	Les questions qui reviennent, les galères répétées.
2. Demander	Pose la question en story ou sur Threads : « C'est quoi ton plus gros blocage pour [résultat] ? »	Au moins 5 réponses concrètes avec leurs propres mots.
3. Proposer	Annonce : « Je prépare un mini-guide pour [résultat]. Tu le veux ? Réponds OUI. »	5 « oui » = feu vert. Moins de 2 = change l'angle.
4. Reprendre leurs mots	Note les phrases exactes que les gens utilisent.	Ce sont tes futurs titres et accroches.

Un message prêt à copier

« Je prépare un mini-guide pour [résultat] sans [obstacle]. Avant de le finir, j'aimerais savoir : quel est ton plus gros blocage aujourd'hui ? Je réponds à tout le monde. »

Et si personne ne répond ?

Ce n'est pas un échec, c'est une information. Soit ton audience est encore trop petite (commente chez d'autres comptes, échange avec 10 personnes en message privé), soit ton idée n'est pas assez précise. Reviens au chapitre 2 et reformule.

Tu veux la méthode complète pour trouver tes premiers acheteurs sur Instagram ? Elle est dans mon guide « Comment vendre des ebooks sur Instagram ». → LE GUIDE

CHAPITRE 4

Créer ton ebook en un week-end

Unbon ebook de départ fait**10à20pages**.Pluscourtetplusutilebatplus long et plus flou. Les gens veulent **faire**, pas lire un roman.

La structure qui marche

- **Une couverture claire** avec la promesse (ta phrase magique) en titre.
- **Une introduction courte** : pour qui est le guide, ce que la personne obtiendra.
- **3 à 5 chapitres actionnables** : chacun se termine par « À faire maintenant ».
- **Une check-list** récapitulative d'une page.
- **Une conclusion** avec la prochaine étape (un lien, un autre produit, un contact).

ChatGPT : un assistant, pas un auteur

Utilise l'IA pour **aller plus vite**, pas pour tout écrire à ta place. Un texte 100 % généré sonne creux : tes lecteurs le sentent. Ajoute toujours **tes exemples, tes erreurs, ton vécu**. Deux demandes utiles :

> **Prompt 1 : le plan**
>
> « Je veux créer un ebook de 12 pages pour [public] qui veulent [résultat]. Propose-moi un plan en 5 chapitres, chacun avec un objectif et une action concrète à faire. »

> **Prompt 2 : la relecture**
>
> « Voici mon texte. Rends-le plus simple, avec des phrases courtes, sans jargon, mais garde mon ton et mes exemples. »

La mise en page sur Canva

- **1 police, 2 couleurs** maximum. Simple = professionnel.
- **Beaucoup de blanc** : une page aérée se lit mieux sur téléphone.
- **Une couverture soignée** : c'est ta vitrine, elle fait 80 % de l'effet.
- Exporte en **PDF**, puis relis-le sur ton téléphone avant de publier.

Quel prix ?

Pour un premier ebook, vise entre **7 et 15 €**. L'objectif n'est pas de t'enrichir, c'est d'obtenir **tes premiers acheteurs** et leurs retours. Tu pourras augmenter ensuite.

> **À faire ce week-end**
>
> Samedi : plan + écriture. Dimanche : relecture, mise en page Canva, export PDF. Un ebook terminé et imparfait vaut mieux qu'un ebook parfait jamais publié.

CHAPITRE 5

Un profil Instagram qui vend (la règle des 3 secondes)

Quandquelqu'unarrive surton profil, il décideen **3 secondes** s'ilresteou s'ilpart.Tonprofildoit répondre à 3 questions : **pour qui ? quel résultat ? que faire maintenant ?**

La bio en 3 lignes

Ligne	Rôle	Exemple
1	Pour qui + résultat	J'aide les étudiants à réviser sans stress
2	Preuve ou méthode	Méthode simple, 15 min par jour
3	Action	Télécharge le guide ↓

La check-list du profil

- **Photo claire**, visage ou logo lisible en petit.
- **Nom de compte** qui dit ce que tu fais (mot-clé de ta niche dans le nom).
- **Un seul lien** : ton produit ou ta page d'inscription. Pas 5 liens.
- **Stories à la une** : « Mon guide », « Questions », « Retours ».
- **3 à 6 publications épinglées** qui expliquent ton sujet, pas juste des citations.

> **Le piège classique**
>
> Poster tous les jours avec un profil flou. Si ta bio ne dit pas ce que tu proposes, personne ne cliquera, même avec 100 000 vues.

Je te montre exactement comment structurer ton profil et tes publications pour vendre dans « Comment vendre des ebooks sur Instagram ». → **LE GUIDE**

CHAPITRE 6

Attirer, convaincre, vendre : le contenu qui marche

Uneaudiencede qualitéseconstruitavecdela**confiance**,pasavecdesabonnésfantômes.Pour cela, alterne trois types de contenus.

Type	But	Exemple
Attirer	Faire s'arrêter la personne qui scrolle	« Ton ebook ne se vend pas parce que tu vends un sujet, pas un résultat. »
Convaincre	Prouver que tu sais de quoi tu parles	Un carrousel de 5 étapes, un avant/après, ton parcours du jour
Inviter	Proposer la suite, sans forcer	« J'ai fait une check-list gratuite. Lien en bio. »

Le bon rythme

3 publications de qualité par semaine, c'est mieux que 10 posts en 3 jours puis plus rien. La confiance vient de la **régularité**. Choisis un rythme que tu peux tenir 3 mois.

Les 3 règles d'engagement

- **Réponds à tous les commentaires et messages**, avec une vraie réponse personnalisée.
- **Commente chez d'autres comptes** de ta niche : 15 minutes par jour, avec de la vraie valeur.
- **Pose des questions** : les réponses te donnent tes prochains contenus.

Ne dépends pas d'un seul réseau

Les algorithmes changent. Propose un **cadeau utile** (check-list, mini-guide) en échange d'une adresse e-mail : tu gardes ainsi le contact avec ceux qui s'intéressent vraiment à toi, même si ton compte ralentit.

Analyse ce qui marche

Chaque semaine, regarde tes **sauvegardes, partages et messages privés** : ce sont les meilleurs signes d'intérêt, bien plus que les « j'aime ». Fais plus de ce qui marche, arrête ce qui n'a rien donné.

BONUS

Les 6 erreurs de débutant à éviter

- **Écrire avant devalider** : tutestesd'abord l'envie (chapitre 3).
- **Viser tout le monde** : un public précis vend mieux qu'un public large.
- **Copier les captures de revenus des autres** : montre tes vrais chiffres, même petits.
- **Promettre un gain garanti** : c'est mal vu des gens, et souvent encadré par la loi.
- **Abandonner après 1 semaine** : les premiers résultats arrivent avec la répétition.
- **Ne rien proposer à la fin** : chaque contenu doit avoir une suite logique.

Ton plan d'action sur 7 jours

Jour	Action
1	Écrire ta phrase magique et choisir ta cible
2	Poser la question en story ou sur Threads, lire les réponses
3	Annoncer ton mini-guide et compter les « oui »
4	Écrire le plan, rédiger le premier chapitre
5	Terminer l'écriture, relire
6	Mise en page Canva, export PDF, couverture
7	Optimiser ta bio, mettre ton produit en ligne, publier ton premier post

ET MAINTENANT ?

Tu as les bases. Passons à la vente.

Si tu aslu ce guidejusqu'ici,tusaismaintenant**trouveruneidée**,la**valider**,**créer ton ebook** et préparer ton **profil**.

Il reste la partie qui fait la différence : **vendre ton ebook sur Instagram**. C'est exactement l'objet de mon guide complet :

« Comment vendre des ebooks sur Instagram »

Dedans, on va plus loin sur :

- la méthode pas à pas pour vendre ton ebook sur Instagram ;
- comment transformer tes publications et ta bio en acheteurs ;
- comment répondre aux messages et conclure sans forcer ;
- ce qu'il faut mesurer pour savoir quoi améliorer.

→ **Vends ton premier ebook sur Instagram — sans jamais montrer ton visage.**

Une question ? Écris-moi en message privé : je réponds à tout le monde.

Merci d'avoir lu jusqu'au bout. Si ce guide t'a aidé, partage-le à quelqu'un qui veut se lancer.