



PACK JE M'ÉMANCIPE - 47€

eBOOK COMPLET

Créer des revenus *complémentaires en ligne*

pour parent solo

Construire une liberté financière, étape par étape,
sans sacrifier sa vie de famille.



Mindset



Plateformes



Produits



Audience



Revenus



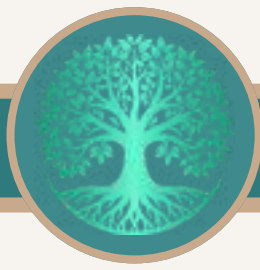
Organisation



Lancer

7 chapitres · Exercices pratiques · Exemples concrets · Plan d'action

Créer des revenus complémentaires en ligne · Pack Je m'émancipe



Copyright



© Next Step Digital – Johanna

Ce livre est destiné à un usage personnel uniquement.

Toute reproduction ou diffusion sans autorisation est interdite.



AVANT DE COMMENCER

Ce livre est pour toi

Tu gères seul.e ta famille, ton logement, ton travail, et tes émotions. Et quelque part au fond de toi, il y a cette idée qui revient : et si tu pouvais créer quelque chose à toi ? Quelque chose qui rapporte, même quand tu dors ?

Ce livre n'est pas un manuel pour millionnaires. C'est un guide pragmatique pour les parents solos qui veulent construire un revenu supplémentaire en ligne, avec les contraintes qui sont les leurs : peu de temps, peu d'argent à investir, et une énergie précieuse à préserver.

On commence maintenant. Avec ce que tu as. Là où tu es.

Ce guide est organisé en 7 chapitres progressifs. Chacun peut être lu indépendamment, mais ils sont conçus pour se suivre logiquement — du mindset jusqu'au lancement de tes premiers revenus.

AU SOMMAIRE

- 01 Le mindset du parent solo entrepreneur
- 02 Les meilleurs revenus complémentaires en ligne
- 03 Créer ton premier produit digital
- 04 Construire ton audience sans se ruiner
- 05 Les revenus passifs : mythe ou réalité ?
- 06 S'organiser quand on n'a pas de temps
- 07 Lancer, apprendre, ajuster

« Tu n'as pas besoin d'être un expert pour commencer. Tu as besoin de commencer pour devenir un expert. »

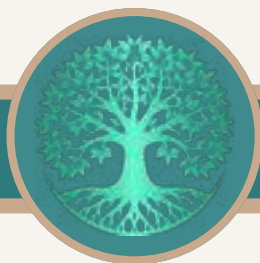


CHAPITRE 01

Le mindset du parent solo entrepreneur

Ce que tu dois croire avant de commencer





CHAPITRE 1

Le mindset du parent solo entrepreneur

Avant de parler de stratégie, d'outils ou de revenus, il y a quelque chose de plus fondamental à poser : la façon dont tu te perçois. Parce que le plus grand obstacle à la création de revenus en ligne, ce n'est pas la technique. C'est la voix dans ta tête qui dit que ce n'est pas pour toi.

Les 3 croyances qui freinent les parents solos

"Je n'ai pas le temps." — "Je ne suis pas assez qualifié·e." — "C'est trop risqué avec des enfants à charge." Ces trois phrases sont des mensonges que nous allons démanteler maintenant.

"Je n'ai pas le temps"

La vérité : tu n'as pas besoin de 40 heures par semaine pour commencer. Des études montrent que 5 à 10 heures hebdomadaires suffisent pour lancer un projet digital viable en 3 à 6 mois. Ce n'est pas une question de temps disponible — c'est une question de temps protégé.

Un parent solo qui dégage 45 minutes par soir, 5 jours sur 7, génère plus de 180 heures de travail productif par an. C'est largement suffisant pour créer un produit, construire une audience, et générer ses premières ventes.

CONSEIL

Identifie tes deux créneaux de 45 minutes par semaine où tu peux travailler sans interruption. Soir après couchage des enfants ? Pause déjeuner ? Ces créneaux deviennent sacrés.

"Je ne suis pas assez qualifié·e"

Tu n'as pas besoin d'être expert pour enseigner. Tu as besoin d'avoir un niveau d'avance sur ton audience cible. Si tu sais faire quelque chose mieux que 80% de la population — cuisine, organisation, comptabilité, jardinage, droit, langues — tu as matière à créer un produit.

De plus, ton vécu de parent solo est lui-même une expertise. Tu sais gérer des crises, prioriser, fonctionner avec peu, jongler entre des rôles opposés. Ces compétences ont une valeur énorme.

EXERCE-TOI : TON INVENTAIRE DE COMPÉTENCES

- Qu'est-ce que tu fais mieux que la plupart des gens autour de toi ?
- Quelle question t'est posée plus de 3 fois par des proches ?
- Qu'as-tu appris ces 2 dernières années que d'autres aimeraient apprendre ?

.....

.....

.....

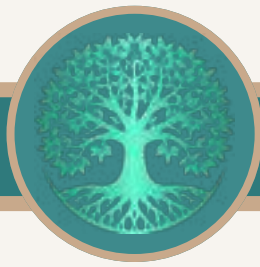
"C'est trop risqué"

La bonne nouvelle : créer un revenu en ligne ne nécessite quasiment aucun investissement financier. Contrairement à un commerce physique, tu n'as pas besoin de stock, de local, de personnel. Les plateformes gratuites sont légion. Le risque principal, c'est du temps — pas de l'argent.

Et même si ton premier projet ne marche pas comme prévu, tu auras appris des compétences — marketing, création de contenu, vente — qui se transfèrent à n'importe quel projet suivant.

« J'ai lancé mes premières formations en ligne entre 22h et minuit, quand mes deux filles dormaient. En 8 mois, ça représentait 400 € de revenus supplémentaires par mois. Pas de quoi arrêter de travailler, mais de quoi souffler. »

— Camille, 34 ans, maman solo



La règle des petits pas

L'erreur la plus commune est de vouloir tout planifier avant de commencer. Le mindset entrepreneur, c'est l'inverse : commencer pour apprendre. Les meilleures décisions se prennent avec des données réelles, pas avec des hypothèses.

« Tu n'as pas à voir tout l'escalier. Tu as juste à faire le premier pas. »



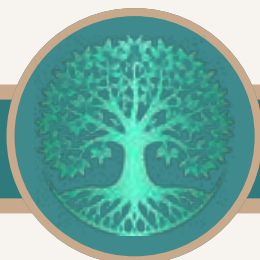


CHAPITRE 02

Les meilleurs revenus en ligne complémentaires

Tour d'horizon des opportunités accessibles aux parents solos





CHAPITRE 2

Les meilleurs revenus complémentaires en ligne

Il existe des dizaines de façons de gagner de l'argent en ligne. Mais toutes ne sont pas adaptées à un parent solo avec peu de temps et des contraintes familiales. Voici les modèles les plus accessibles, classés par temps de mise en œuvre et potentiel de revenus.



Formation en ligne (cours, ateliers) 200–2000 €/mois

Créer une fois, vendre indéfiniment. Idéal pour les experts d'un domaine. Peut se faire en vidéo, audio ou PDF.

3–6 mois pour lancer · Intermédiaire



Ebooks et guides PDF

100–800 €/mois

Format accessible, peut se vendre sur ton site, Gumroad, Amazon KDP. Pas besoin de caméra ni de studio.

2–6 semaines pour créer · Facile



Templates et ressources créatives 150– 1 500€/mois

Templates Notion, Canva, Excel, planners. Se vendent en automatique une fois créés.

1–3 semaines · Facile à intermédiaire



Freelance rédaction / traduction / graphisme 400–3000 €/mois

Revenus rapides mais actifs— tu vends ton temps. Excellent point de départ pour financer les autres projets.

Dès la 1re semaine · Facile

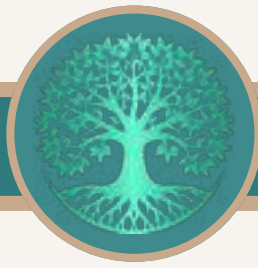


Affiliation

50–500 €/mois

Recommander des produits existants et toucher une commission. Nécessite une audience, même petite.

3–6 mois pour des résultats · Intermédiaire



Coaching
Support

Coaching ou accompagnement

500–3000 €/mois

Vendre ton expertise en séances individuelles ou en groupe. Très rémunérateur mais demande une présence active.

Résultats rapides si réseau · Avancé

LE MODÈLE IDÉAL POUR PARENT SOLO

Le combo gagnant : 1 produit passif (ebook ou formation) + 1 service actif (freelance ou coaching).

Le service actif génère des revenus immédiats pendant que tu construis ton produit passif. Quand le produit est lancé, tu réduis progressivement le service si tu le souhaites.

Choisir son premier modèle

La règle d'or : commence par ce qui est le plus rapide à lancer, pas par ce qui est le plus rentable en théorie. Un ebook à 15 € vendu dans 3 semaines vaut mieux qu'une formation à 300 € qui n'existe pas encore dans 6 mois.

QUEL MODÈLE POUR TOI ?

- Note tes 3 compétences principales :
- De ces 3, laquelle pourrait aider quelqu'un immédiatement ?
- Cette compétence se vend-elle mieux en produit (ebook, formation) ou en service (coaching, freelance) ?
- Combien d'heures par semaine peux-tu consacrer à ce projet les 3 premiers mois ?

.....
.....
.....
.....

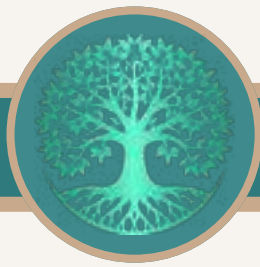


CHAPITRE 03

Créer ton premier produit digital

De l'idée à la vente en moins de 30 jours





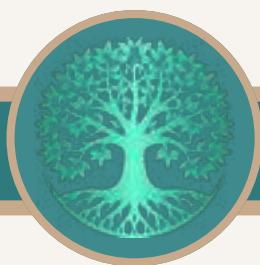
CHAPITRE 3

Créer ton premier produit digital

Un produit digital est tout fichier ou accès qui peut être vendu et livré en ligne automatiquement. Sa grande force : tu le crées une fois et il peut se vendre indéfiniment, même quand tu dors.

Les 4 types de produits digitaux accessibles

- 1 L'ebook ou guide PDF**
Le plus rapide à créer. Peut être rédigé en Word ou Canva, converti en PDF, vendu sur Gumroad ou ton site. Idéal pour une première expérience de vente en ligne.
- 2 Le mini-cours vidéo**
5 à 10 vidéos de 10-20 minutes sur un sujet précis. Hébergé sur Teachizy, Podia ou Systeme.io. La caméra n'est pas obligatoire — un écran enregistré fonctionne très bien.
- 3 Le template ou modèle**
Tableur de budget, planificateur Notion, kit Canva, modèle de CV... Ce qui te fait gagner du temps dans ta vie peut en faire gagner à d'autres.
- 4 Le workbook ou carnet de travail**
Un PDF interactif avec exercices, espaces à compléter, outils pratiques. Très apprécié et facilement perçu comme premium malgré un coût de création faible.



Créer un produit en 4 étapes

- 1 Valide ton idée avant de créer**
Avant de passer des semaines à créer, demande à 5 personnes de ta cible : "Achèteriez-vous un guide sur [sujet] à [prix] ?" Une pré-vente ou même une liste d'intérêt suffit.
- 2 Définis le résultat concret que tu offres**
Ton produit doit promettre un résultat précis. Non pas "apprendre à cuisiner" mais "préparer 5 repas équilibrés pour la semaine en 2 heures le dimanche".
- 3 Crée le contenu minimum viable**
Pas besoin d'une encyclopédie. Un ebook de 20 pages bien conçu se vend mieux qu'un PDF de 100 pages mal structuré. Vise la densité, pas le volume.
- 4 Mets en place une page de vente simple**
Gumroad, Stan Store ou une simple page Notion suffisent pour commencer. Le canal de vente peut évoluer — ce qui compte, c'est d'être vendable aujourd'hui.

LES OUTILS GRATUITS POUR CRÉER

- Canva — design de couvertures, mises en page d'ebooks, création de visuels, PDF, présentations
- Google Docs / Word — rédaction et export PDF
- Loom ou OBS — enregistrement d'écran pour vidéos
- Notion — création de templates, workbooks, organisation, rédaction, base de données clients
- Gumroad ou Payhip (gratuit) — plateforme de vente gratuite (commission 10%)
- Systeme.io — tunnel de vente + emailing (gratuit jusqu'à 2000 contacts)
- Substack (gratuit) — newsletter gratuite avec option payante intégrée
- Zoom (gratuit jusqu'à 40 min) — sessions de coaching en ligne
- Calendly (gratuit) — prise de rendez-vous automatisée
- Instagram / LinkedIn / TikTok — visibilité sans budget publicité

CONSEIL

Fixe le prix de ton premier produit entre 15 et 47 €. Pas trop bas (dévalorisant), pas trop haut (barrière pour un premier produit). 27 € est souvent le sweet spot pour un ebook ou mini-guide.

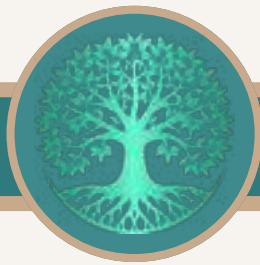


CHAPITRE 04

Construire ton audience sans se ruiner

Les stratégies gratuites qui fonctionnent vraiment





CHAPITRE 4

Construire ton audience sans se ruiner

Beaucoup de créateurs attendent d'avoir "assez de followers" avant de vendre. C'est une erreur. Tu peux vendre à une petite audience très engagée. 100 vrais fans valent mieux que 10 000 abonnés passifs.

Choisir la bonne plateforme

La règle n'est pas d'être partout, c'est d'être au bon endroit pour ta cible. Voici les plateformes les plus efficaces selon ton profil :

Instagram / Threads

Idéal pour les sujets visuels, lifestyle, parentalité, bien-être. Format court, fort potentiel de viralité.

LinkedIn

Parfait si tu te positionnes sur la reconversion, le business, les compétences professionnelles. Audience premium.

TikTok

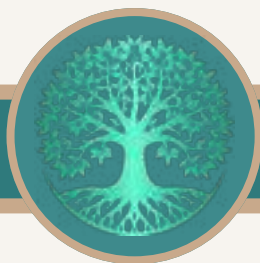
Excellente portée organique — même avec 0 abonné. Idéal si tu peux faire des vidéos courtes régulières.

Newsletter

Le canal le plus stable et le plus rentable à long terme. Ton audience t'appartient, contrairement aux réseaux sociaux.

Podcast

Idéal pour asseoir son expertise. Peut se faire avec un simple téléphone. Format enregistré = pas de contrainte horaire.



Le contenu qui attire et convertit

La règle des 80/20 du contenu : 80% de valeur gratuite, 20% de promotion. Cette proportion instaure la confiance et te positionne comme expert-e avant même que tu ne vendes.

LES 5 TYPES DE CONTENU QUI CONVERTISSENT

- Éducatif – apprendre quelque chose d'utile en 60 secondes ou moins
- Inspirant – ton histoire, tes progrès, tes galères – l'authenticité vend
- Pratique – liste, tutoriel, "comment faire X en Y minutes"
- Débat / avis – prendre une position sur un sujet de ta niche
- Témoignage – un résultat concret obtenu grâce à ton approche

La stratégie des 3 posts par semaine

Trois publications hebdomadaires, c'est réaliste pour un parent solo et suffisant pour construire une audience progressive. La régularité bat la quantité : mieux vaut 3 posts de qualité que 7 posts précipités.

CONSEIL

Prépare ton contenu de la semaine en une seule session le dimanche soir. Une heure de préparation couvre toute la semaine. Utilise Later, Buffer ou Meta Business Suite pour programmer à l'avance.

« J'avais peur de parler de mon activité sur Instagram. J'ai commencé à partager mes progrès — pas mes résultats, mes progrès. En 4 mois, j'avais 800 abonné-es et mes premières ventes. »

— Thomas, 41 ans, papa solo et coach en reconversion

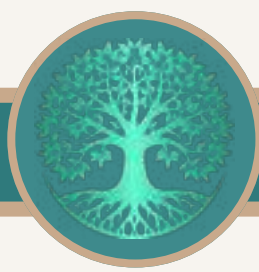


CHAPITRE 05

Les revenus passifs : mythe ou réalité ?

Ce que personne ne te dit vraiment





CHAPITRE 5

Les revenus passifs : mythe ou réalité ?

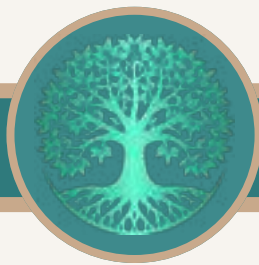
"Gagnez de l'argent pendant que vous dormez !" Si tu as déjà entendu cette promesse, tu sais qu'elle mérite nuance. Les revenus passifs existent vraiment – mais ils demandent un travail actif au départ, souvent conséquent.

La vérité sur les revenus passifs

Un revenu passif, c'est un revenu qui demande peu d'entretien une fois créé – pas zéro travail. Il y a toujours une phase active de création, puis une phase de maintenance. La bonne question : est-ce que ce que je crée maintenant peut me rapporter demain sans que j'y consacre autant de temps ?

Les sources de revenus les plus passives

- 1 Les produits digitaux en vente automatique**
Une fois ton ebook ou ta formation en ligne, chaque vente est automatique. L'entretien se limite à quelques mises à jour annuelles.
- 2 L'affiliation**
Recommende les outils que tu utilises déjà (hébergement web, logiciels, plateformes) et touche une commission sur chaque vente. Zéro création de produit.
- 3 Les templates et ressources réutilisables**
Un bon template peut se vendre des centaines de fois. Investissement initial en création, puis quasi-passif.
- 4 Les contenus evergreen**
Articles de blog ou vidéos YouTube qui continuent à attirer du trafic et des ventes des mois ou années après leur création.



LE PARCOURS RÉALISTE VERS LE PASSIF

Mois 1-3 : apprentissage + création du produit (actif intense)

Mois 4-6 : lancement + construction de l'audience (actif modéré)

Mois 7-12 : premières ventes régulières + optimisation (semi-passif)

Mois 12+ : revenus stables avec maintenance légère (passif réel)

« Les revenus passifs ne sont pas magiques. Ils sont le résultat d'un travail actif bien investi. »



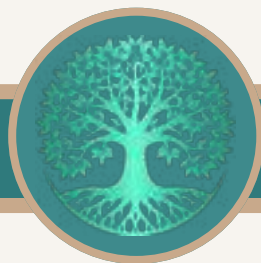


CHAPITRE 06

S'organiser quand on n'a pas de temps

Le système des 3 blocs pour parents solos entrepreneurs






CHAPITRE 6

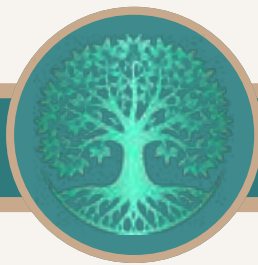
S'organiser quand on n'a pas de temps

L'organisation est la compétence n°1 du parent solo entrepreneur. Pas la créativité, pas le marketing — l'organisation. Parce que sans système, les premières difficultés (enfant malade, journée épuisante) font tout s'effondrer.

Le système des 3 blocs

Au lieu d'une longue liste de tâches, organise ton temps de travail en 3 types de blocs définis à l'avance :

- 
- 1 Bloc Création (60-90 min, 2x/semaine)**
Réservé exclusivement à la création de contenu ou de produit. Pas d'emails, pas de réseaux sociaux. C'est ton temps le plus précieux — protège-le.
 - 2 Bloc Publication (20-30 min, 3x/semaine)**
Programmer et publier le contenu créé. Répondre aux commentaires importants. Court et focalisé.
 - 3 Bloc Administration (30 min, 1x/semaine)**
Statistiques, finances, emails business, planification de la semaine suivante. Une seule session pour tout gérer.



Les outils d'organisation indispensables

STACK GRATUIT POUR PARENT SOLO ENTREPRENEUR

- Notion – gestion de projet, planning éditorial, base de données
- Google Calendar – bloquer les créneaux de travail comme des réunions
- Trello ou Asana – suivi des tâches par projet
- Buffer ou Later – programmation des posts réseaux sociaux
- ChatGPT – brainstorming, rédaction d'ébauches, idées de contenu

Quand la vie de famille interfère

Un enfant malade, une nuit difficile, une semaine intense au travail – c'est inévitable. Le secret est d'avoir un mode dégradé prévu à l'avance : une version minimale de ton activité que tu peux maintenir même dans les pires semaines.

MON PLAN MODE DÉGRADÉ

- En semaine normale, je fais : _____
- En semaine difficile, je fais au minimum : _____
- Ce qui ne peut jamais être sacrifié : _____

CONSEIL

Automatise ce qui peut l'être : programmation des posts, réponses automatiques, emails de livraison de produits. Chaque processus automatisé est du temps récupéré pour ta famille ou pour toi.



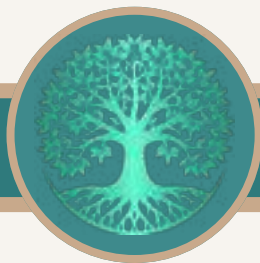


CHAPITRE 07

Lancer, apprendre, ajuster

Le guide du premier mois qui compte vraiment





CHAPITRE 7

Lancer, apprendre, ajuster

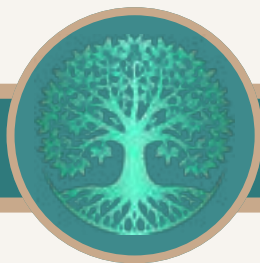
Le plus grand mensonge du marketing digital, c'est qu'il faut que tout soit parfait avant de lancer. La réalité : rien n'est jamais parfait. Et attendre la perfection est la meilleure façon de ne jamais commencer.

La règle du lancement imparfait

Lance avec ce que tu as. Une page simple, un produit basique, un message honnête. Améliore au fur et à mesure grâce aux retours réels de tes premiers clients — qui valent plus que n'importe quelle hypothèse.

Ton plan de lancement en 4 semaines

- 1 Semaine 1 — Pose les bases**
Crée ton compte sur la plateforme choisie. Rédige ta bio. Publie 3 posts de présentation. Annonce que tu prépares quelque chose.
- 2 Semaine 2 — Crée la valeur**
Publie 3 contenus de valeur sur ton sujet. Rejoins 2-3 groupes ou communautés de ta niche. Commence à engager avec d'autres créateurs.
- 3 Semaine 3 — Prépare ton offre**
Finalise ton produit ou service. Crée ta page de vente. Prépare ton message de lancement. Contacte tes premiers prospects directs.
- 4 Semaine 4 — Lance**
Annonce ton produit sur toutes tes plateformes. Envoie un message personnalisé à 10 personnes qui pourraient être intéressées. Analyse ce qui fonctionne.



Mesurer sans se décourager

Les premières semaines, les chiffres sont petits. C'est normal. Ce que tu dois mesurer à ce stade, ce ne sont pas tes revenus — c'est ton apprentissage : combien de personnes ont vu ton contenu, combien ont répondu, qu'est-ce qui a le mieux fonctionné.

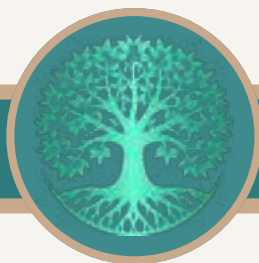
LES MÉTRIQUES QUI COMPTENT VRAIMENT AU DÉMARRAGE

- Taux d'engagement (commentaires, partages) — plus important que le nombre d'abonnés
- Clics sur ton lien de vente — est-ce que les gens sont curieux ?
- Retours directs — ce que les gens te disent en privé sur ton contenu
- Première vente — quand et comment elle s'est produite

« Ma première vente, c'était une formatrice qui m'avait suivie sur Instagram depuis 2 semaines. 27 euros. J'ai pleuré. Pas parce que c'était beaucoup d'argent — parce que quelqu'un avait fait confiance à ce que je créais. »

— Anissa, 38 ans, maman solo et créatrice de contenus

« Ta première vente prouve que ça marche. Les suivantes prouvent que tu sais le faire. »



Ce qui vient ensuite

Une fois tes premières ventes obtenues, tu entres dans la phase d'optimisation : améliorer ton produit grâce aux retours, développer ton audience, tester de nouveaux canaux, et progressivement automatiser ce qui peut l'être.

Développer et automatiser

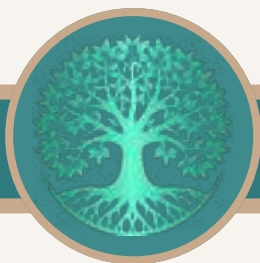
Travailler plus intelligemment, pas plus longtemps

Une fois les premières ventes faites, l'objectif est de construire des systèmes qui travaillent pour toi — même quand tu dors ou que tu t'occupes de tes enfants.

Le tunnel de vente simplifié

Un tunnel de vente, c'est simplement le chemin que prend un inconnu pour devenir client. Plus ce chemin est clair, plus tu vends sans effort.





Les 3 automatisations qui changent tout

1 L'email automatique post-achat
Dès qu'un client achète, il reçoit automatiquement son produit + un message de bienvenue. Zéro intervention de ta part.

2 La séquence de nurturing
3 à 5 emails automatiques qui partent sur 2 semaines après l'inscription à ta newsletter. Ils construisent la confiance sans que tu sois là.

3 Le contenu recyclé
Un article un post LinkedIn/un thread/une story. Le même contenu, mis en forme différemment. Multiplie ta visibilité sans multiplier ton travail.

CONSEIL

L'automatisation n'est pas réservée aux grandes entreprises. Avec des outils gratuits comme Mailchimp, Brevo ou MailerLite, tu peux construire des séquences email automatiques en 2h.

Ce livre est le début. La feuille de route 30 jours du pack te donnera les actions concrètes jour par jour. Le tableau de bord t'aidera à suivre ta progression. Le guide business t'aidera à affiner ton positionnement.

TA PROCHAINE ÉTAPE

Ouvre la Feuille de route 30 jours et commence le Jour 1 aujourd'hui. Si tu n'as pas encore d'idée, commence par le Guide : choisir son idée de business.



— LA SUITE T'APPARTIENT —

Tu as maintenant les clés.

Le reste, c'est toi qui l'écriras.

« L'indépendance financière commence par une seule décision : celle d'essayer. »

Continue avec les 4 autres outils du pack Je m'émancipe.

Lance-toi dans la feuille de route 30 jours.

Et reviens ici quand tu as besoin de te rappeler pourquoi tu le fais.

CE PACK CONTIENT AUSSI

Feuille de route 30 jours · Tableau de bord · Guide business · Scripts réseaux

RESTONS EN CONTACT

✉ contact@nextstepdigital.fr

📷 [@johanna.nextstep](https://www.instagram.com/johanna.nextstep)