

PACK JE M'ÉMANCEIPE - 47€

FEUILLE DE ROUTE



30 jours pour lancer ton 1er produit digital

1 action par jour . 4 semaines . 1 produit lancé.

Semaine 1
Fondations

J1 J7

Semaine 2
Création

J8 J14

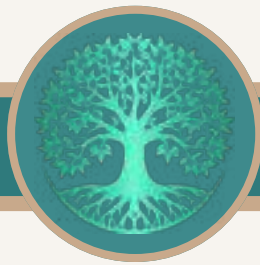
Semaine 3
Préparation

J15 J21

Semaine 4
Lancement

J22 J30





Comment utiliser cette feuille de route

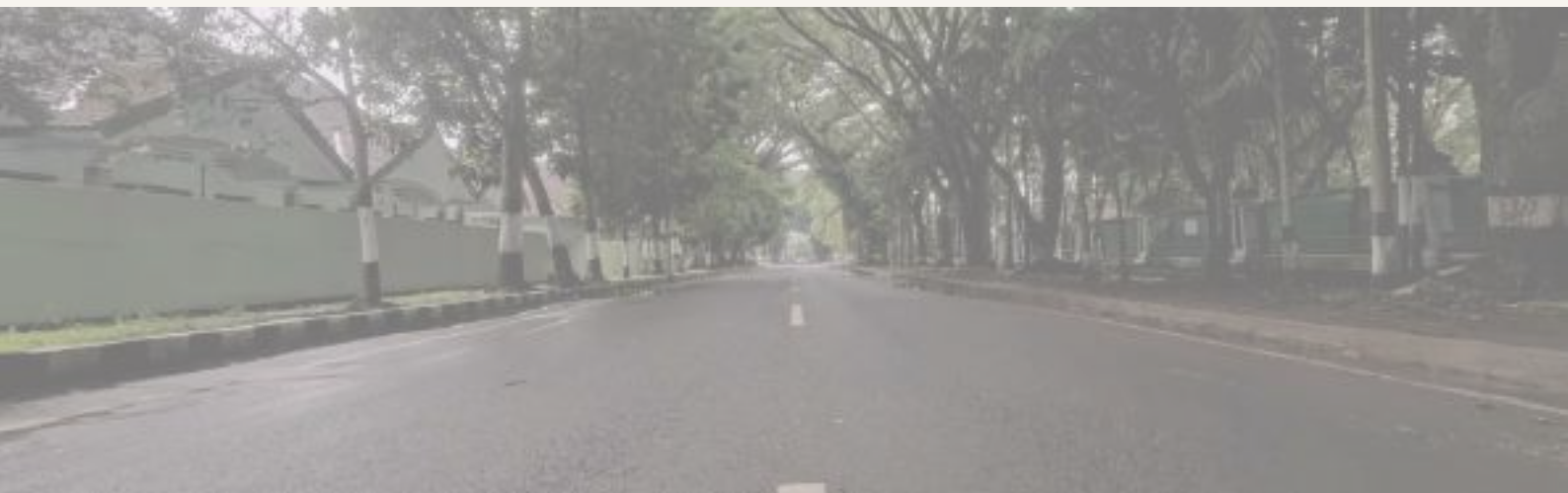
Cette feuille de route est ton GPS pour les 30 prochains jours. Chaque jour, une ou deux actions concrètes. Pas de théorie, pas de réflexion abstraite — juste le prochain pas.

Tu peux la compléter en 20 à 45 minutes par jour. Les jours de la semaine, les cases à cocher. Le week-end, les bilans et la planification. Si tu rentes une journée, reprends le lendemain — pas besoin de rattraper.

À la fin des 30 jours, tu auras un produit lancé. Peut-être imparfait. Mais lancé.

LES 4 SEMAINES EN UN COUP D'ŒIL

SEMAINE	THÈME	LIVRABLE DE FIN DE SEMAINE
1 – J1-J7	Fondations	Ton idée validée + ta plateforme créée
2 – J8-J14	Création	Ton produit créé à 80%
3 – J15-J21	Préparation au lancement	Ta page de vente + tes 10 premiers prospects
4 – J22-J30	Lancement	Ton produit annoncé et en vente



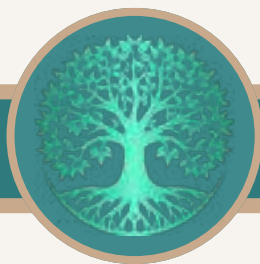


SEMAINE 01

Fondations

Jours 1 à 7





OBJECTIF DE LA SEMAINE

Valider ton idée et poser tes bases

Cette semaine, tu ne crées rien encore. Tu valides, tu définis, tu observes. C'est la semaine la plus importante.

JOUR 1 Définir ton idée de produit

45 min

Relis le chapitre 2 de l'eBook et note 3 idées de produits possibles.

Pour chaque idée, note : pour qui / quel problème résolu / quel format.

Entoure l'idée qui te semble la plus réalisable en 30 jours.

L'idée parfaite n'existe pas. L'idée lancée, oui.

JOUR 2 Valider l'idée auprès de vraies personnes

30 min

Envoie un message à 5 personnes de ta cible (famille, amis, collègues).

Message type : "Je prépare un [format] sur [sujet]. Est-ce que ça t'intéresserait ?"

Note les réponses — même les non s'enseignent.

3 "oui" sincères suffisent à valider une idée.

JOUR 3 Définir le résultat promis

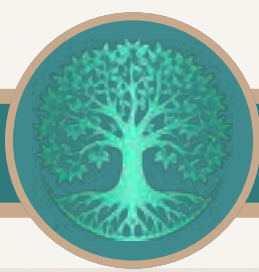
30 min

Complète cette phrase : "Grâce à mon [produit], tu vas [résultat concret] en [durée]" .

Écris 3 versions différentes de cette promesse.

Garde celle qui est la plus précise et la plus désirable.

La promesse, pas le contenu, est ce qui vend.



JOUR 4 Choisir ta plateforme principale

45 min

Choisis 1 plateforme (Instagram, LinkedIn, TikTok ou newsletter).
Crée ou optimise ton profil avec ta bio orientée produit.
Publie un premier post de présentation de ta démarche.

1 plateforme maîtrisée > 5 plateformes abandonnées.

JOUR 5 Créer ton espace de vente

30 min

Crée un compte Gumroad ou Systeme.io (gratuit).
Crée une fiche produit vide avec le titre de ton produit.
Note l'URL — tu en auras besoin dès la semaine 3.

JOUR 6 Journée étude de marché

45 min

Recherche 5 produits similaires au tien sur Google et les réseaux.
Note leurs prix, leurs promesses, leurs points faibles.
Identifie ce que tu pourrais faire différemment ou mieux.

Tes concurrents sont tes meilleurs professeurs.

JOUR 7 Bilan semaine 1 + planification

30 min

Complète le bilan de semaine ci-dessous.
Définis ton planning de création pour la semaine 2.
Réserve tes créneaux de travail dans ton agenda.

BILAN DE SEMAINE

1. Quelle idée ai-je choisie ? Pourquoi celle-là ?

2. Quelle a été la réaction des personnes que j'ai contactées ?

3. Qu'est-ce qui me fait encore hésiter ? Comment je vais y faire face ?

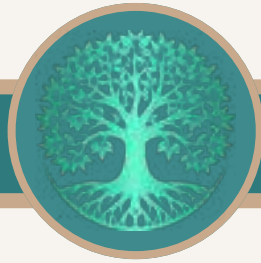


SEMAINE 02

Création

Jours 8 à 14





OBJECTIF DE LA SEMAINE

Créer ton produit à 80%

Cette semaine, tu produis. L'objectif n'est pas la perfection — c'est d'avoir un produit livrable à 80% à la fin de la semaine.

JOUR 8 Créer le plan de ton produit

45 min

Liste tous les sujets à couvrir dans ton produit (brainstorm libre).

Organise-les en 5 à 8 sections ou chapitres.

Définis le format final : PDF, vidéos, workbook, audio ?

Un bon plan = 50% du travail de création déjà fait.

JOUR 9 Créer la section 1

60 min

Rédige ou enregistre la première section de ton produit.

Vise 600 à 1000 mots ou 5 à 10 minutes de vidéo.

Ne te relis pas — avance, tu peaufineras après.

La première section est la plus difficile. Ensuite, ça coule.

JOUR 10 Créer les sections 2 et 3

60-90 min

Continue la création au même rythme.

Si tu bloques sur une section, passe à la suivante.

Garde une liste de ce qui manque pour y revenir.

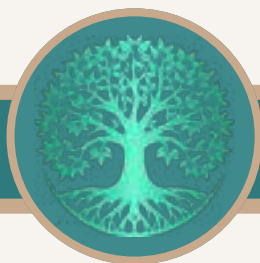
JOUR 11 Créer les sections 4 et 5

60-90 min

Continue — tu dois être à mi-parcours du contenu ce soir.

Ajoute des exercices ou des espaces d'action si pertinent.

Commence à penser à la mise en forme.



JOUR 12 Finaliser le contenu

60-90 min

Complète les sections restantes.

Relis une première fois pour la cohérence globale.

Note ce qui manque ou ce qui doit être amélioré

Le produit à 80% est suffisant pour lancer.

JOUR 13 Mise en forme et design

90 min

Ouvre Canva et choisis un template adapté à ton format.

Applique une charte graphique simple (2 couleurs, 2 polices).

Crée une couverture attractive pour ton produit.

Un beau design multiplie la valeur perçue de ton produit.

JOUR 14 Bilan semaine 2 + export du produit

45 min

Exporte ton produit en PDF ou finalise ta première vidéo.

Partage-le avec 1 personne de confiance pour un premier retour.

Complète le bilan de semaine.

BILAN DE SEMAINE

1. Mon produit est-il à 80% ? Qu'est-ce qui manque encore ?

2. Qu'est-ce qui a été plus difficile que prévu dans la création ?

3. Le retour de ma personne de confiance : qu'est-ce que j'en retire ?

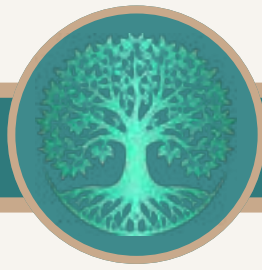


SEMAINE 03

Préparation au lancement

Jours 15 à 21





OBJECTIF DE LA SEMAINE

Tout préparer pour le lancement

Cette semaine, tu ne crées plus de contenu produit. Tu construis le tunnel de vente, tu prépares ton annonce, et tu identifies tes premiers acheteurs.

JOUR 15 Rédiger ta page de vente

60-90 min

Titre accrocheur + problème que tu résous.

Ta promesse principale (le résultat concret).

Ce que contient le produit + 3 à 5 bénéfices clés.

Prix + bouton d'achat + garantie si possible.

La page de vente se rédige comme une lettre à une personne précise.

JOUR 16 Fixer le prix et créer le produit sur Gumroad

45 min

Mets en ligne ton produit sur Gumroad ou ta plateforme.

Définit ton prix (entre 15 et 47 € pour un premier produit).

Teste le processus d'achat toi-même.

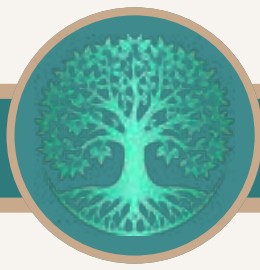
JOUR 17 Préparer ton contenu de lancement

60 min

Rédige 3 posts de pré-lancement (teasing progressif).

Prépare 1 email ou message de lancement pour ta liste.

Crée 1 visuel Canva pour accompagner l'annonce.



JOUR 18 Identifier tes 10 premiers prospects

45 min

- Liste 10 personnes précises qui pourraient acheter.
- Prépare un message personnalisé pour chacun.
- N'envoie pas encore — ce sera pour la semaine 4

10 personnes contactées personnellement > 1000 posts génériques.

JOUR 19 Publier le teasing n°1

30 min

- Publie ton premier post de pré-lancement.
- Annonce que quelque chose arrive sans tout dévoiler.
- Engage avec tous les commentaires et messages.

JOUR 20 Publier le teasing n°2

30 min

- Révèle le sujet de ton produit et le problème qu'il résout.
- Partage un aperçu ou un extrait de ton produit.
- Demande à ta communauté ce qu'elle en pense

JOUR 21 Bilan semaine 3 + derniers préparatifs

30 min

- Vérifie que tout est en ordre : page de vente, lien de paiement, livraison.
- Relis tes messages personnalisés et finalise-les.
- Complète le bilan de semaine.

BILAN DE SEMAINE

1. Ma page de vente est-elle prête ? Est-ce que j'achèterais moi-même ?

2. Qui sont mes 10 premiers prospects ? Pourquoi eux ?

3. Comment je me sens à l'idée de lancer ? Qu'est-ce qui me freine encore ?



SEMAINE 04

Lancement !

Jours 22 à 30





OBJECTIF DE LA SEMAINE

Annoncer, vendre, apprendre

C'est la semaine du lancement. L'objectif n'est pas de faire 10 000 € — c'est de faire tes premières ventes et d'apprendre de chaque interaction.

JOUR 22 LANCEMENT OFFICIEL — Jour J

60-90 min

Envoie tes 10 messages personnalisés.

Publie ton post de lancement principal sur ta plateforme.

Mets à jour ta bio avec le lien de vente.

Réponds à chaque commentaire et message dans la journée.

Le jour du lancement doit être ton jour le plus présent en ligne.

JOUR 23 Relance et engagement

45 min

Publie un post de témoignage ou de retour des premiers acheteurs si possible.

Réponds à toutes les questions et objections avec bienveillance.

Note chaque question reçue — elle deviendra une FAQ.

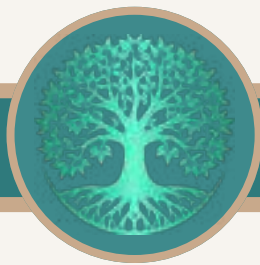
JOUR 24 Contenu de valeur post-lancement

30 min

Publie un contenu éducatif lié à ton produit (pas une pub).

Partage un conseil gratuit qui donne envie d'aller plus loin.

Mentionne naturellement ton produit à la fin.



JOUR 25 Optimiser selon les retours

45 min

Relis les messages reçus et identifie les objections les plus fréquentes.

Améliore ta page de vente si nécessaire.

Contacte les personnes qui ont cliqué mais n'ont pas acheté.

Chaque objection est une piste d'amélioration gratuite.

JOUR 26 Contenu coulisses

30 min

Montre ton processus de création en story ou post.

Partage les chiffres honnêtes de ta première semaine.

L'authenticité et la transparence créent la confiance

JOUR 27 Témoignages et preuve sociale

30 min

Contacte tes premiers acheteurs pour un retour.

Publie un témoignage reçu (avec autorisation).

Ajoute les témoignages à ta page de vente.

JOUR 28 Contenu de relance

30 min

Publie un post "dernière chance" ou "pour ceux qui hésitent encore".

Réponds aux dernières questions et objections.

Rappelle le résultat concret que ton produit offre.

JOUR 29 Analyse et bilan chiffré

45 min

Note tes chiffres : vues, clics, ventes, revenus.

Identifie ce qui a le mieux et le moins bien fonctionné.

Dresse la liste des améliorations pour le prochain cycle.



JOUR 30 Bilan final des 30 jours

60 min

Complète ton bilan complet ci-dessous.

Célébre — même si les résultats ne sont pas ceux espérés.

Définis ta prochaine étape : amélioration, nouveau produit, croissance ?

Tu as fait en 30 jours ce que beaucoup n'osent pas faire en 1 an.

BILAN DE SEMAINE

1. Combien de ventes ai-je réalisées ? Quel revenu ?

2. Qu'est-ce que j'aurais fait différemment ?

3. Qu'est-ce que j'ai appris sur moi en tant qu'entrepreneur·e ?

4. Quelle est ma prochaine étape ?



30 JOURS ACCOMPLIS
CONTINUE À AVANCER

Ton produit est dans le monde

Ce que tu as fait en 30 jours, beaucoup n'osent pas le faire en un an.

« Ce n'est pas la fin. C'est le début
de quelque chose qui t'appartient. »

Reviens dans 30 jours avec tes résultats.
Ajuste, améliore, et recommence le cycle.
Chaque itération te rapproche de l'indépendance.

CE PACK CONTIENT AUSSI

eBook revenus · Tableaudashboard · Guidebusiness · Scripts réseaux

RESTONS EN CONTACT



contact@nextstepdigital.fr



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

