@DIGITALKING10

Comment créer des revenus passifs **avec les Produits Digitaux**

GUIDE ÉTAPE PAR ÉTAPE
Tout ce dont tu as besoin pour créer
vendre un produit digital en automatique.

Yo c’est DigitalKing,

J’espère que tu vas bien aujourd’hui.

Tout d’abord, je tiens à te remercier d’avoir téléchargé gratuitement ce guide ultra complet. **Tu passes à l’action** et c’est ce qui fera de toi un entrepreneur à succès ;)

Dans ce guide, je vais te dévoiler toute ma stratégie. Une stratégie qui est la plus rentable de l’année.

À la fin de ce guide, tu auras **tous les secrets et toutes les étapes** pour lancer ton business dès demain pour générer au minimum **4000€ par mois.**

Sommaire

1- Qui Suis-Je?

2- L’avantage de cette Business

3- Produit Digital, Définition et Avantages

4- Les grandes Étapes à mettre en place pour Créer Ton Empire:

4.2- Définir ta Niche et ton Branding

4.3- Créer une Audience Engagée, Fidèle et Acheteuse

4.4- Choisir et Créer ton Produit Digital

4.4.1 - Choisir Ton Produit Digital

4.4.2 - Créer Ton Produit Digital

4.4.3 - Définir le Prix de Ton Produit Digital

4.4.4 - Analyser ta Concurrence

4.5- Vendre ton Produit Digital

4.6- Automatiser la vente de ton produit digital

4.6.1 - Automatiser les Vente par DM

4.6.2 - Automatiser les Vente par E-mail

4.6.3 - Automatiser les Ventes par Lead Magnet

Qui Suis-Je?

Je me surnomme Digitalking et j'entreprend en ligne depuis 2018.

Diplômé d'une école d'ingénieur (BAC+5) J'ai commencé par faire du Dropshipping en 2019 parallellement à mon CDI et j'ai crée et revendu des boutiques qui généraient mensuellement plus de **6 chiffres (100K et plus)**

Ma réussite dans le Dropshipping à attirer plusieurs curieux qui souhaitaient se lancer. J'ai alors lancer un programme d'accompagnement (produit digital que je facturais à 1500€)

L'argent c'est bien mais l'épanouissement c'est mieux, et le vice du monde du Dropshipping m'a donné envie de voir autre chose.

J'ai alors créé une marque de vêtements **@ottsclo** ainsi qu'une page de motivation sur instagram qui comptabilise plus de 230k abonnés **@voiedusucces**

Avec toutes ces expériences j'ai décidé d'investir dans le développement de ma Personnal Brand, car pour moi c'est **LA chose à faire en 2024**.
Et pour ce faire, je me dois d'apporter de la valeur à mon audience. Ce que j'espère faire à travers le guide que tu vas lire.

Si tu estimes que je peux t'aider à changer de vie alors je t'invite à **éteindre toute distraction** lors de la lecture de ce guide.

Prends des notes tout au long car ce que je te dévoile gratuitement ici est vendu pour des centaines d'euros par d'autres gourous :-)

L’avantage de ce business

À travers ce PDF,

Je vais te révéler le processus de comment gagner de l’argent en revendant/vendant des produits digitaux en ligne en tant que créateur de contenu.

L’avantage de cette méthode ?

Tu **gardes 100 % des bénéfices** de chaque vente (99 pour être précis)- pas comme le dropshipping, l'affiliation ou autre business en ligne.

C'EST le **SEUL** système qui te permettra de revendre légalement des produits digitaux, prêts à l’emploi, que d’autres personnes ont créés, pour un **bénéfice de 100 %.**

Si tu lis ce guide, c'est que tu as dû sûrement tester comme moi, différents business en ligne pour générer des revenus depuis n’importe où.

Et j’imagine que ça n’a pas forcément fonctionné comme tu le souhaitais...

Sache que ce n’est pas de ta faute...

Car la vaste majorité des personnes qui commence un business en ligne connaissent le même processus...

Mais ce qui fait la différence entre les entrepreneurs qui échouent et ceux qui réussissent ? La persévérance, et cette fois c'est la bonne, si moi je l’ai fait tu peux aussi le faire !

Avertissement :

Ce guide est destiné aux débutants et aux personnes qui souhaitent faire leurs premiers € en ligne.

Pour ceux d’entre vous qui utilisent déjà les réseaux sociaux pour construire votre marque, vous pouvez utiliser ces stratégies pour votre propre produit.

L’avantage de ce business

Je me souviens encore de la première fois ou j’ai entendu parler d’entrepreneurs en ligne à succès. il s’agissait de Yomi et Oussama Ammar.

Devinette: Je te laisse me dire quel est le point commun dans la stratégie de succès?





Peu importe ce que tu penses d’eux, ils ont de l’argent sur le compte en banque, **beaucoup d’argent.**

Et ce qui les rends aussi “**Riches**’ c’est le fait qu’ils font des énormes marges sur les produits qu’ils vendent (leurs formations)

Parce qu’il **vendent des “produits Digitaux”**

C’est une mise en place uniquement (ils créent le produit pendant quelques jours, semaines et c’est tout! c’est automatisé et ça génère des milliers d’euros avec une marge de 99%

C’est grâce à ça qu’ils vivent la vie de rêve.

La réalité, c’est que les produits digitaux, c’est **LE business le plus rentable** qui exisite.

Parlons peu, parlons bien..rentrons maintenant dans les détals

@mindset.belhass

Produit Digital, Définition et avantages

Un Produit Digital, C'est quoi ?

C'est simple : ebook, formations, cours, templates... En gros, tout produit qui n'a pas de forme physique et existe uniquement électroniquement.

Quels sont les avantages de ces produits digitaux ?

- **99 % de bénéfice net** : tu vends sans stock, sans frais de production (le 1 % revient aux applications de paiement).
- **Automatisation** : Un système simple peut être créé, qui vend et envoie automatiquement le produit.
- **Promotion simple** : Tu peux générer du trafic gratuit depuis les réseaux sociaux en postant tous les jours du contenu.
- **Livraison immédiate** : Le client reçoit ton produit en quelques secondes automatiquement.
- **Liberté géographique**: Tu as besoin d'une connexion Wi-Fi pour créer et vendre tes produits.
- **Duplicable** : Si tu souhaites commencer, tu peux dupliquer le produit digital de quelqu'un d'autre (le mien si tu veux;-)) et le vendre à d'autres personnes.

L'avantage de cette méthode, c'est qu'une fois que tu auras crée ou dupliqué un produit digital, tu **pourras le vendre des milliers de fois.**

En travaillant sur ton produit digital pendant un weekend (pour le construire, l'améliorer, ajouter du contenu..) tu pourras le vendre et générer plusieurs milliers d'euros pendant des jours, des mois et même des années..

Tout ça sans forcement avoir besoin démontrer ton visage
(les introvertis j'ai pensé à vous aussi;)

C'est la beauté de ce business, **travailler 1 fois et vendez des milliers de fois**

Quelques chiffres:

- Le revenu mondial des ebooks a atteint plus de **12 milliards de dollars en 2023**
- D'ici 2028, l'e-learning sera utilisé par **un milliard d'apprenants**



Prenons un exemple: Je vends un produit à 50€;

X Produit physique (Dropshipping, ecommerce,FBA..):

❌ 21€ de coût d'achat par produit
❌ 4.5€de frais de livraison
❌ 14€ coût d'acquisition (coût publicitaire)
❌ 2€ frais hébergement site, frais paiement,..

Marge nette par produit: 10-11€

Produit Digital:

✅ 0€ coût de production
✅ 0€ livraison immédiate par email
✅ 0€ coût publicitaire, tu vends ton produit via du trafic organiquement généré par tes réels et stories
✅ 1 à 2 de frais des plateformes de paiement

✅ **Marge nette par produit : 48€**

En étant modeste, imaginons que tu fasses une vente par jour, tu gagneras **1440**€ avec un produit digital contre **270**€ avec un produit physique

C'est **5 fois plus d'argent**, pour moins de travail, moins de stresse, moins de retours clients, et plus de profit :-)

Pour te donner un ordre d'idées le marché du e-learning (éducation en ligne) représentera **325 Milliard d'euros en 2025**

En 2030, on parlera plus de **640 Milliard d'euros**

Imagine que cette année, tu arrives à capter **0.00001%** du marché actuel!

tu pourras déjà vivre la vie de tes rêves

le gateau est **GIGANTISSIME**, il te suffit d'en prendre une petite part-)

Les grandes étapes à mettre en place

voici les **5 grandes étapes** pour créer et vendre votre premier produit digital:

1- **Identifier votre niche et votre idée**

- ***Action*** : Choisissez un domaine qui vous passionne et où vous avez des compétences. Identifiez un problème commun dans ce domaine que vous pouvez résoudre avec un produit digital.
-

2- **Créer une audience fidèle engagée et acheteuse**

- Action : Choisissez un domaine qui vous passionne et où vous avez des compétences. Identifiez un problème commun dans ce domaine que vous pouvez résoudre avec un produit digital.

3- **Créer votre produit digital**

- ***Action*** : Utilisez des outils simples pour créer votre produit. Cela peut être un e-book, une vidéo de formation, un cours en ligne ou des modèles téléchargeables.

4- **Concevoir une page de vente attrayante**

- ***Action*** : Créez une page web qui présente votre produit de manière claire et convaincante. Utilisez des images, des témoignages et des descriptions détaillées pour montrer la valeur de votre produit.

5- **Mettre en place un système de paiement**

- ***Action*** : Configurez un moyen facile et sécurisé pour que les clients puissent acheter votre produit en ligne.

6- **Promouvoir votre produit**

- ***Action*** : Utilisez les réseaux sociaux, les e-mails, et la publicité en ligne pour faire connaître votre produit.

si jusqu'ici tu n'as pas remarqué qu'il y'avait une Ferrari rouge en arrière plan c'est que tu es concentré, **FÉLICITATIONS** ;)



@mindset.belhass

1- Choix de la Niche

Définir ta niche te permettra de savoir clairement à **QUI tu t'adresses.**

Qu'est-ce qu'une niche ?

Certaines personnes n'ont jamais réussi à faire décoller leur business parce qu'elles n'ont pas défini clairement leur positionnement.

Ta niche est simplement le problème que tu résous. Un point c'est tout. On considère qu'il y a 3 niches "primaires". Autrement dit, si tu restes dans l'une de ces catégories, **tu gagneras TOUJOURS de l'argent.**

La santé,
La richesse
Les relations

Ce n'est pas obligatoire de choisir l'une de ces trois niches pour réussir. Bien au contraire ! Se **placer dans une niche spécifique est aussi une excellente** idée si tu as une plus-value à apporter.

Quel problème résous-tu ?

Ne te mets pas trop de pression.
Il te suffit d'amener les gens du point A au point B.

Exemple:

Si tu choisis la niche de la santé, plus spécifiquement la perte de poids:

Tu n'as pas à les faire passer d'un surpoids de 20 kg à sportif de haut niveau. **Tu dois seulement les aider à perdre les 5 premiers kilos.** *(Ce n'est qu'un exemple dans la niche de la perte de poids).*

Si tu ne sais pas quelle niche choisir, j'ai listé **ici les niches les plus rentables pour la vente de produit digitaux.**

2-Définir ton Branding

Le **branding**, c'est l'image que ton entreprise représente sur le marché.

Quand tu entends le mot "marque", à quoi penses- tu ? Logo ? Couleur ?

Les Questions à te poser avant de choisir tes couleurs:

- Comment je veux être perçu ? (énergique, dynamique, apaisant, fiable, professionnel, etc)
- Quelles émotions je veux susciter chez mon public ?
- Quelles sont les marques populaires préférées de mon public et à quoi ressemble leur image de marque ?
-

Les couleurs sont très importantes et communiquent **le message porté par ta marque avant même que l'on lise tes mots.**

J'ai choisi des couleurs sombres pour mon image de marque car je veux dégager une ambiance de sérieux et d'efficacité.

Le noir et le rouge les principales couleurs que j'utilise.

Les couleurs peuvent dégager une bonne impression de toi aux bonnes personnes.

Cela attirera des personnes comme toi qui sont également attirées par ces couleurs !
Alors assure-toi que ta palette de couleurs te corresponde à 100%.

Comment créer un Branding efficace



2-Créer une audience engagée, fidèle et acheteuse

Concretement,

Pour vendre tes produits digitaux tu vas forcement devoir développer une **personnal brand (marque personnelle).**

C'est à dire développer une communauté sur Instagram qui te suit pour ce que tu publies, la valeur que tu leur apportes et les résultats que tu auras.

J'ai effectué ma première vente **avec 100 abonnés**, j'aurais pu vendre avec moins d'abonnées mais j'ai attendu d'avoir les 100 abonnés symboliques pour proposer mon produit digital

D'ailleurs, si c'est l'image qui te gene, sache que tu peux créer un tout nouveau compte, ou même une page "**Faceless**" et personne ne sera au courant de tes activités (pour les plus introvertis:-)

Pour développer ta page Instagram et gagner en visibilité, tu vas utiliser les Réels **500 templates de réels pour être viral**

Je t'explique à la fin de ce guide, mais quand tu auras choisis ta niche sur laquelle tu veux vendre tes produits digitaux, tu vas commencer à publier des réels viraux sur cette même niche. **Devenir viral sur instagram en partant de 0**

Ton objectif avec ces réels sera de toucher un maximum de personnes sur Instagram à qui tu vendra un produit digital qui répond à leur besoin.

2-Choisir et Créer ton Produit Digital

Quel Produit Digital Choisir?

COURS EN LIGNE:
Une formation vidéo où tu partages ton expertise dans un domaine bien précis.

E-BOOKS:
Un PDF téléchargeable que tu crée avec Canva.

PLANIFICATEUR:
Tu peux créer ton propre agenda personnalisé que tu utilises au quotidien et le revendre à d'autres personnes.

TEMPLATES:
C'est un modèle clé en main que tu as crée sur Canva et qui est personnalisable selon les goûts et les couleurs.

Remarque: Si c'est ton premier produit digital, je te conseille de ne pas démarrer avec un produit trop complexe du type formation vidéo.

Sache que les gens sont prêts à payer pour n'importe quoi tant que cela résout leur problème. Que ce soit en version écrite, audio ou vidéo.

Selon moi, **les guides étape par étape ou les ebooks** sont le moyen le plus simple et le plus efficace d'entrer dans le monde des produits digitaux quand on débute.

2-Choisir et Créer ton Produit Digital

Créer ton Produit Digital:

Le meilleur outil selon moi pour créer tes produits digitaux est **Canva**.

Canva propose **des modèles d'ebooks gratuits simples** et épurés que tu peux reprendre et modifier à ton image.

Si jamais tu n'aimes pas les modèles déjà fait sur Canva, tu peux en acheter un sur Etsy.com !

Tu tapes "modèle ebook minimaliste" et pour moins de 10€, tu trouveras ton bonheur.

Si tu es plutôt créatif, tu peux également démarrer d'une page vierge pour personnaliser ton ebook de A à Z.

Google Drive est aussi une bonne option pour créer son ebook.

Assure-toi de le partager de façon à ce que "toute personne ayant le lien puissent voir", de cette façon chaque personne n'a pas besoin de "demander la permission" pour voir le fichier.

En haut à droite de ton Google Docs, clique sur *Partager > Tous les utilisateursqui ont un lien*

2-Choisir et Créer ton Produit Digital

Définir le Prix de ton Produit Digital:

As-tu déjà remarqué que le prix de la plupart des produits numériques se termine par un **7 ? 27 €, 37 €, 97 €, etc.**

Il y a une psychologie derrière tout ça et statistiquement, les produits dont le prix se termine par un **7 se vendent mieux.**

Le but est que **la valeur perçue de ton produit soit plus élevée que son prix.**
Par exemple, ce guide que tu es en train de lire vaut au moins 97€.
J'ai fais un sondage sur Instagram pour fixer un prix et **plusieurs personnes étaient prêtes à l'acheter pour 100€ au vu de toutes les informations qu'il contient.**

La plupart des créateurs que tu vois sur Instagram vendent ce type de guide à ce prix mais **j'ai préféré l'offrir gratuitement** car je voulais m'assurer que le maximum de personnes puissent y avoir accès afin de les aider à générer des revenus grâce aux produits digitaux (*Il se peut que je le rende payant prochainement).*

La règle d'or d'un produit digital **est de respecter ses promesses.**
Je pense que c'est un art qui se perd. De nos jours, on vend beaucoup trop de rêve par rapport à ce qu'on délivre.

Je peux t'assurer que si tu **délivres plus de valeur** que ce que tu as promis tu instaures un **climat de confiance avec ton audience**.

La conséquence ? Tu obtiendras **des clients fidèles qui achèteront plusieurs de tes produits digitaux.**

Une bonne règle de base est de te **mettre à la place de ton client**.

Fais-lui ressentir qu'il **a fait une bonne affaire**.

Fixe un prix inférieur à 100€ et **partage toutes tes connaissances sur le sujet.**

Ne garde rien pour toi !

2-Choisir et créer ton produit digital

Lorsque tu **fixes le prix de ton produit**, tu dois également tenir compte de **TES objectifs** de revenus mensuels.

Quel est ton objectif de revenu pour le premier mois ? 1**000€ ? 2 000€ ? 5000€ ?**

Combien de ventes te faut-il pour atteindre ton objectif ?

Par exemple : **Ton objectif est de gagner 2000€ par mois avec ton produit**

74 ebooks à 27 € chacun (environ 3 ventes par jour)
54 ebooks à 37 € chacun (environ 2 ventes/jour)
42 ebooks à 47 € chacun (environ 1,4 vente/jour)
35 ebooks à 57 € chacun (environ 1 vente/jour) 2
30 ebooks à 67 € chacun (1 vente par jour)

C'est sûrement la partie qui t'excite le plus 🤑

Quand tu décomposes ton objectif de cette manière, tu fais comprendre à ton cerveau que c'est largement faisable.



2-Analyser la Concurrence

Cette partie est vraiment **importante**, ne la saute pas.

Tu dois **en savoir suffisamment sur tes concurrents** pour connaître les l**acunes que tu peux combler sur le marché.**

Ne commence pas à vouloir leur ressembler parce que ça marche pour eux (*Je sais que c'est tentant au début de copier un concurrent qui a du succès, mais crois-moi si ça marche pour ce concurrent, ce n'est pas dit que ça marchera pour toi).*

Utiliser ton authenticité pour créer TON contenu, c'est ce qui fera la différence.

Examiner ses concurrents, c'est aussi **analyser leurs prix pour pouvoir te positionner.**

Le premier endroit pour examiner la concurrence est sur les réseaux sociaux, principalement **Instagram et TikTok.**

Lorsque tu cliques sur un profil, analyse leur bio, leur lien, les produits qu'ils vendent?



3-Vendre ton Produit Digital

Pour l'instant, je veux juste que tu **te focus sur Instagram.**
Tu peux bien évidemment créer du contenu sur TikTok et Pinterest pour réorienter ce trafic vers ton Instagram.

Mais Instagram est une plateforme tellement unique qui permet non seulement de **construire une audience**, mais aussi de la **nourrir chaque jour grâce aux stories, posts et messages.**

Pour moi, c'est l**a meilleure plateforme afin de créer une vrai connexion avec son audience.**

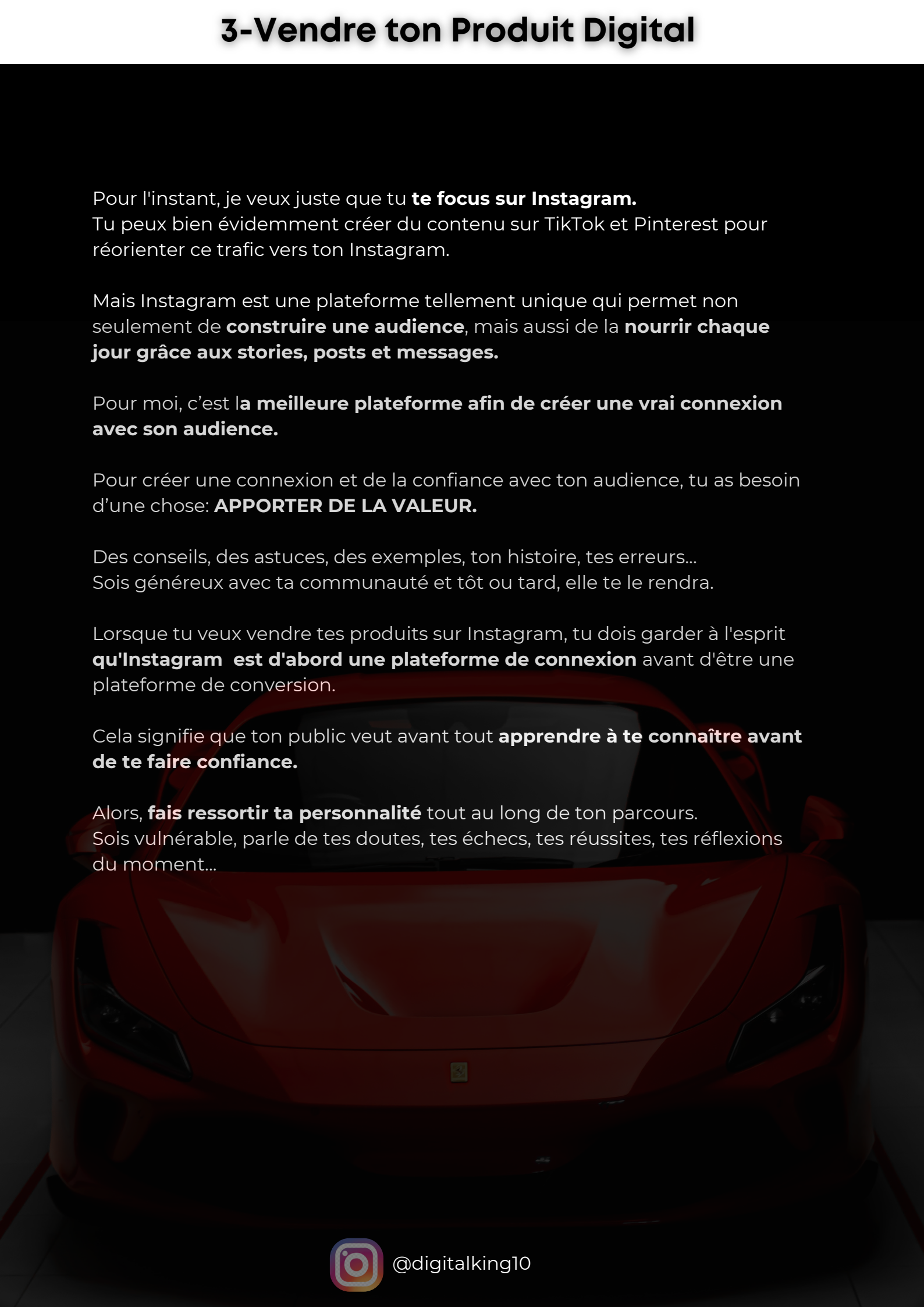
Pour créer une connexion et de la confiance avec ton audience, tu as besoin d'une chose: **APPORTER DE LA VALEUR.**

Des conseils, des astuces, des exemples, ton histoire, tes erreurs...
Sois généreux avec ta communauté et tôt ou tard, elle te le rendra.

Lorsque tu veux vendre tes produits sur Instagram, tu dois garder à l'esprit **qu'Instagram est d'abord une plateforme de connexion** avant d'être une plateforme de conversion.

Cela signifie que ton public veut avant tout **apprendre à te connaître avant de te faire confiance.**

Alors, **fais ressortir ta personnalité** tout au long de ton parcours.
Sois vulnérable, parle de tes doutes, tes échecs, tes réussites, tes réflexions du moment...



3-Vendre ton Produit Digital

Les REELS : C'est avec ce type de contenu que tu **apportes un maximum de valeur à ton audience pour les attirer sur ton profil.**

Garde un fil d'actualité principalement professionnel.
Ce que je veux dire, c'est qu'il ne faut pas mettre des vidéos de toi et de tes amis en soirée sans contexte et sans les relier à ton offre.
Tes followers ne se sont pas abonnés pour ce type de contenu.

Garde ta vie personnelle pour tes Stories.

Astuce: Considère tes REELS Instagram comme les soirées entre amis, et tes Stories Instagram comme un endroit un peu plus intime (ta maison).
Tu invites les gens à y entrer pour apprendre à te connaître plus profondément, c'est là où tu partages ton quotidien ;-)

C'est comme ça que tu crées de la connexion et de la confiance avec ta communauté.

Je te conseille de poster **6 à 10 stories par jour**. Mentionne ton offre au **MOINS** une fois par jour (témoignage, inside de ton produit, vidéo explicative face caméra...)

Il est également important de **mélanger pro et perso** en utilisant le **storytelling** dans tes Reels et stories.

En expliquant pourquoi **tu as commencé dans le monde du marketing digital,** tu peux établir un **lien plus profond** avec ton public que si tu te contentes de lister les avantages de ton produit.

Pense à varier tes approches.

3-Automatiser les Vente de ton Produit Digital

Automatiser la vente par DM:

Manychat est l'outil magique pour automatiser ton Instagram.

Presque tous les créateurs demandent un appel à l'action à leur public du style "commente X et je t'enverrai Z".

Le but de cet appel à l'action est de **rediriger un commentaire en une discussion en DM.**

Par exemple, lorsqu'une personne commente le mot "DPS" sous un de mes posts, mon chatbot répond instantanément à leur commentaire + il leur envoie un message en privé. **Et tout ça même pendant que je dors.**

C'est pourquoi cet outil est **indispensable pour vendre sur Instagram de manière automatique.**

ET MAINTENANT ?

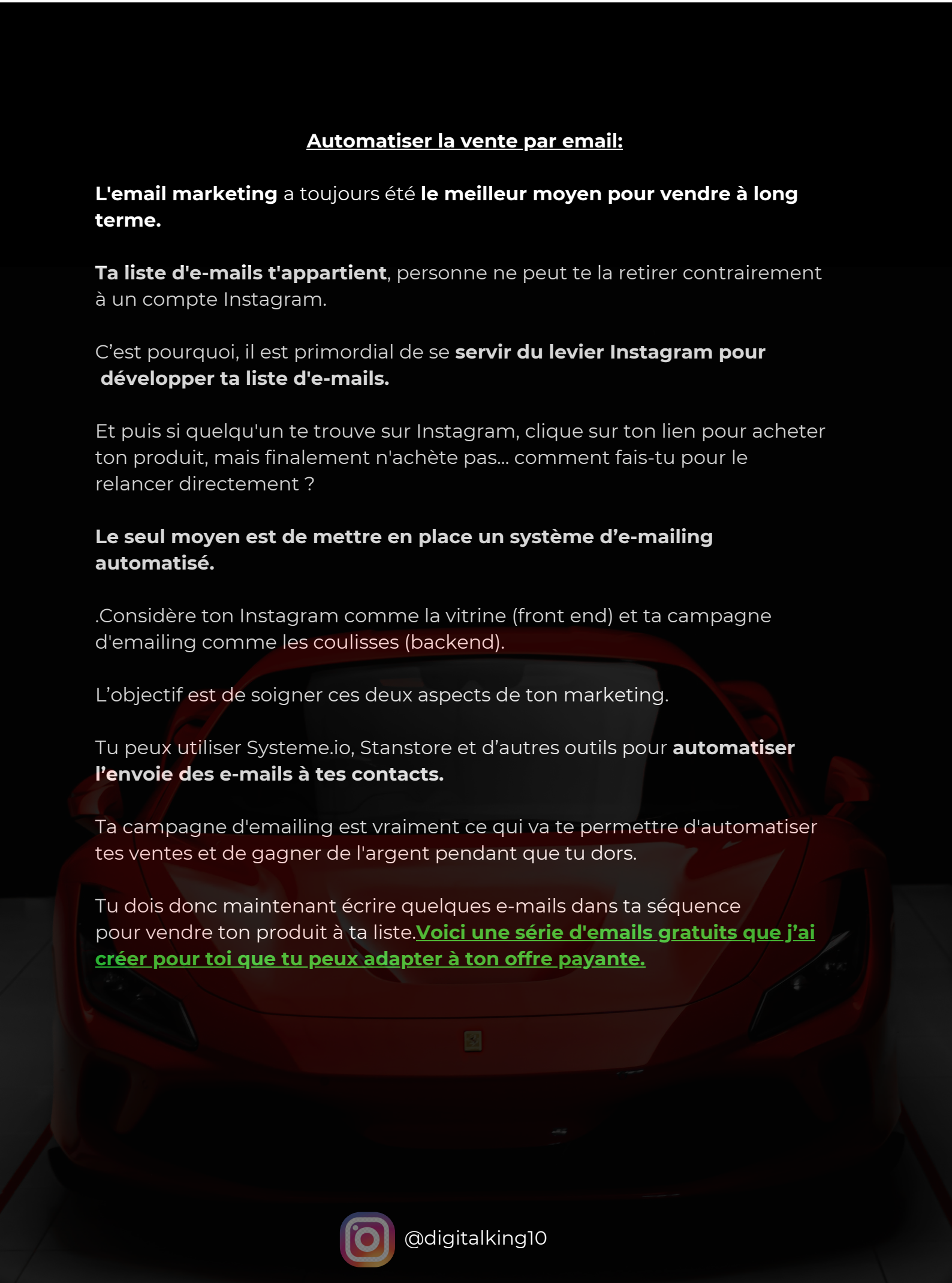
Commence maintenant à **documenter ton parcours de création de ton produit.** Partage les galères que tu rencontres ou encore les choses qui te font peur.

On passe tous par ces moments au début.

Tu attireras des fans qui seront **prêts à acheter ton produit à sa sortie** car ils auront l'impression d'avoir participé à l'aventure depuis le début.

Pendant ce temps, **tu peux également collecter les emails de ton audience en leur offrant un produit gratuit (lead magnet)**. De cette façon, tu auras une liste de prospects à qui tu pourras t'adresser lorsque tu lanceras ton produit.

3-Automatiser Les Vente de Ton Produit Digital



Automatiser la vente par email:

L'email marketing a toujours été **le meilleur moyen pour vendre à long terme.**

Ta liste d'e-mails t'appartient, personne ne peut te la retirer contrairement à un compte Instagram.

C'est pourquoi, il est primordial de se **servir du levier Instagram pour développer ta liste d'e-mails.**

Et puis si quelqu'un te trouve sur Instagram, clique sur ton lien pour acheter ton produit, mais finalement n'achète pas... comment fais-tu pour le relancer directement ?

Le seul moyen est de mettre en place un système d'e-mailing automatisé.

.Considère ton Instagram comme la vitrine (front end) et ta campagne d'emailing comme les coulisses (backend).

L'objectif est de soigner ces deux aspects de ton marketing.

Tu peux utiliser Systeme.io, Stanstore et d'autres outils pour **automatiser l'envoie des e-mails à tes contacts.**

Ta campagne d'emailing est vraiment ce qui va te permettre d'automatiser tes ventes et de gagner de l'argent pendant que tu dors.

Tu dois donc maintenant écrire quelques e-mails dans ta séquence pour vendre ton produit à ta liste.**Voici une série d'emails gratuits que j'ai créer pour toi que tu peux adapter à ton offre payante.**

3-Créer Ton Lead Magnet

Qu'est-ce qu'un lead magnet ?

Un lead magnet, autrement dit un "aimant à prospect", **est une ressource gratuite que tu offres à ton prospect en échange de son e-mail.**
(identique à ce guide que tu es entrain de lire, la preuve que je te donne tout ce que j'ai mis en place;))

C'est ainsi que tu **remplis ta liste email** de personnes intéressées à **trouver une solution au problème que tu résous.**

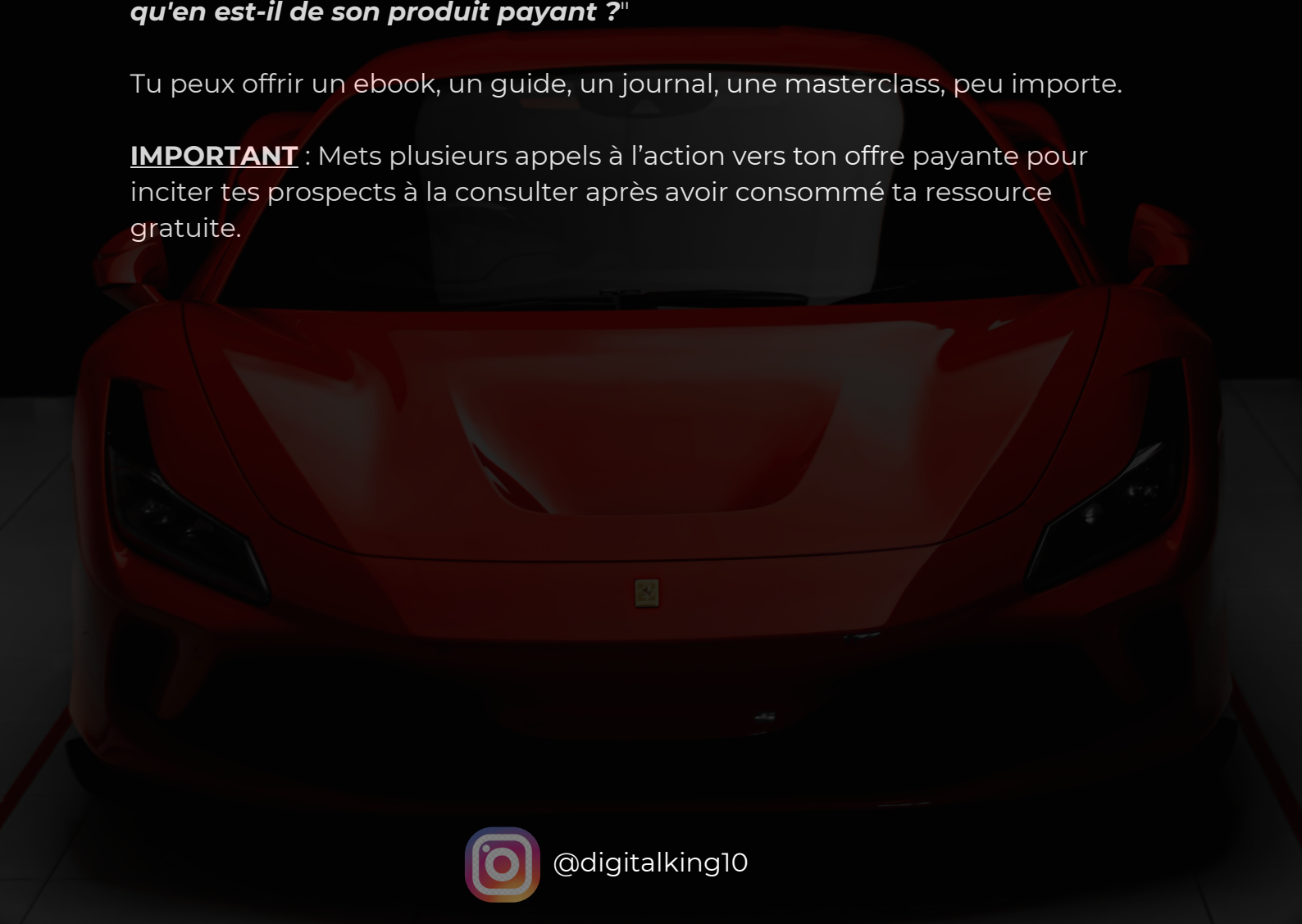
Tu ne veux PAS que ton lead magnet soit quelque chose avec très peu de valeur (qui n'établira aucune confiance).

Tu dois proposer **un produit payant que tu offres gratuitement** (exactement comme ce guide qui était censé être vendu 97€).

Ton lead magnet doit contenir tellement de valeur que tes prospects se demandent : "***Si il y a autant de valeur dans ce produit gratuit, alors qu'en est-il de son produit payant ?***"

Tu peux offrir un ebook, un guide, un journal, une masterclass, peu importe.

IMPORTANT : Mets plusieurs appels à l'action vers ton offre payante pour inciter tes prospects à la consulter après avoir consommé ta ressource gratuite.



C'est MAINTENANT ou JAMAIS

Alors maintenant que tu as toutes ces informations, **que vas-tu faire**?

2 choix te sont possibles:

Choix 1: tu ferme ce PDF et tu continues à faire ce que tu fais, résultat, tu resteras la ou tu es..

Choix 2: Tu décide de prendre ta vie en main, de passer à l'action et de créer ton produit digital.

Si tu choisis de passer à l'action (ce que je souhaites) alors je t'invite à commencer dès aujourd'hui, voici comment tu vas t'y prendre:

1- Prend un stylo et écris la niche qui t'interesse (idéalement une niche qui te passionne, ou dans laquelle tu as de l'expérience)

2- Rend toi sur Answerthepublic.com, tape le nom de ta niche et tu verras les questions les plus recherchés sur le web de cette niche.

3- Crées un profil Pro, et structure ta bio **comment créer un compte professionnel, avec une bio professionnelle.**

4- Commentes à poster 2 à 3 réels par jours, dans lesquels tu apportes de la valeur à ta niche ***500 templates pour des réels viraux***

5- Engages avec les gens qui s'abonne à travers tes stories

6- Crées un Produit Digital Gratuit (sur Canva) dans lequel tu vas apporter une solution au problème de ton audience.

7- Héberge ce produit sur des plateformes (Gumroad, Stanstore, Systeme.io..)Récuperes les emails en attendant de créer ton produit payant

Une fois que tu as fais ca, envoi moi un DM sur mon instagram @digitalking10 pour la suite.