

INSTA PROFITS

Le GUIDE ULTIME pour créer
un Revenu Passif avec les e-books
sur Instagram



Histoire 2 Succès

TABLE DES Matières

01

SEMAINE 1 - PEINDRE SA VISION

- Identifier Votre Pourquoi
- Définir Vos Objectif
- Choisir Votre Audience Cible



SEMAINE 2 - METTRE EN PLACE VOTRE ARRIÈRE-PLAN

02

- Création de Votre Produit Numérique
- Mise en Place de Votre Boutique en Ligne
- Création de Votre Compte Instagram
- Aspect Juridique

03

VENDRE VOTRE PRODUIT DIGITAL

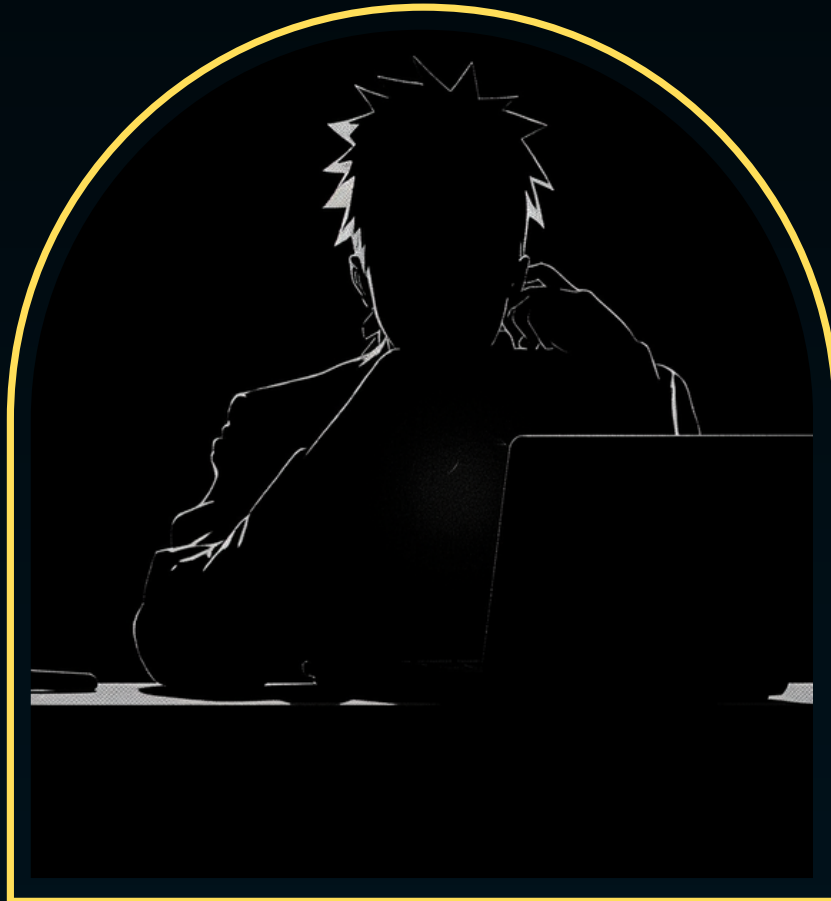
- Le Marketing sur Instagram
- Offrir Votre Cadeau Gratuit
- Conquérir avec les Emails
- Établir des Connexions



04

LANCEMENT DE VOTRE PRODUIT DIGITAL

- Préparation de votre contenu et de vos conceptions
- Mise en forme de votre produit
- Ajout de valeur avec des bonus et des extras



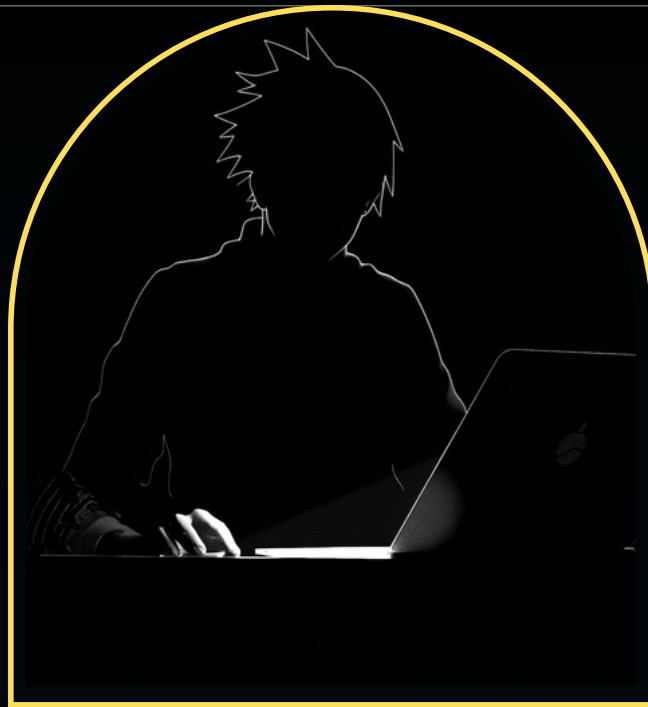
INTRODUCTION



Bienvenue dans Le Guide Ultime pour générer un revenu Passif avec les produits digitaux!

Préparez-vous à entamer un voyage de créativité, d'entrepreneuriat et de discipline pour atteindre liberté financière.

Dans ce guide, nous allons parcourir les connaissances et les outils dont vous avez besoin pour entrer dans le monde de l'entrepreneuriat en ligne et construire un business en ligne florissant de produits numériques/ digitaux.



Avec *Histoire 2 Succès*, c'est une véritable vocation et une passion d'aider les gens à atteindre leur plein potentiel ! Ce qui me rend vraiment heureux, c'est lorsque je vois les autres réussir. JE VEUX que vous réussissiez. JE VEUX que vous posiez des questions. Je suis là pour vous et j'aimerais entendre parler de votre succès.

Vous EN ÊTES CAPABLE, et vous devriez être si fier(e) de vous pour avoir décidé de commencer ce voyage, car je sais que JE SUIS FIÈRE DE VOUS !

Je suis très enthousiaste à l'idée de partager Le Guide Ultime pour un Revenu Passif pour vous guider à travers le processus complet de mise en place et de vente de vos propres produits numériques.

Si vous suivez les étapes de ce guide, vous ne sortirez pas seulement de l'autre côté avec un produit entièrement prêt à être vendu, mais vous disposerez également d'un véritable entonnoir et d'une stratégie pour générer les ventes dont vous avez besoin, que ce soit 2000€, 4000€, voire 10,000€ et plus par mois !

Lets' Go !

POURQUOI CHOISIR LES PRODUITS NUMÉRIQUES ?

La vente de produits numériques est un modèle commercial sous-estimé qui vous permet de monétiser vos compétences, vos connaissances et votre expertise. Aucun inventaire physique, aucune prise de tête liée à l'expédition, aucun coût de fabrication. Il vous suffit de créer un produit numérique une fois et de le vendre à des clients du monde entier, 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, et, à l'infini!

Que votre objectif soit de remplacer votre revenu à temps plein ou simplement de gagner de l'argent sur le côté, cet e-book vous montrera exactement comment :

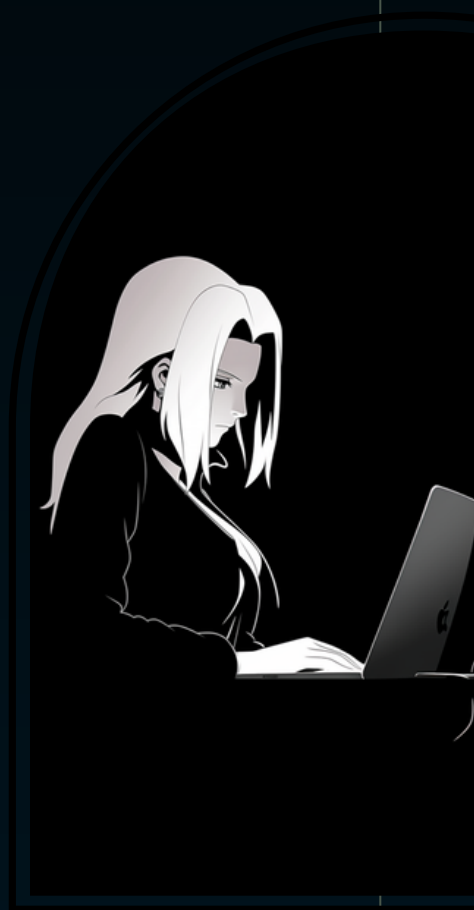
- Trouver des acheteurs avides de solutions dans une niche lucrative et peu encombrée.
- Générer des idées de produits numériques et les valider, garantissant leur succès de vente.
- Créer rapidement des produits numériques haut de gamme à partir de zéro (même les débutants peuvent le faire).
 - Fixer le prix de votre offre en toute confiance pour maximiser vos profits.
 - Mettre en place la vente et la livraison de votre produit numérique en quelques jours seulement.
 - Attirer des clients grâce à des tactiques de marketing rentables.
 - Vous démarquer de la concurrence et construire une marque reconnue.
 - Automatiser votre entreprise pour multiplier vos revenus.



Les produits numériques débloquent le mode de vie de rêve.
Travaillez de n'importe où dans le monde, gagnez de l'argent pendant que vous dormez et réalisez des bénéfices à long terme avec une seule création.
Que vous souhaitiez vendre des livres électroniques, des cours en ligne, des vidéos ou plus encore, ce guide vous aidera à démarrer.

Le potentiel de revenus est vraiment illimité. Des milliers de personnes gagnent déjà un revenu à temps plein en faisant cela, et vous le pouvez aussi. Allons-y et mettons en place votre business de produits numériques !

**TON TIMING
EST PARFAIT,
ACCORDE-TOI
UN PEU DE
TEMPS**



SEMAINE 1

PEINDRE SA VISION



IDENTIFIER TON “POURQUOI?”

Bon, je sais que vous allez être tenté(e) de sauter cette partie du processus, mais je tiens vraiment à vous encourager à vous accorder au moins 5 à 10 minutes pour effectuer ce boulot.

CONNAÎTRE VOTRE POURQUOI, VOS MOTIVATIONS POUR INVESTIR CE TEMPS ET CET EFFORT, EST TELLEMENT ESSENTIEL À VOTRE PÉRENNITÉ DANS LE BUSINESS.

Même en parcourant ce guide, vous allez rencontrer des étapes qui vous sembleront difficiles. Peut-être que ce sera la configuration technique. Ou simplement trouver le temps d'écrire vos e-mails ou de planifier du contenu.

Vous allez vous dire :

"Peut-être que c'est trop... Je ne sais pas si j'ai le temps..."

- et vous **AUREZ** besoin d'un moyen de vous encourager et de devenir votre propre supporter dans tout cela !

Avant de commencer, je voudrais simplement que vous sortiez une feuille de papier ou que vous ouvriez une nouvelle note sur votre téléphone ou ordinateur et que vous répondiez à ces trois questions :

1. Pourquoi est-ce important pour moi de mettre en place cette activité de revenu passif ?

2. Lorsque je pense à ma situation financière dans 6 mois, à quoi cela ressemble-t-il ? Quelles sensations j'éprouve à propos de ça ?

3. QU'EST-CE que je peux imaginer obtenir de ce business? Comment ça pourrait améliorer ma vie au-delà de l'aspect financier ?

Une fois que vous avez vos réponses, vous êtes vraiment prêt(e) à parler d'**OBJECTIFS**.

DÉFINIR VOS OBJECTIFS

Il y a **deux** choses que je souhaite que vous obteniez de cette partie:

- 1) une décision sur le PRIX de votre produit numérique.
- 2) une idée solide de vos OBJECTIFS DE REVENU pour cette première année après le lancement de votre Business.

Fixation du Prix de Votre Produit Numérique

Fixer le bon prix est essentiel pour maximiser les profits de votre produit numérique. Voici quelques conseils :

- Recherchez les prix du marché actuels : Analysez ce que les concurrents facturent pour des produits similaires. Existe-t-il une plage de prix commune ?
- Fixez le prix en fonction de la valeur, pas de l'effort : Ne le basez pas uniquement sur le temps que vous avez investi. Fixez le prix en fonction de la valeur que vous offrez aux clients.
- Tenez compte des coûts de production : Prenez en compte les dépenses (outils, logiciels, services) pour créer le produit.
- Testez différents prix : Proposez le produit à différents prix et voyez lequel convertit le mieux.
- Proposez une tarification échelonnée : Ayez une version d'introduction à bas prix et une version premium à prix plus élevé.
- Pensez aux revenus récurrents : Plutôt qu'un achat unique, envisagez un modèle d'abonnement.
- Utilisez la psychologie des prix : Utilisez des stratégies comme les prix charmants (47€ au lieu de 50€).

MODÈLES DE TARIFICATION POPULAIRES

- **Petit billet** : de 10€ à 50€. Un plus grand volume de ventes est nécessaire, mais une barrière à l'achat plus basse.
- **Billet moyen** : de 100€ à 500€. Équilibre entre la marge bénéficiaire et une vente plus facile que pour un billet élevé.
- **Billet élevé** : 999€ et plus. Maximise le profit par vente mais a une clientèle plus restreinte.

Il n'y a pas de prix unique adapté à tous les produits. Testez différents prix et suivez de près les taux de conversion pour trouver le prix optimal. N'oubliez pas que vous pouvez toujours augmenter ou réduire les prix à l'avenir. Commencez quelque part et laissez les retours du marché réel guider votre stratégie de tarification.

J'ai également fixé les miens en terminant par 7 parce qu'il y a une "règle empirique" dans le monde des affaires en ligne selon laquelle la fin de votre prix par un 7 booste les conversions (bizarre, je sais, mais je m'y tiens !).

EXERCICE DE FIXATION DES PRIX

Faisons un exercice rapide de brainstorming pour vous aider à réfléchir à la manière de fixer le prix de votre produit numérique.

Prenez une feuille et répondez aux questions suivantes :

1. Quelle est la valeur principale/le principal avantage que votre produit apporte aux clients ? Comment cela les aidera-t-il ?
2. Dans quelle fourchette de prix vos concurrents vendent-ils des produits similaires ?
3. Quels sont les coûts de production que vous devrez engager pour créer le produit ? Tenez compte de votre temps, des outils utilisés et des services nécessaires.
4. À quel niveau de prix correspond la valeur que vous offrez ? Considérez la transformation que vous pouvez créer.
5. Quel prix semble équitable et raisonnable pour votre clientèle cible ?
6. Quel prix pourrait maximiser vos marges bénéficiaires ? Envisagez des modèles de revenus récurrents.
7. Quel prix d'introduction pourrait attirer de nouveaux clients pour essayer votre produit ? Pensez à la tarification échelonnée.
8. Quel prix premium pourrait inciter les clients à acheter davantage une fois qu'ils auront vu la valeur de votre produit ?

Examinez maintenant vos réponses.

Compte tenu du marché, de la valeur offerte et de vos objectifs, quelle fourchette de prix initiale semble viable à tester ? **Notez** une estimation de prix bas et élevé.

Cet exercice devrait vous donner une idée plus claire des facteurs à prendre en compte pour la tarification. N'oubliez pas de commencer plutôt bas, de valider la demande, et d'augmenter les prix au fil du temps à mesure que vous construisez votre autorité et votre confiance.

Exemples de tarification de produits numériques populaires

- **E-books** : de 10 à 60 Euros

Des e-books de niveau débutant avec un contenu court et des conseils rapides.

Des e-books avancés d'environ 100 pages avec une formation plus détaillée.

- **Cours/ Formations en ligne** : de 100 à 500 Euros et plus

Des cours basés sur des vidéos/PDF avec 5 à 10 modules de contenu.

Des cours complets de style salle de classe virtuelle.

- **Sites d'adhésion** : de 20 à 100 Euros et plus par mois

Accès mensuel à un contenu délivré au fil du temps.

Différents niveaux d'adhésion à des prix variés.

- **Série de Formation Vidéo** : De 100 à 300€ et plus

Ensembles de vidéos pédagogiques diffusées en ligne.

Des prix plus élevés pour plus de 10 heures de contenu vidéo.

- **Modèles/Templates:** De 15 à 100 €

Modèles modifiables pour documents, médias sociaux, graphiques.

Les ensembles d'outils et templates regroupent plusieurs modèles/téléchargements.

- **Programmes de Formation Audio :** De 50 à 200 €

Programme de formation audio de 2 à 10 heures.

Des tarifs plus élevés pour une valeur de production premium.

- **Journaux :** De 10 à 30 €

Journaux numériques/cahiers de travail avec des questions et des exercices.

Des ensembles additionnels avec plusieurs journaux.

VOS OBJECTIFS DE REVENU

Maintenant que vous avez décidé de votre tarification, parlons de vos objectifs de revenus !

Je veux que vous réfléchissiez au revenu mensuel que vous ADORERIEZ générer environ 12 mois après le lancement.

Pour simplifier les calculs, disons que ce chiffre est de 100 000 Euros.

"Je veux que vous preniez ce montant et le divisiez en quatre trimestres comme ça:

1er trimestre : 10 000 €

2e trimestre : 20 000 €

3e trimestre : 30 000 €

4e trimestre : 40 000 €

Vous voyez comment j'ai progressivement augmenté l'objectif de revenu à chaque trimestre? C'est parce que c'est ainsi que fonctionnent de nombreuses entreprises, elles commencent par générer un montant plus modeste, puis le temps et les efforts que vous y consacrez se cumulent !

Maintenant, examinons simplement ce premier trimestre (vos trois premiers mois après le lancement). Si l'objectif est de 10 000 €, ces trois premiers mois pourraient ressembler à ça (rappelez-vous encore une fois une augmentation progressive au fil du temps) :

1er Mois: 2000€

2e Mois: 3000€

3e Mois: 5000€

Maintenant, regardons simplement votre premier mois. Si vous visez à générer **2000€** au cours de vos 30 premiers jours après le lancement de votre produit numérique au prix de 97€, cela ne représente que **20 ventes**.

Voyez-vous maintenant le potentiel ici ?

Même si vous démarrez un tout nouveau compte Instagram à partir de zéro ? Même si vous n'avez jamais fait quelque chose de tel auparavant ?

Et ce n'est pas seulement un revenu, c'est un **REVENU PASSIF**, ce qui signifie que c'est de l'argent qui arrive pendant que vous passez du temps avec vos enfants, pendant une promenade, au travail de 9h à 18h, voire **pendant que vous dormez !**

Ce sont des ventes générées grâce à quelques publications sur les réseaux sociaux par semaine et à un entonnoir simple que vous avez déjà mis en place.

Le revenu passif change la vie. Maintenant, mettons-nous au travail pour tout mettre en place afin que vous puissiez commencer à le générer !

DÉTERMINER VOTRE AUDIENCE CIBLE

Comme vous pouvez probablement le deviner grâce à mon contenu, ma marque et le langage que j'utilise, mon public cible est constitué d'hommes.

Plus précisément, je vise à atteindre des hommes ordinaires qui souhaitent construire un business en ligne qui peut soutenir leur vie, leurs besoins et leur famille.

Vous pourriez envisager d'élargir votre public pour inclure les femmes, ou de ne cibler que les femmes.

Vous pourriez même opter pour une approche plus étroite en vous adressant uniquement aux mamans, aux propriétaires d'entreprises actuels ou passés, ou aux femmes/hommes exerçant une profession spécifique.

Quelle que soit la situation, je vous encourage à réfléchir à une liste de personnes avec lesquelles vous pourriez facilement vous identifier et à qui vous pourriez vous adresser dans votre marketing.

Mon meilleur conseil pour cette étape est de ne pas trop réfléchir ! Vous aurez toujours la possibilité de changer de cap ou de vous adresser à un public différent si vous le souhaitez à l'avenir. C'est **VOTRE** business, après tout !

VOTRE BRANDING (Image de Marque)

Bon, c'est là que ça devient intéressant! Votre image de marque (Branding) est l'endroit où beaucoup de votre propre style, de vos goûts et de votre personnalité distincts peuvent vraiment s'exprimer. Et il y a tellement de choses qui peuvent être intégrées à votre image de marque, bien plus que simplement des polices et des couleurs.

Pour votre image de marque, vous voudrez prendre en considération des éléments tels que :

Le "ton" de votre message (c'est-à-dire sérieux, décontracté, humoristique, impertinent, professionnel, inspirant, authentique, etc.)

Le style de vos produits et de vos réseaux sociaux (c'est-à-dire féminin, masculin, moderne, minimaliste, luxueux, audacieux, lumineux, sombre, etc...)

Les valeurs que vous communiquez dans votre contenu et dans vos prises de décision (c'est-à-dire ambition, gratitude, famille, succès, motivation, liberté, aventure, joie, etc...)

Votre "histoire de marque" (c'est-à-dire votre histoire personnelle ou des éléments de votre parcours qui résonneront avec votre public cible)

Mais juste pour vous aider à démarrer, je veux que vous sortiez de cette section aujourd'hui avec au moins ces deux éléments bien définis :

- 1) Le nom de votre produit.
- 2) Votre esthétique de marque.

NOMMER SON PRODUIT

En ce qui concerne le choix du nom de votre produit, vous voudrez réfléchir à la manière la plus claire et la plus simple de communiquer ce que vous offrez à votre public cible.

Des expressions telles que 'revenu passif', 'produit numérique', 'clé en main' ou 'prêt à l'emploi' sont évidemment d'excellentes options à envisager !

Cependant, vous pouvez également ajouter vos propres valeurs et votre propre langage, que ce soit 'joie', 'liberté', 'richesse', 'passion', 'but', etc...

Visez un nom qui communique la valeur essentielle et convainc votre public de **pourquoi** ils ont besoin de ce produit en particulier. Le nom joue un rôle crucial dans la conversion.

Voici quelques conseils pour nommer des produits numériques :

Rendez-le descriptif - Communiquez clairement de quoi il s'agit et l'avantage principal du produit.

Soyez simple et accrocheur - Facile à retenir, à épeler et à prononcer. Évitez les noms excessivement complexes ou confus.

Utilisez des mots-clés - Intégrez des mots-clés pertinents dans le nom pour l'optimisation des moteurs de recherche.

Évoquez l'émotion - Suscitez des sentiments d'excitation, d'intrigue et de curiosité qui incitent à cliquer.

Racontez une histoire - Les noms qui laissent entendre un voyage, une transformation ou une grande promesse attirent l'attention.

Utilisez la formule "L'Ultime [Nom du Produit]" - Décrivez ce qui rend votre produit remarquable.

Exploitez les préfixes/suffixes - Ajoutez des débuts/fin comme Pro, Elite, Essentials, Facile à Réaliser, etc...

Envisagez les acronymes - Transformez un long nom de produit en un acronyme mémorable.

Testez les options - Interrogez le public cible sur ses préférences en matière de nom et mesurez la réponse.

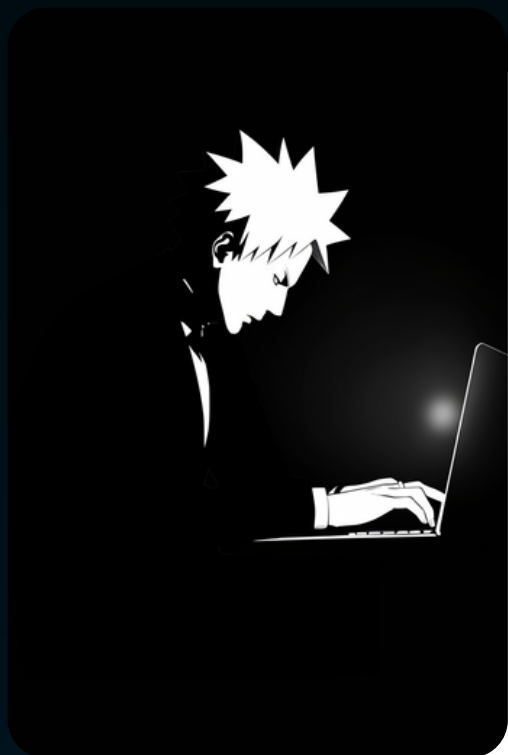
CRÉER VOTRE ESTHÉTIQUE DE MARQUE

En ce qui concerne l'esthétique de votre marque, voici une petite tâche pour vous :

Commencez par collecter des captures d'écran des feeds Instagram d'autres personnes ou du contenu qui représente le mieux votre propre style personnel et l'apparence que vous souhaitez obtenir.

Prêtez attention aux polices de caractères, aux couleurs, et même à la mise en page des biographies etc...

Ces captures d'écran peuvent être rassemblées dans un dossier photo ou dans une de vos notes de votre smartphone. Croyez-moi, elles vous seront utiles lorsque vous configurerez réellement votre propre profil Instagram, où vous attirerez du trafic vers votre produit numérique !



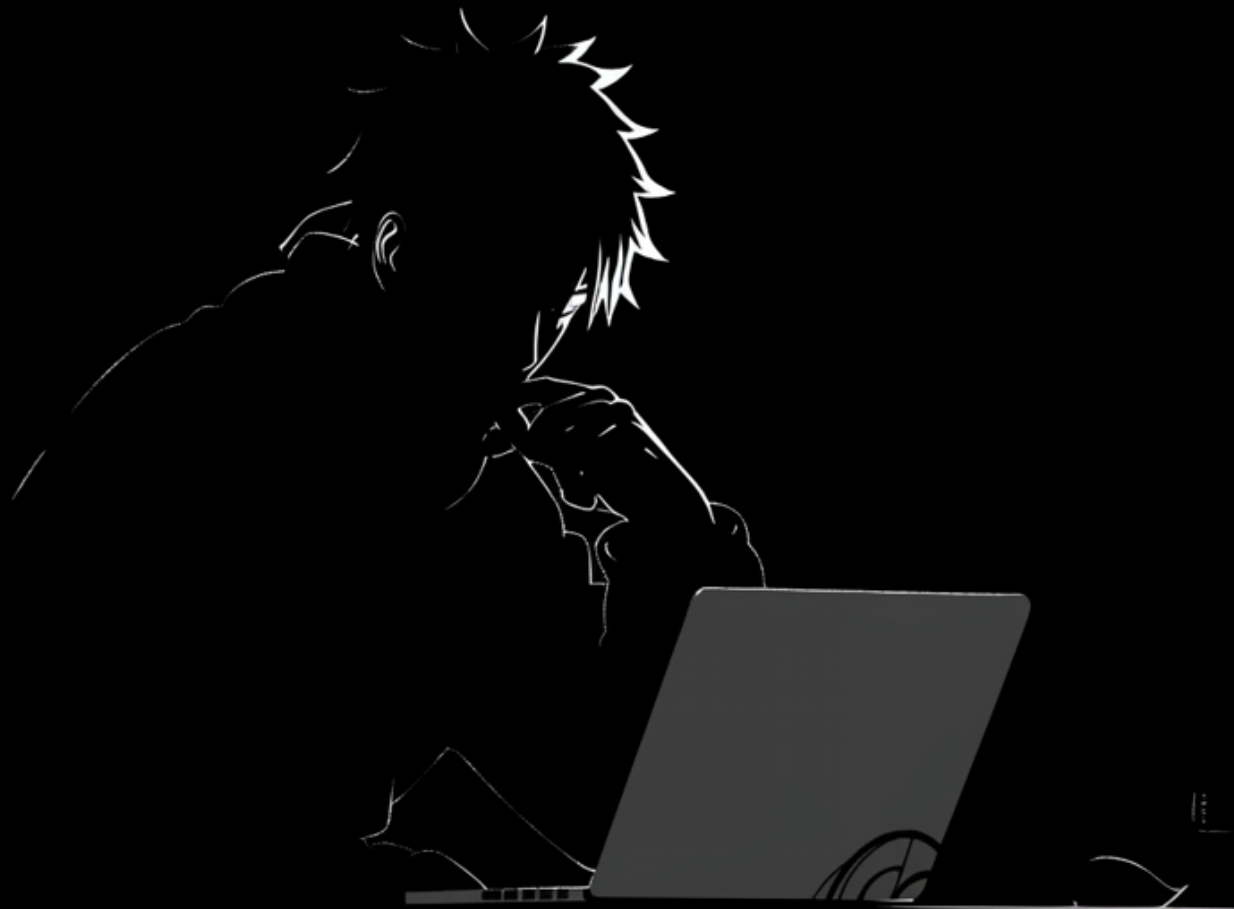
Petit Tip

Pinterest peut être un excellent endroit pour trouver de l'inspiration en matière de couleurs ! Vous pouvez simplement taper '*Instagram color palette*' dans la barre de recherche et parcourir les photos qui apparaissent. Mais n'oubliez pas, parfois, moins c'est mieux !

Vous ne voulez pas trop de couleurs.

SEMAINE 2:

MISE EN PLACE DE VOTRE ARRIÈRE-PLAN



CRÉER VOTRE PRODUIT NUMÉRIQUE

Parlons de la création de votre produit numérique !

Oui, vous avez le droit de simplement utiliser et revendre ce Guide ; cependant, je ne veux pas non plus que vous ayez peur de personnaliser ce produit à votre façon !

En fait, vos clients seront plus enclins à acheter votre produit lorsque vous le personnalisez, lorsque vous y mettez votre propre personnalité et votre propre image de marque. Voici à quoi peut ressembler le fait de personnaliser ce produit à votre façon :

ÉTAPE 1

rouvez un modèle d'e-book ou de document sur **Canva** qui vous plaît.

Gardez à l'esprit que même avec un excellent modèle que vous choisissiez, vous devrez probablement déplacer des éléments et jouer avec les polices et la taille pour aider à intégrer toute cette précieuse information.

À ma dernière vérification, Canva a une limite de 100 pages.

ÉTAPE 2

Mettez de côté votre modèle Canva pour le moment, et passez à la décision **réelle** de ce qui va figurer sur vos pages !

Pour cela, vous pouvez simplement ouvrir un nouveau document Google Doc ou une note.

Ensuite, **COPIEZ** et **COLLEZ** ce Guide à l'intérieur.

ÉTAPE 3

Une fois que vous avez **copié** et **collé** le Guide, parcourez-le attentivement page par page et **surlignez** toutes les parties, les noms ou les photos que vous savez que vous devrez modifier ou ajuster.

Par exemple, pour la section de bienvenue/introduction, vous allez utiliser VOTRE nom, VOS raisons de faire ceci ou cela, comment VOUS avez découvert ce produit numérique (bien sûr, n'hésitez pas à me mentionner si vous le souhaitez ! Vous pouvez me nommer ou utiliser mon nom d'utilisateur IG (Instagram), ou simplement me désigner comme "votre mentor").

REMARQUE : Gardez à l'esprit qu'il y aura des éléments que vous NE pourrez PAS inclure et finaliser tant que vous n'aurez pas avancé davantage dans le processus de configuration de votre propre arrière-plan (c'est-à-dire vos e-mails, votre compte Instagram, etc...).

ÉTAPE 4

Après avoir terminé la modification de votre document, copiez et collez-le dans le modèle Canva que vous avez déjà sélectionné. Concevez-le en utilisant le nom et les couleurs de branding que vous avez choisis.

CETTE ÉTAPE EST IMPORTANTE : Assurez-vous de le relire attentivement pour détecter d'éventuelles erreurs ou ajustements qui doivent encore être effectués !

Vous pouvez également ajouter tous les liens hypertextes (y compris les liens d'affiliation !) que vous souhaitez inclure. Lorsque vous téléchargez votre produit au format PDF depuis Canva, vos liens RESTERONT cliquables.

Et puis voilà ! Vous avez créé votre propre produit numérique !

CONFIGURER VOTRE PAGE PENSIGHT

Parmi tous les sites d'hébergement de produits numériques disponibles, je recommande vivement l'utilisation de **Pensight**! Voici pourquoi...

1. C'est SUPER facile à configurer.
2. C'est plus abordable que de nombreux concurrents (l'adhésion à Pensight est **gratuite** ! Les créateurs reçoivent 97 % des revenus de leurs gains. ils appliquent des frais de traitement de carte de 3 % aux paiements effectués sur Pensight, mais ne prennent aucune commission supplémentaire).
3. Il simplifie le processus de vente pour vous grâce à des descriptions courtes et percutantes de vos produits (qui convertissent très bien) par rapport à de longues et compliquées pages de vente.

Parce que Pensight est vraiment une plateforme tout-en-un, je vous recommande de l'utiliser pour votre/vos produit(s) numérique(s), vos ebooks gratuits et vos e-mails (oui, vous pouvez tout faire !).

Pour configurer votre page Pensight, voici les étapes à suivre :

Utilisez **CE LIEN** pour créer votre compte. Vous pouvez vous inscrire avec leur plan Créateur de base GRATUIT.

GUIDE ÉTAPE PAR ÉTAPE POUR LA CRÉATION D'UNE BOUTIQUE PENSIGHT

1. Inscrivez-vous.

Allez sur le site web de Pensight à l'adresse **www.pensight.com** et cliquez sur le bouton en haut à droite "Sign Up".

Suivez les étapes puis choisissez l'un de leurs plans tarifaires - Starter, Professionnel ou Entreprise. Le plan Starter est **gratuit**.

2. Connectez votre prestataire de paiement

Dans votre compte Pensight, accédez à "Wallet" ➤ cliquez pour connecter votre compte Stripe. Si vous n'en avez pas, inscrivez-vous sur Stripe (voici une vidéo sur Stripe pour vous aider : <https://www.youtube.com/watch?v=HQSbtunEwmM>)

Dans Stripe, trouvez vos clés API et saisissez-les dans Pensight, ainsi que votre identifiant de compte Stripe. Cela vous permettra de collecter les paiements des clients directement sur votre compte Stripe connecté.

3. Créez vos produits numériques

Cliquez sur "Add a product" et saisissez un nom de produit, une description, une tarification, une image de couverture et téléchargez votre ou vos fichiers de produit numérique.

Vous pouvez créer différents types de produits comme des téléchargements numériques, des services, des dons, des adhésions.

Organisez les produits en catégories telles que ebooks, cours, modèles, etc...

4. Personnalisez votre Page de vente.

Accédez à la section "Product" pour choisir un thème, des couleurs, des polices et personnaliser le design de votre boutique.

Ajoutez votre logo, des images de couverture et du texte.

Assurez-vous que la marque soit cohérente.

Organisez vos produits dans les catégories appropriées et dans la structure du menu.

5. Configurez les taxes, les frais de livraison et les réductions

Dans les paramètres, activez les taxes et sélectionnez le(s) taux en fonction de votre lieu de vente.

Configurez des tarifs de livraison à taux fixe ou gratuits.

Créez des codes de réduction pour les remises.

6. Connectez votre domaine et configurez les paiements

Ajoutez un nom de domaine personnalisé en accédant aux paramètres > domaine de la boutique.

Configurez davantage les méthodes de paiement, les devises et la capture des paiements.

7. Publiez votre boutique en ligne

Prévisualisez votre boutique et lorsque vous êtes prêt, dans les paramètres de la boutique, cliquez sur "Publier la boutique" pour la rendre accessible en ligne.

8. Partagez votre boutique et réalisez des ventes !

Partagez l'URL de votre boutique et promouvez vos produits.

Suivez les ventes et le trafic dans les analyses.

CONCEVOIR ET METTRE EN FORME VOTRE PRODUIT

La conception et la mise en forme jouent un rôle crucial pour capter l'attention de votre audience et transmettre efficacement l'information. Considérez les points suivants :

Le choix de mises en page et de thèmes attrayants visuellement :

Sélectionnez une mise en page et un thème qui correspondent à votre marque et améliorent l'esthétique globale.

Utilisez des couleurs, des polices et une mise en forme cohérentes tout au long du document pour créer un aspect cohérent et professionnel.

Intégrez de l'espace blanc pour améliorer la lisibilité et éviter les surcharges visuelles.

L'utilisation d'outils de conception et de logiciels pour des visuels professionnels :

Utilisez des outils de conception graphique tels que Canva ou Adobe Creative Suite pour créer un contenu visuellement attrayant.

Assurez-vous que les images, les créations et autres visuels sont de haute qualité et optimisés pour les réseaux sociaux. Portez une attention particulière au choix des polices, à leur taille et à leur mise en forme pour garantir la lisibilité sur différents appareils.

AJOUTER DE LA VALEUR AVEC DES BONUS ET DES SUPPLÉMENTS

Fournir des ressources supplémentaires et des bonus peut considérablement améliorer la valeur perçue de votre produit. Considérez ces **stratégies** :

- Création de ressources supplémentaires ou de bonus pour améliorer la valeur du produit.
- Élaborez des documents complémentaires tels que des templates ou des listes de ressources qui viennent en complément du contenu principal.
- Offrez du contenu bonus comme des chapitres supplémentaires, des entretiens avec des experts ou des études de cas pour apporter des perspectives et des informations complémentaires.
- Envisagez de fournir des mises à jour à vie ou un accès à une zone réservée aux membres pour une valeur continue.
- Intégration de fiches de travail, de listes de contrôle ou d'un accès exclusif à une communauté.
- Incluez des fiches de travail interactives ou des listes de contrôle qui aident les clients à mettre en pratique ce qu'ils ont appris.
- Proposez l'accès à une communauté ou un forum privé où les clients peuvent se connecter, partager leurs expériences et chercher du soutien.

N'oubliez pas, la clé d'un produit numérique réussi réside dans la fourniture d'une réelle valeur ajoutée et d'une expérience utilisateur positive. En mettant en œuvre ces stratégies, vos clients trouveront votre "Kit de Démarrage pour les Produits Numériques" pertinent, captivant et véritablement utile pour leur voyage dans le monde de la création et de la vente de produits numériques.

Exemple pour la Niche Cuisine et Forme Physique :

Imaginez que vous ayez créé un produit numérique tout-en-un, 'Le Planificateur de Repas Ultime : Simplifiez Votre Parcours Nutritionnel', destiné aux personnes soucieuses de leur santé cherchant à rationaliser leur planification de repas et à adopter des habitudes alimentaires plus saines. Pour renforcer l'attrait de votre produit, envisagez d'incorporer les bonus et les extras suivants :

- 1. Livre de recettes personnalisables :** Accédez à un livre de recettes bonus proposant une variété d'idées de repas nutritifs et faciles à préparer, que vous pouvez personnaliser.
- 2. Générateur interactif de listes d'épicerie :** Générez facilement des listes de courses en fonction des repas que vous avez sélectionnés, réduisant ainsi le gaspillage alimentaire et simplifiant vos courses.
- 3. Conseils nutritionnels et guides :** Obtenez des guides informatifs sur la nutrition, le contrôle des portions et la composition de repas équilibrés.
- 4. Webinaires exclusifs sur la planification des repas :** Participez à des webinaires en direct animés par des experts en nutrition pour des discussions interactives et des conseils personnalisés.
- 5. Défi de repas de 7 jours :** Relevez le défi de repas de 7 jours guidé, comprenant des plans de repas quotidiens et des recettes, soutenu par une communauté privée pour la motivation et le soutien.

Exemple pour la Niche Gagner de l'Argent en Ligne :

Imaginez que vous avez créé un cours en ligne complet intitulé 'Plan d'action pour Gagner de l'Argent en Ligne' pour aider les gens à explorer différentes sources de revenus et à commencer leur aventure dans les affaires en ligne. Pour rendre votre cours hautement précieux et attrayant, vous décidez d'inclure les bonus et les extras suivants :

1. Outil de Recherche de Niche Rentable : Accédez à un outil exclusif qui simplifie la recherche de niche en analysant la demande du marché, la concurrence et les données de mots-clés, vous aidant ainsi à découvrir des niches rentables sur lesquelles vous concentrer pour votre business en ligne.

2. Modèle de Plan d'Action Commercial Concret : Recevez un template de plan d'action étape par étape qui vous guide dans l'élaboration d'une stratégie complète pour votre business en ligne, couvrant des aspects essentiels tels que le marché cible, les sources de revenus et les tactiques marketing.

3. Revue Personnalisée de Votre Idée de business: Obtenez l'opportunité, pour un nombre limité de sessions individuelles, de recevoir des retours d'experts et une validation de vos idées d'entreprise, vous assurant ainsi qu'elles sont viables et alignées sur vos objectifs.

4. Accès à une Communauté Privée : Rejoignez une communauté en ligne solidaire et dédiée exclusivement aux participants du cours ou de la formation, favorisant le réseautage, la collaboration, le partage de success stories et d'expériences.

5. Guide des Sources de Revenus : Explorez un guide complet détaillant diverses opportunités de revenus en ligne, telles que le marketing d'affiliation, le e-commerce, les produits numériques et le freelance, avec des conseils pratiques et des histoires de réussite pour vous aider à choisir les meilleures sources de revenus pour votre entreprise.

EXPLORER DES PLATEFORMES ALTERNATIVES

Lorsqu'il s'agit de vendre votre produit numérique en ligne, le choix de la bonne plateforme est crucial pour le succès de votre entreprise. Ici, nous explorerons diverses plateformes qui s'adressent aux entrepreneurs de produits numériques comme vous. Chaque plateforme offre des fonctionnalités uniques, des structures tarifaires et des expériences utilisateur, il est donc essentiel de prendre une décision éclairée en fonction de vos besoins spécifiques et de vos objectifs.

System.IO :

Voici votre guide pour utiliser System.io afin de créer un tunnel de vente et configurer des campagnes par e-mail pour votre entreprise de produits numériques. Dans ce guide, nous passerons en revue les étapes pour exploiter les fonctionnalités de System.io et stimuler les ventes tout en interagissant efficacement avec votre public.

Commençons !

Section 1 : Mise en route avec System.io

1.1 Inscription et configuration de votre compte :

- Rendez-vous sur le site web de System.io et inscrivez-vous pour un compte.
- Suivez les instructions à l'écran pour compléter le processus d'inscription.

Une fois inscrit, connectez-vous à votre tableau de bord (Dashboard) de compte.

1.2 Familiarisez-vous avec l'Interface :

- Explorez les différentes sections et fonctionnalités disponibles dans le tableau de bord System.io.
- Familiarisez-vous avec les options de menu, les paramètres et les intégrations.

Section 2 : Création de Votre Entonnoir de Vente

2.1 Planifiez Votre Tunnel de Vente :

- Définissez votre public cible et comprenez leurs besoins et leurs problèmes (étapes expliquées dans les chapitres précédents).
- Choisissez le(s) produit(s) numérique(s) que vous souhaitez proposer et élaborer votre entonnoir de vente en conséquence (étapes expliquées dans les chapitres précédents).

2.2 Concevez les Pages de Votre Tunnel:

- Cliquez sur "Tunnel de Vente" dans le tableau de bord System.io et créez un nouveau Tunnel.
- Concevez les pages de votre tunnel, notamment la page d'inscription, la page de vente et la page de remerciement.
- Utilisez l'éditeur de System.io pour personnaliser les pages avec un contenu convaincant et des éléments visuels attrayants.

2.3 Configuration de l'Automatisation :

- Créez des règles d'automatisation en fonction des actions des clients, telles que les achats, les ouvertures d'e-mails ou les clics sur les liens.
- Utilisez l'automatisation pour déclencher des e-mails de suivi, des ventes additionnelles et des offres personnalisées.

Section 3 : Tests et Optimisation

3.1 Testez Votre Entonnoir et Vos Campagnes par E-mail :

- Avant de lancer votre entonnoir de vente, testez chaque étape et chaque e-mail pour vous assurer que tout fonctionne correctement.
- Effectuez des achats de test et vérifiez que les clients reçoivent leurs produits numériques de manière transparente.

3.2 Surveillez la Performance de l'Entonnoir :

- Suivez les indicateurs clés tels que les taux de conversion, les taux de clics et les ventes.
- Analysez le comportement des clients et identifiez les domaines à améliorer.

3.3 Optimisez Votre Entonnoir et Vos Campagnes par E-mail :

- Sur la base des données recueillies, prenez des décisions orientées par les données pour optimiser votre entonnoir de vente et vos campagnes par e-mail.
- Effectuez des A/B testings (=une méthode d'expérimentation qui permet de comparer deux versions différentes d'un élément, par exemple 2 types de pubs pour un même produit) sur différents éléments tels que les boutons d'appel à l'action et le contenu des e-mails pour améliorer les performances.

Section 4 : Lancement de Votre Tunnel de Vente

4.1 Mettez en Ligne Votre Tunnel:

- Une fois que vous avez confiance en les performances de votre tunnel de vente, il est temps de le lancer auprès du public.
- Partagez le lien de votre tunnel sur votre site web, les réseaux sociaux et d'autres canaux de marketing.

4.2 Surveillez et Améliorez :

- Gardez un œil attentif sur les performances de votre tunnel et apportez des ajustements si nécessaire.
- Effectuez des tests continus et des itérations pour améliorer les taux de conversion et maximiser les ventes.

En résumé, en utilisant System.io, vous pouvez créer un tunnel de vente et mettre en place des campagnes e-mail efficaces pour promouvoir et vendre vos produits numériques. Vous pouvez interagir avec votre audience, stimuler les ventes et développer votre business avec succès. N'oubliez pas de surveiller les performances, recueillir des informations et optimiser régulièrement votre tunnel et vos campagnes e-mail pour un succès continu.

D'autres plateformes que vous devriez examiner :

GUMROAD :

Gumroad est une plateforme conviviale qui vous permet de vendre des produits numériques directement à votre public. Elle propose un processus de configuration **simple**, ce qui la rend idéale pour les débutants et les créateurs de contenu à la recherche d'une expérience sans tracas.

Les outils de marketing intégrés de Gumroad vous permettent de promouvoir **facilement** vos produits auprès de votre liste de diffusion et de vos abonnés sur les réseaux sociaux.

La plateforme facture des frais minimes par transaction, vous assurant de conserver une part significative de vos profits.

TEACHABLE :

Si vous envisagez de vendre des **cours en ligne** ou du contenu éducatif, Teachable pourrait être parfait pour vous.

Teachable offre des fonctionnalités robustes de création et de gestion de cours, notamment la personnalisation de la marque et des outils d'engagement des étudiants.

Avec une interface conviviale, vous pouvez créer et publier des cours sans aucune expertise technique.

Teachable prend également en charge plusieurs passerelles de paiement, garantissant des transactions fluides et sécurisées.

SHOPIFY :

Bien qu'il soit principalement connu comme une plateforme de e-commerce pour les produits physiques, Shopify s'adresse également aux vendeurs de **produits numériques**.

La large gamme de thèmes et d'options de personnalisation de Shopify vous permet de créer une vitrine **professionnelle** et à votre image.

Grâce à son écosystème d'applications, vous pouvez intégrer divers outils et plugins pour améliorer vos capacités de vente.

Les systèmes de gestion des stocks robustes et de traitement des commandes de Shopify garantissent une expérience de vente **fluide**.

WOOCOMMERCE :

Si vous avez déjà un site web WordPress, WooCommerce peut être un excellent choix pour vendre vos produits numériques de manière transparente.

WooCommerce offre une large gamme de plugins et d'extensions qui vous permettent de personnaliser votre boutique en ligne selon vos préférences.

La plateforme prend en charge divers types de fichiers, ce qui facilite la livraison de vos produits numériques aux clients après l'achat.

Avec WooCommerce, vous avez un contrôle total sur votre site web et le processus de vente.

POURQUOI UTILISER INSTAGRAM?

Instagram n'est pas un réseau social obligatoire pour votre business, mais **JE** vous le recommande vivement.

À un moment donné, vous pouvez également utiliser TikTok, Pinterest, et même Facebook Reels ou les groupes Facebook pour diriger davantage de trafic vers vos produits numériques (mais il n'est pas nécessaire de se précipiter pour utiliser toutes ces plateformes dès maintenant !).

Alors que les réseaux sociaux continuent d'évoluer et que de nouvelles plateformes sont créées et connaissent un succès fulgurant, Instagram reste une plateforme très efficace pour développer une entreprise en ligne.

Instagram a été lancé le 6 octobre 2010 et en décembre avait déjà 1 million d'utilisateurs sur la plateforme.

Treize ans plus tard, avec **+1,22 milliard** d'utilisateurs par mois, Instagram continue d'innover ses fonctionnalités pour suivre l'évolution constante des réseaux sociaux.

Hônnêtement, je pense que la plateforme n'est pas prête de disparaître de si tôt.

CRÉER VOTRE INSTAGRAM

ÉTAPE 1 : Recherche de Marché

Vous n'avez pas besoin de vous faire renverser par une voiture pour savoir qu'il faut regarder des deux côtés avant de traverser la rue, n'est-ce pas ?

Le même principe s'applique lorsque vous construisez votre entreprise en ligne : faites d'abord vos recherches.

Commencez par définir clairement votre avatar client idéal (ACI) et le problème spécifique que vous résolvez pour lui.

Ensuite, étudiez ceux qui ont déjà réussi sur votre marché. Imiter et modéliser ce qui fonctionne plutôt que de réinventer la roue. Effectuez une recherche de marché en :

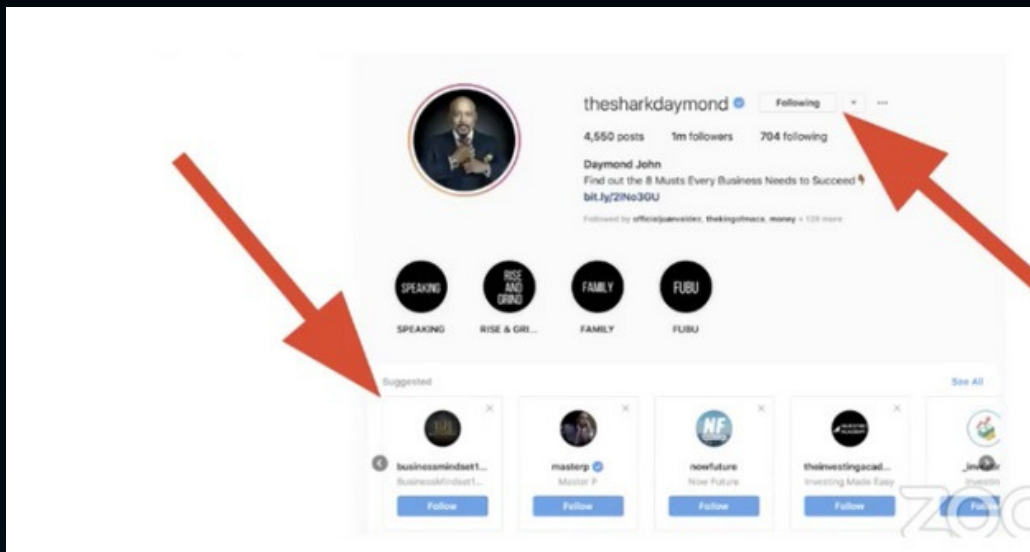
- Analyse des accroches (Hook)
 - Des appels à l'action (CTA)
 - Des histoires des concurrents.
 - Qu'est-ce qui captive leur public ?
-
- Prenez note de ce qu'ils publient sur les médias sociaux et quand.
 - Repérez des tendances dans leur stratégie de contenu.

La meilleure façon de faire une recherche discrète sur vos concurrents est de créer **un compte Instagram séparé**.

Apprenez des personnes qui sont en avance sur vous. Plongez dans leur histoire, leurs offres et leur contenu qui résonne.

Modélisez stratégiquement leur succès avant d'y ajouter votre touche personnelle. Une planification adéquate prévient les mauvaises performances à l'avenir.

Ensuite, vous voudrez commencer à travailler sur votre bio, pour que les personnes qui viennent à vous sachent réellement de quoi il s'agit et comment vous pouvez les aider !



Note : Lorsque vous suivez des comptes, Instagram vous suggérera des comptes similaires à suivre.



Cela dépend de vous, que vous souhaitiez utiliser votre compte Instagram existant ou en créer un nouveau.

Dans tous les cas, vous allez faire ces **deux choses** :

- Rendez votre compte **PUBLIC** pour que les gens puissent vous trouver et que votre business puisse réellement se développer!
- Transformez votre compte en compte **PROFESSIONNEL**, Instagram propose deux types de comptes, Business & Creator. Je vous recommande de choisir Creator car il offre plus de fonctionnalités ! Vous pouvez suivre les étapes sur [CE LIEN](#) pour le configurer.

ÉTAPE 2 : Préparer votre profil et votre bio

Il est temps de créer une bio accrocheuse et claire.

1. Votre photo de profil

a. Montrez votre VISAGE et soyez chaleureux et engageant.

- (Si vous avez une page à thème, **pas besoin de vous montrer**, mais soyez sûr d'avoir une photo de profil facilement reconnaissable.)

b. Assurez-vous d'avoir une photo qui se démarque et représente votre image de marque.

c. Votre photo doit être en rapport au thème de votre niche.

e. Utilisez un arrière-plan uni pour que votre photo ressorte proprement.

Il n'y a pas une seule manière correcte d'écrire une biographie, mais en général, je suis ce format :

PREMIERE LIGNE

Je recommande de faire de votre première phrase un extrait de qui vous êtes ou de votre transformation/voyage (afin que les gens puissent se reconnaître un peu en vous !).

Exemples :

- "Libre grâce à [business]"
- "Enseignante devenue Business Woman"
- "Expert en Revenus Passifs"
- " De Mère au foyer à entrepreneure à succès"

DEUXIÈME ET TROISIÈME LIGNES

Vos deuxième et troisième lignes peuvent ensuite indiquer **qui vous aidez** et **COMMENT** vous les aidez (encore une fois, ça devrait aider votre audience cible à s'identifier et à savoir s'ils sont au bon endroit).

Exemples :

- "Aider les étudiants à créer un revenu passif avec des produits numériques clé en main".
- "Aider les mamans à quitter leur emploi à temps plein avec des produits numériques clé en main".
- "Vous aide à construire votre propre Business en Ligne".

QUATRIÈME LIGNE

Votre quatrième ligne doit toujours être un puissant **appel à l'action** ! Vous pouvez les diriger vers votre guide gratuit en pointant vers le lien de votre boutique Pensight, OU vous pouvez susciter une conversation en les incitant à vous envoyer un message privé pour obtenir ce guide gratuit !

Lorsque vous avez le choix, **JE RECOMMANDE TOUJOURS** de les encourager à vous contacter, car parfois, c'est au cours de ces courtes conversations que se noue la véritable connexion et la confiance !

Exemple :

- “Envoyez "REVENUE" en message privé pour obtenir le guide gratuit”

ÉTAPE 3 : ÉTABLISSEZ UNE PREUVE SOCIALE

a. Mentionnez le nombre de vies que vous avez transformées, ou d'autres points de crédibilité marquants.

b. IG est aussi un moteur de recherche. L'emplacement du nom est mieux utilisé pour indiquer quel type de compte vous êtes (réfléchissez à ce que quelqu'un chercherait pour vous trouver).

PROMESSE / DÉCLARATION "J'AIDE..." :

a. 3P:

- i. Personne
- II. Problème
- III. Promesse

b. Rendez évident à qui vous apportez de l'aide

c. Incluez votre propre méthode/processus unique que vous utilisez pour obtenir des résultats pour vos clients.

Formules :

1. J'aide ____ (avatar) à ____ (résultat) en utilisant ____ (méthode)

2. J'aide ____ (avatar) à ____ (résultat) sans ____ (objections)

3. Mes clients obtiennent ____ (résultat) en utilisant ____ (votre méthode)

4. Je transforme ____ en ____ (situation actuelle en situation souhaitée)

Exemples de déclarations "J'aide" :

- J'aide les e-commerçants à atteindre les 100,000€ de CA par mois.
- Je vous aide à développer votre compte instagram jusqu'à 10,000 abonnés en 3 mois.
- J'aide les femmes ambitieuses à perdre 10 à 20 kilos, sans renoncer à leurs plats préférés.

CTA: CALL TO ACTION

a. "Envoyez-moi un message privé avec le mot 'PRÊT' pour en savoir plus."

b. Suscitez l'intérêt avec le clic

c. "Cliquez ci-dessous pour commencer gratuitement."

ASPECTS LÉGAUX

Cette partie de la création d'une entreprise peut vous sembler étrangère, voire même écrasante, et c'est tout à fait normal ! Ce n'est vraiment pas si compliqué.

En fait, à part ajouter vos droits de label privé à vos conditions générales, vous n'avez PAS besoin de vous précipiter pour accomplir ces étapes (création de votre micro entreprise et obtention de votre SIRET) avant de lancer votre produit.

Vous aurez le temps et la possibilité de le faire plus tard dans les mois à venir. Idéalement, vous souhaitez simplement régler ces formalités avant de déposer votre déclaration d'impôt.

LIEN UTILE

Si vous n'êtes toujours pas auto-entrepreneur, voici un [lien](#) utile qui vous aidera facilement.

À compter du 1^{er} janvier 2023, effectuez toutes vos formalités sur formalites.entreprises.gouv.fr.

Les étapes de la création d'une auto-entreprise



SEMAINE 3:

VENDRE VOTRE PRODUIT



MARKETING SUR INSTAGRAM

Parlons de marketing organique ! Le marketing organique est ce que je recommande le plus, surtout lorsque l'on débute. C'est **gratuit**, sans **risque**, ET peut encore vous apporter **plus** que suffisamment de trafic et de ventes avec un excellent contenu et de la constance.

Plus précisément, je recommande le marketing organique en publiant des Reels sur Instagram (et éventuellement en élargissant votre présence sur d'autres réseaux sociaux avec le temps)

Les Reels sont un excellent moyen de mettre en avant votre contenu auprès de nouveaux publics et de construire la "sympathie, la connaissance et la confiance" avec des clients potentiels !

Voici quelques idées différentes de ce que vous pouvez partager avec votre public cible grâce aux Reels :"

(Voir page suivante)

IDÉES DE CONTENUS:

- **Votre POURQUOI** pour vendre un produit numérique prêt à l'emploi (par exemple, plus d'argent, plus de temps, plus de flexibilité, moins de stress, etc.).
- **VOS RÉSULTATS** (c'est-à-dire, le revenu) de la vente de votre produit numérique prêt à l'emploi.
- Ce qu'est un produit numérique prêt à l'emploi (DFY= Done For You) / ce qui distingue les produits numériques DFY
- Des histoires personnelles ou des parties de votre propre parcours qui résonneront avec d'autres
- Encouragement pour ceux qui recherchent un moyen de gagner plus d'argent ou de générer un revenu passif".

IDÉES DE CONTENUS

(PAGES À THÈMES SANS MONTRER VOTRE VISAGE)

- **Conseil Rapide :** Créez une vidéo Reels courte qui présente un conseil rapide en affaires. Par exemple, "Comment gérer efficacement son temps de travail" ou "Les trois étapes essentielles pour démarrer une entreprise". Ajoutez du texte et de la musique pour renforcer le message.
- **Défis et Engagement:** Lancez des défis liés à votre thème et encouragez vos abonnés à participer. Par exemple, si votre page est axée sur le fitness, proposez un défi d'exercice hebdomadaire. Assurez-vous de créer une vidéo explicative amusante pour inciter la participation.
- **Citations inspirantes :** Créez des vidéos avec des citations, histoires motivantes ou des faits intéressants liés à votre niche.
- **Quick Tips :** Créez des reels courts de moins de 10 secondes pour donner rapidement un conseil, une astuce ou une information pertinente liée au thème de votre page. Ajoutez un CTA dans la vidéo pour inciter les spectateurs à lire la description pour plus de détails.

Si vous ne l'avez pas déjà fait, je vous recommande de faire défiler mon contenu pour réfléchir à différentes idées de ce que vous pouvez partager avec vos Reels (Mais n'oubliez pas que @Histoire2Succes est une page à thème).

Une autre chose que vous remarquerez avec le temps dans mon contenu, c'est que je suis un GRAND adepte du ***recyclage de contenu***.

En effet, il est inutile de chercher à réinventer la roue. Repérez le contenu qui fonctionne bien sur les autres comptes concurrents, récupérez-les, modifiez-les et adaptez-les à votre style pour qu'ils soient authentiques, puis partagez-les. Vous pouvez très bien le faire avec vos propres contenus aussi, recyclez-les tant qu'ils performant!

'les artistes créent, les génies copient'

J'aime gagner du temps et utiliser ce qui fonctionne déjà pour moi chaque fois que c'est possible, et vous avez bien évidemment la permission de faire de même !

En ce qui concerne la planification et la création de contenu, vous voulez avoir un système qui soit réellement DURABLE.

Voici quelques choses que vous pouvez faire dès maintenant pour vous aider à mettre en place ce système durable :

- Créez une note dans votre téléphone avec votre **"calendrier de contenu"** de la semaine. Lorsque vous commencez, 1 à 2 Reels par jour seront suffisants et vous aideront à développer rapidement votre audience.
- Enregistrez des **musiques tendance** tout en parcourant les Reels d'Instagram.
- Enregistrez des **idées** pour des Reels pendant que vous parcourez les Reels.

Si créer des Reels, trouver des idées ou rédiger des descriptions vous semble intimidant pour le moment, ce n'est pas grave ! Il faut parfois du temps et de la pratique pour vraiment trouver votre style et vous sentir à l'aise avec. Vous pouvez même demander à **ChatGPT de vous assister, GRATUITEMENT.**

À mesure que vous vous sentez de plus en plus à l'aise et que vous développez vos compétences, *Youtube* est une excellente ressource que vous pouvez utiliser ! Il existe de nombreuses vidéos tutorielles que vous pouvez parcourir et apprendre, portant sur des sujets tels que la recherche de musiques tendance, l'utilisation du référencement dans vos descriptions, ou même comment utiliser différentes fonctions lors de la création de Reels.

TON APPEL À L'ACTION (CTA)

Une chose que vous voudrez inclure dans la description de la plupart de vos Reels est un appel à l'action, qui n'est en réalité qu'une invitation à passer à l'étape suivante.

Mon appel à l'action préféré est d'inviter les gens à m'envoyer un message privé (DM), parce que je veux un appel à l'action qui va susciter une conversation et me donner une réelle **OPPORTUNITÉ** de me **CONNECTER** avec eux !

Quelque chose d'aussi simple que *“Envoyez-moi “DFY” en DM pour recevoir le guide gratuit sur la création de revenus passifs avec des produits numériques”* est ma manière de leur envoyer directement le lien, de pouvoir répondre à leurs questions ou leur offrir de l'encouragement, et même de faire un suivi avec eux dans un avenir proche.

Peu importe quel appel à l'action vous choisissiez, ma meilleure recommandation est de les diriger vers une 'offre gratuite' d'une manière ou d'une autre. Une fois qu'ils auront opté pour cette offre gratuite, vos e-mails pourront également faire la vente pour vous ! Nous approfondirons davantage ce sujet dans la prochaine section.

PROPOSER VOTRE CADEAU GRATUIT

Devez-vous offrir un cadeau gratuit ? Non... mais c'est cool de le faire !

Votre cadeau gratuit, ou “aimant de prospects”, est ce qui va vous aider à **DEVELOPPER** une liste d'adresses e-mail que vous pouvez continuellement entretenir et convertir en clients payants.

C'est à vous de décider quel type de contenu gratuit vous choisissiez d'offrir. Cela peut être une vidéo gratuite, un atelier gratuit, un guide gratuit, une mini-formation gratuite, etc...

L'élément clé de tout cadeau de grande qualité est de leur fournir des informations précieuses qui contribuent à créer la confiance, tout en leur donnant un aperçu de ce que vous pouvez leur offrir avec votre produit payant.

Voici quelques conseils pour créer des produits numériques gratuits :

- **Fournir une réelle valeur** - Le produit gratuit doit apporter une valeur significative, et ne pas être simplement un cadeau gadget. Offrez des conseils concrets.
- **Résoudre un problème pressant** - Concentrez-vous sur l'aide à un point de douleur urgent de votre public.
- **Contenu d'échantillon partiel** - Donnez un aperçu de la formation complète de votre produit payant.
- **Études de cas et exemples** - Démontrez votre expertise et vos succès passés.
- **Étapes d'action et exercices** - Incluez des activités pour encourager les lecteurs à mettre en œuvre les conseils.
- **Portée limitée** - Couvrez une tranche étroite d'un sujet plus vaste pour susciter l'intérêt pour le produit complet.
- **Appel à l'action** - Orientez-les vers l'achat du produit complet pour en obtenir davantage.
- **Branding et liens** - Mettez subtilement en valeur votre marque, votre site web et vos offres dans la conception du produit gratuit.
- **Collecte de leads** - Obtenez les adresses e-mail des lecteurs en échange du téléchargement gratuit.

VENDRE PAR E-MAILS

Une liste d' e-mails est l'une des choses les plus puissantes que vous puissiez avoir pour votre entreprise. Elle vous offre une ligne de communication directe avec votre public qui **NE DÉPEND PAS** d'un algorithme et ne se perd pas aussi facilement que les publications sur les réseaux sociaux.

Avec un flux d'e-mails bien rédigés envoyés à cette liste, vous pouvez construire la confiance et convertir les prospects en clients en toute facilité et automatisation.

Commençons à la construire !

CONFIGURATION DE VOTRE ADRESSE E-MAIL

Pour des raisons de professionnalisme et de confidentialité, je recommande d'utiliser une adresse e-mail professionnelle (à ne pas confondre avec une adresse e-mail personnelle ou simplement un compte Gmail). Sinon, les destinataires de vos e-mails pourront voir votre adresse e-mail personnelle lorsqu'ils consulteront les e-mails que vous leur envoyez.

VOS E-MAILS DE CONFIRMATION

La deuxième chose que vous voudrez mettre en place avant de configurer votre flux d'e-mails est un e-mail de confirmation contenant les liens de téléchargement pour chacun de vos produits numériques.

Objet : C'est fait ! Voici votre guide gratuit !

Salut [Nom du Client],

Et Voilà ! C'est fait ! Je suis tellement content de partager plus d'informations avec vous sur les produits numériques 'DFY' (prêts à l'emploi) , ainsi que sur la façon de lancer VOTRE business en ligne de produits numériques rentable !

Voici ton lien de téléchargement gratuit : [Lien vers le Produit]

Demain, tu recevras un autre e-mail de ma part avec plus d'informations sur mon [Nom du Produit - insérer le lien hypertexte]. Si tu ne le vois pas dans les 24 heures, assure toi de vérifier dans ton onglet spam,

et déplace ce message dans ta boîte de réception principale pour ne rien manquer des mises à jour !

Et n'oublies pas, tu peux toujours me contacter sur IG [inclure un lien hypertexte] à tout moment si tu as des questions !

[Votre Nom]

Subject: CA Y EST! Voici ton [Nom du Produit] !

Bonjour [Nom du Client],

Merci d'avoir acheté [Nom du Produit] ! Je suis tellement excité(e) à l'idée que tu te lances enfin! J'ai hâte de voir ce que tu feras et comment ta vie changera grâce à ça! Voici ton lien:

[LIEN DE TÉLÉCHARGEMENT]

Envoie-moi un message privé sur Insta [incluez le lien hypertexte] quand tu auras un moment pour me dire que tu as franchi cette étape ! J'adorerais échanger avec toi !

[Votre Nom]

Une fois que vous avez configuré vos e-mails de confirmation, vous pouvez ensuite commencer à mettre en place votre flux d'e-mails !

CONFIGURATION DE VOTRE FLUX D'EMAIL

Il n'y a qu'un seul flux d'emails, ou séquence d'emails, que vous souhaitez avoir en place dès le lancement. Ce flux est destiné aux personnes qui s'inscrivent pour obtenir votre contenu gratuit.

Il n'y a pas de manière correcte d'écrire votre séquence, mais idéalement, vos premiers e-mails offrent de la valeur, vous présentent ainsi qu'une partie de votre histoire, et les convainquent d'acheter votre produit.

Pour vous faire gagner du temps, j'ai inclus ci-dessous une poignée d'exemples d'e-mails que vous pouvez utiliser pour. Vous devrez en ajouter davantage à un moment donné, notamment pour mettre en avant de nouvelles ventes et de nouveaux résultats, ou partager davantage votre histoire personnelle.

Votre flux d'e-mails est quelque chose que vous ajusterez toujours au fil du temps, mais ces modèles constituent certainement un excellent point de départ !

Objet : Vous allez faire vos premiers 3 000€ à 5 000€ par mois avec ça!

Avez-vous eu l'occasion de consulter mon guide gratuit ? Si c'est le cas, et que vous êtes prêt(e) à utiliser un produit numérique prêt à l'emploi (DFY) pour lancer votre propre business de revenus passifs, je vous invite à consulter mon [Nom du Produit payant].

[INSÉRER DES RETOURS SUR VOTRE PRODUIT NUMÉRIQUE ICI - VOUS POUVEZ AJOUTER PLUS TARD]

Avec [Nom du Produit], vous apprendrez tout ce que vous devez savoir pour mettre en place et exploiter un business rentable de produits numériques au cours des 30 prochains jours (et faites des mois à 3 000€, 5 000€, voire plus de 10 000€ !)

Vous obtiendrez :

- Mon produit numérique à utiliser, modifier et revendre comme si c'était le vôtre
- Un processus étape par étape pour mettre en place facilement et automatiser votre page de vente
- Mes stratégies de contenu pour la promotion de votre produit en seulement quelques heures par semaine.

- ET en prime, mes modèles d'e-mails prêts à l'emploi pour que votre système automatisé puisse générer des ventes quotidiennes même pendant que vous dormez !

C'est une entreprise complète, prête pour que vous la preniez entièrement en main et en tiriez pleinement profit.

Pourquoi ? Parce que je sais à quel point un flux de revenu passif comme celui-ci peut changer votre vie, et je veux vous voir PROSPÉRER !

[Votre Nom]

P.S. Vous avez des questions sur [Nom du Produit], ou sur les produits numériques prêts à l'emploi ? Vous pouvez m'envoyer un message privé sur Instagram [insérer le lien hypertexte] à tout moment !

Objet : Cinq étapes faciles pour démarrer un business de produits numériques.

Bien le bonjour [Nom du Client],

Ce que j'aime à propos des produits numériques prêts à vendre ou prêts à l'emploi ? C'est un moyen facile de créer votre propre business en ligne et de gagner de l'argent,

sans avoir besoin de créer un produit à partir de zéro (ce qui, soyons honnêtes, est l'endroit où tant d'entre nous restent bloqués !).

Et bien qu'il EXISTE des modèles de business tel que le marketing d'affiliation qui répond déjà à ce besoin, aucun d'entre eux n'offre autant de propriété ou de liberté par rapport à une autre marque que le 'DFY' (Done For You = Prêt à l'emploi).

Lorsque vous avez un produit DFY avec des droits de revente, vos profits sont VOS profits, et votre entreprise est VOTRE business.

Voici cinq étapes pour démarrer une entreprise de produits numériques DFY au cours des 30 prochains jours :

Étape Une : Trouvez un produit DFY avec des droits de label privé. (Ne vous inquiétez pas, j'en ai déjà créé le produit PARFAIT [incluez le lien hypertexte] pour vous !)

Étape Deux : Personnalisez-le ! Ajoutez votre propre marque ou votre propre voix. Tenez compte de votre public cible au fur et à mesure de la modification ou de la réécriture.

Étape Trois : Fixez le prix de votre produit. Gardez à l'esprit : Un produit à 97€ vendu UNE fois par jour représente presque 3000€ par mois !

Étape Quatre : Mettez en place des systèmes pour attirer du trafic vers votre page. Ça peut être à du marketing organique sur les réseaux sociaux (les Reels sur IG, les épingles sur Pinterest, etc...). Ça peut aussi être la promotion d'une offre gratuite ou d'un 'aimant principal' (Lead Magnet) pour développer votre liste de mails où vous pouvez ensuite acquérir des clients idéaux et générer des ventes chaque jour.

Étape Cinq : Commencez à gagner de 3000 à 10000€ ou plus par mois en revenu passif ! Vous pourrez enfin VIVRE votre vie tout en regardant l'argent affluer, simplement parce que quelqu'un est tombé par hasard sur un Reel de 7 secondes ou a lu un de vos mail automatisé!

Écoutez, si vous en avez assez de troquer tout votre temps contre de l'argent ou de lutter sous le poids du stress financier, je comprends ! J'ai été là, et il y a une meilleure façon de faire les choses.

Le pouvoir des produits numériques, c'est d'avoir un flux de revenus qui vous libère du stress financier et vous permet de créer plus de temps pour les personnes et les choses que vous aimez.

Et j'ai créé le produit parfait pour vous permettre de le faire.

Mon [Nom du Produit - incluez le lien hypertexte] vous guide à travers un processus étape par étape de 30 jours pour mettre en place et vendre vos propres produits numériques en utilisant mon modèle DFY **(droits de revente inclus !)**.

En suivant les étapes à l'intérieur, vous ne sortirez pas seulement de l'autre côté avec un produit prêt à être vendu, mais vous disposerez également d'un véritable Tunnel et d'une stratégie pour générer les ventes dont vous avez besoin pour atteindre 3000, 5000, voire plus de 10000€ par mois !

Je veux que vous utilisiez tout ce qui se trouve à l'intérieur de [Nom du Produit], y compris [Nom du Produit] lui-même, pour vraiment créer un business de revenus passifs que vous pouvez entièrement personnaliser ET dont vous pouvez pleinement profiter.

Pourquoi ? Parce que plus d'argent entre les mains de plus de gens crée un monde meilleur! Et je crois fort qu'il y en a plus qu'assez pour tout le monde.

Mais seul ceux qui oseront en profiterons!

Si vous êtes prêt(e) à commencer et à lancer votre propre business en ligne au cours des 30 prochains jours, la prochaine étape est de se procurer[Nom du Produit - incluez le lien hypertexte].

Objet: Vous êtes plus proche de gagner de l'argent que vous ne le pensez!

Bonjour [Nom du Client],

Je veux que vous sachiez que vous êtes plus proche d'avoir un business en ligne rentable avec des revenus passifs, et de réaliser vos premiers mois à 3000 à 10000€, que vous ne le pensez.

Que vous soyez déjà chef d'entreprise ou que vous n'ayez aucune expérience...

Que vous travailliez de 9 à 18h ou que vous soyez mère/père au foyer...

Que vous ayez une grande présence sur les réseaux sociaux ou que vous partiez de zéro...

Vous **POUVEZ** tirer parti de quelques heures par semaine pour générer un revenu qui subviendra aux besoins de votre famille et changera votre vie.

Avec seulement un produit numérique et un système automatisé pour attirer du trafic vers lui, vous pouvez construire une business très rentable depuis chez vous en seulement quelques heures par semaine.

Et avec un produit numérique PRÊT-À-L'EMPLOI, ou DFY (Done For You), vous n'avez même pas besoin d'avoir une expertise particulière ni de créer votre propre produit à partir de zéro.

C'est pourquoi j'ai créé [Nom du Produit - inclure le lien]. Pour vous aider à lancer votre business rapidement en utilisant les étapes à l'intérieur et mon modèle prêt à l'emploi.

Téléchargez-le, personnalisez-le et faites-le vôtre afin de le revendre pour un bénéfice TOTAL.

Commencez à réaliser des ventes de 97€ chaque jour, plusieurs fois par jour, même pendant que vous dormez, et surtout, profitez de la liberté qui en découle.

Prêt(e) à passer à l'action ? Votre prochaine étape est d'acheter [Nom du Produit] ici [inclure le lien].

Et n'oubliez pas que vous pouvez toujours m'envoyer un message privé [inclure le lien] si vous avez des questions !

[Votre Nom]

Objet : Encore [insérer montant] gagné en [insérer activité] !

Salut [Nom du Client],

Et comme ça, encore [insérer €€€] aujourd'hui pendant que _____ !

C'est ça le pouvoir des produits numériques, avoir un business qui fonctionne et génère de l'argent pour vous pendant que vous vivez votre vie !

Êtes-vous prêt(e) à commencer à investir en vous seulement quelques heures par semaine pour générer un revenu passif continu de la même manière ?

Si c'est le cas, votre prochaine étape consiste à prendre [Nom du Produit Payant], où j'ai déjà fait le travail de base et créé le produit pour vous. **Vous aurez juste à le copier** (le modifier si vous le souhaitez) **et le revendre!**

Vous pouvez cliquer ici [insérer un lien hypertexte] pour en savoir plus sur [Nom du Produit] et commencer dès maintenant.

Je suis avec vous et j'ai hâte de voir comment votre vie change grâce à ça!

[Votre Nom]

Objet: [montant en €] en _____ jours! Copie-moi VITE!

Au cours des derniers ____ jours, j'ai fait[€€€€] en utilisant rien de plus qu'un seul produit digital.

Ca pourrait être VOUS. Imaginez recevoir des notifications tout au long de la semaine pendant que vous êtes avec vos enfants... ou en train de regarder Netflix... ou en train de faire votre sport... ou même en train de dormir !

Des notifications vous indiquant que vous venez de réaliser une autre vente d'un produit numérique (que vous n'avez même pas eu à créer!) simplement parce que quelqu'un d'autre est tombé sur un Reel et a décidé qu'il voulait aussi vivre cette vie-là.

Un produit qui rapporte des milliers d'euros par semaine pendant que vous ne travaillez que 2 à 3 heures , tout cela pour que vous puissiez passer le reste de votre temps à profiter des personnes et des choses que vous aimez.

Si ce n'est pas déjà fait, je vous lance un défi audacieux.

Procurez-vous[Nom du Produit] pour 47 \$ aujourd'hui.

Changez votre vie!

Bâissez une entreprise qui peut fonctionner en autopilote et vous donner le temps et la liberté dont vous rêvez.

[Votre Nom]

P.S. Vous pouvez toujours me contacter en DM [insérer le lien hypertexte] sur Instagram si vous avez des questions.

Plus tard, vous voudrez peut-être avoir un second flux d'e-mails, spécifiquement pour les personnes qui achètent vos produits numériques. C'est bien utile si vous proposez également d'autres produits que vous souhaitez vendre en complément !

CRÉER UNE CONNEXION

Nous avons abordé la création de connexion avec vos vidéos Reels, ainsi qu'avec vos e-mails, mais je souhaite également vous proposer quelques idées supplémentaires sur la manière dont vous pouvez aider vos prospects à vous connaître, ainsi que votre produit !

L'un des meilleurs aspects de l'utilisation d'Instagram comme plateforme marketing est à quel point il est facile de créer un sentiment de communauté et de relation.

Les DM, ou messages directs intégrés à l'application, sont l'outil parfait à utiliser pour ça!

Lorsque vous lancez votre contenu gratuit et votre produit numérique, une chose que vous pouvez avoir en place est une courte série de messages privés que vous envoyez aux personnes qui demandent vos liens.

Assurez-vous que ces messages privés que vous envoyez sont conçus pour **SERVIR** et non seulement pour vendre. Rappelez-vous qu'il s'agit de véritables êtres humains avec lesquels vous discutez, et non pas simplement un moyen pour atteindre un objectif !

Pour vous aider à trouver des idées, voici quelques exemples de messages privés (DM) que vous pouvez intégrer dans votre stratégie de suivi :

Salut ____, content(e) que vous soyez là ! J'aimerais en savoir plus sur vous et vous aider de n'importe quelle manière possible. Est-ce que quelque chose de mon [nom contenu gratuit] vous a parlé ?

Salut ____ ! Je voulais simplement prendre des nouvelles et voir s'il y a quelque chose que je peux faire pour vous !

Bonjour [Prénom], je voulais juste prendre des nouvelles ! Mon [insérer le cadeau gratuit ici] vous a-t-il été utile, ou avez-vous des questions auxquelles je peux répondre ?

D'ailleurs, je suis un grand fan de l'automatisation partout où c'est possible, y compris avec les DMs ! J'utilise ManyChat pour envoyer automatiquement mes liens et des DMs de suivi lorsque les gens me contactent avec le mot-clé de mes appels à l'action. Une fois que vous avez votre entreprise en marche, c'est un outil qui vaut la peine d'être exploré et expérimenté !"

CRÉER DES LIENS AVEC DES STORIES

Publier dans vos Stories est un élément de votre stratégie marketing que vous ne voulez pas négliger !

Même si vous ne partagez pas de nouvelles choses dans vos Stories tous les jours, il vous suffit de faire une apparition tous les deux jours avec une mise à jour sur vos ventes, des captures d'écran de messages, ou même un simple aperçu de votre vie quotidienne, c'est un excellent moyen de renforcer la connexion avec votre public.

Si vous n'êtes pas sûr(e) de ce que vous devez partager ou de la manière de structurer vos Stories, commencez par observer les Stories d'autres comptes dans le même thème que vous sur Instagram pour voir comment ils les utilisent.

Une fois que vous commencez à publier des Stories qui peuvent être utiles à votre public, vous voudrez créer des Moments forts pour votre profil.

Je recommande d'avoir des “Highlights” de Stories à mettre en avant pour des éléments tels que :

- Vos résultats
- Votre histoire/votre pourquoi
- FAQ
- Informations sur votre produit gratuit
- Informations sur votre produit numérique

Vous pouvez même utiliser Canva pour créer vos propres couvertures de stories à la une avec vos couleurs de marque gratuitement, ou les acheter pour pas cher sur Etsy !

SEMAINE4

LANCEMENT



Ca y est! L'heure est arrivé!

Une fois que vous avez confirmé que vos produits, votre boutique Pensight, vos flux d'e-mails et votre compte Instagram sont configurés correctement, ***vous allez lancer officiellement votre produit et commencer à le promouvoir.***

CONSEILS EFFICACES POUR UNE STRATÉGIE DE LANCEMENT DE PRODUIT NUMÉRIQUE EFFICACE :

Commencez à construire votre audience et votre liste avant même d'avoir un produit.

Beaucoup font l'erreur d'attendre que leur produit soit prêt à être lancé avant de travailler sur leur audience. Cela pose problème car vous devez maintenant faire l'effort de construire une audience en même temps que vous essayez de réaliser des ventes.

Au lieu de cela, ***commencez à construire votre liste d'abonnés par e-mail, votre suivi sur les médias sociaux et votre communauté des jours, voire des mois à l'avance.***

Fournissez de la valeur en partageant du contenu gratuit, en établissant des relations et en vous positionnant en tant qu'expert.

De cette manière, lorsque le Jour J arrive enfin, vous avez déjà une audience engagée qui attend avec impatience votre nouveau produit. Vous avez construit la confiance et la crédibilité au fil du temps, ce qui les rend plus susceptibles d'acheter.

Avec une audience pré-établie, votre lancement est beaucoup plus facile et plus rentable. Vous pouvez immédiatement toucher des acheteurs potentiels au lieu de partir de zéro.

Voici quelques idées que vous pouvez mettre en œuvre pour stimuler les ventes lors de votre lancement :

- **Faites une courte PRÉ-LANCE** où vous commencez à laisser entendre sur votre compte Instagram qu'il y a quelque chose de nouveau et d'incroyable en préparation. Créez un compte à rebours. Invitez les gens à vous envoyer un message direct (DM) pour obtenir le contenu gratuit s'il est déjà prêt. **Créez de l'excitation !**
- **Proposez une promo de lancement** ou un "tarif de démarrage spécial". Vous pouvez offrir ça à votre public pendant une semaine environ et le promouvoir à la fois sur Instagram et dans vos e-mails gratuits. N'oubliez simplement pas de revenir en arrière dans ces e-mails après la fin de la promotion de lancement pour supprimer les sections où vous en parlez !
- **Créez de l'engouement** dans vos Stories et vos publications ! Prenez des captures d'écran des nouvelles ventes, donnez des mises à jour sur ce qui se passe tout au long du lancement (et bien sûr, vous pouvez CONTINUER à le faire même APRÈS la fin du lancement également !).
- **N'oubliez pas de promouvoir votre contenu gratuit !** Même si les gens ne sont pas prêts à acheter maintenant, vous pouvez toujours les ajouter à votre liste en proposant votre cadeau gratuit et les accompagner jusqu'à ce qu'ils soient prêts à acheter avec le temps.
- **Partagez ce que vous faites sur vos autres réseaux!** Croyez le ou non, les gens veulent savoir ce que vous faites et comment vous le faites!

Et si vous êtes inquiet(e) de ne pas avoir d'engagement au début, n'ayez pas peur de demander. Ca peut être un message à quelques personnes de votre entourage pour les inciter à engager sur vos publications!

Enfin, AMUSEZ-VOUS! Soyez vous-même. Soyez authentique. Soyez AUDACIEUX(SE). Et prévoyez de célébrer d'une manière ou d'une autre, quoi qu'il arrive.

Ayez confiance en vous, appliquez bien les bonnes stratégies et la liberté financière n'est qu'une question de temps!

N'hésitez pas à m'envoyer
un DM sur IG
(@histoire2succes) pour
poser des questions ou me
faire part de l'évolution des
choses.



**PASSE À
L'ACTION!**