



# SERIAL BOOK SELLER

*Oum Adam – Ummaty Books*

ENCHANTÉE

---

## OUM ADAM

*Autrice x8 / Editrice "Ummaty Books"  
Certifiée "Experte en Marketing Digitale"*



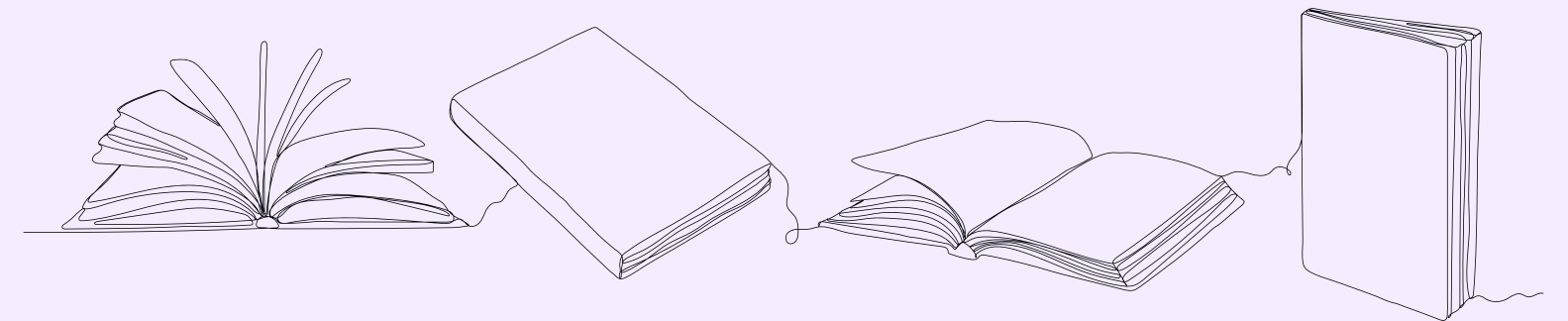
## SÉANCE 1

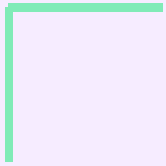
---

# Comment appliquer les grands principes du marketing *au monde du livre ?*



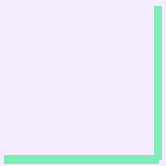
Oum Adam — Ummaty Books

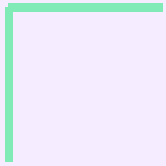




**Est-ce que tu penses que  
si ton livre est bon,  
il va forcément se vendre ?**

---





**Est-ce que tu penses que  
si ton livre est bon,  
il va forcément se vendre ?**

**NON**

---

*C'est là que beaucoup d'autrices se trompent*



# PARTIE 1

3 MYTHES À DÉCONSTRUIRE  
POUR COMPRENDRE CE QU'EST  
VRAIMENT LE MARKETING

# Le marketing, *ce n'est pas vendre*

---

C'est rendre ton livre

**VISIBLE**

**DÉSIRABLE**

# Le marketing, *ce n'est pas vendre*

---

C'est rendre ton livre

**VISIBLE**

**DÉSIRABLE**

## 3 MYTHES À DÉCONSTRUIRE

**01**

**Le marketing, c'est manipuler**

**02**

**Un bon livre se vend tout seul**

**03**

**Je dois me transformer en  
marchande de tapis pour vendre**

« Le marketing,  
c'est manipuler »

### Mauvais marketing

---

Il manipule

Il force

Il se fiche de la cible

### Bon marketing

---

Il éclaire

Il permet de comprendre

Il s'adresse à la bonne personne

« Un bon livre  
se vend tout seul »

Il y a des milliers de bons livres... *invisibles*

*Pourquoi ? Parce qu'ils ne sont pas :*

**Positionnés**

**Visibles**

**Incarnés**

*bon livre + zéro visibilité = zéro vente.*

« Je dois me transformer  
pour vendre »

*Le but n'est pas de :*

 *Devenir quelqu'un d'autre*

 **Assumer qui tu es et le rendre lisible.**

*C'est exactement ce qu'on va travailler ensemble*

# PARTIE 2

LE SUCCÈS :  
DE QUOI PARLE-T-ON  
VÉRITABLEMENT ICI ?

# Ta définition du succès

*90% des gens ne font jamais cet exercice qui est pourtant GAME CHANGER*

# Ta définition du succès

*90% des gens ne font jamais cet exercice qui est pourtant GAME CHANGER*

## EXERCICE

*Si ton livre fonctionne, ça veut dire quoi concrètement ?*

→ Combien de lecteurs ?

→ Quel impact ?

→ Quelle reconnaissance ?

→ Quel revenu ?

# *PARTIE 3*

DÉCOUVRABILITÉ  
& MESURABILITÉ DU  
SUCCÈS MARKETING

# Mesurer un marketing qui marche

Ton audience réagit (commentaires, messages)

---

On te parle de ton livre

---

Des gens s'intéressent avant même la sortie

---

Tu crées de l'attente

*Règle d'or : tester, observer, ajuster.*

# La découvrabilité

*La capacité de ton livre à être trouvé sans que tu sois là.*

---

01

## Positionnement

On comprend clairement de quoi parle ton livre

02

## Visibilité

Tu es présente là où sont tes lectrices (et, pas seulement sur les RS)

03

## Répétition

Ton message est vu assez souvent pour marquer

---

*Créer un écosystème autour de ton livre*

# PARTIE 4

DÉFINIR TON "BIG WHY" POUR  
NE PAS TE PERDRE EN CHEMIN

# Ton Big Why

## Pourquoi tu écris ce livre ?

*Pas la version « j'aime écrire ».*

*La vraie raison.*

# Ton Big Why

## Pourquoi tu écris ce livre ?

*Pas la version « j'aime écrire ».*

*La vraie raison.*

**Complète cette phrase :**

*J'écris ce livre parce que...*

*Ton WHY, c'est ton carburant.*

CONCLUSION

# Ton livre mérite d'être LU.

---

*Le marketing, c'est :*

*Un outil.*

*Un levier.*

*Un amplificateur.*

**Prochaine séance →**

*Mise en place des pré requis pour le succès de ton livre*