



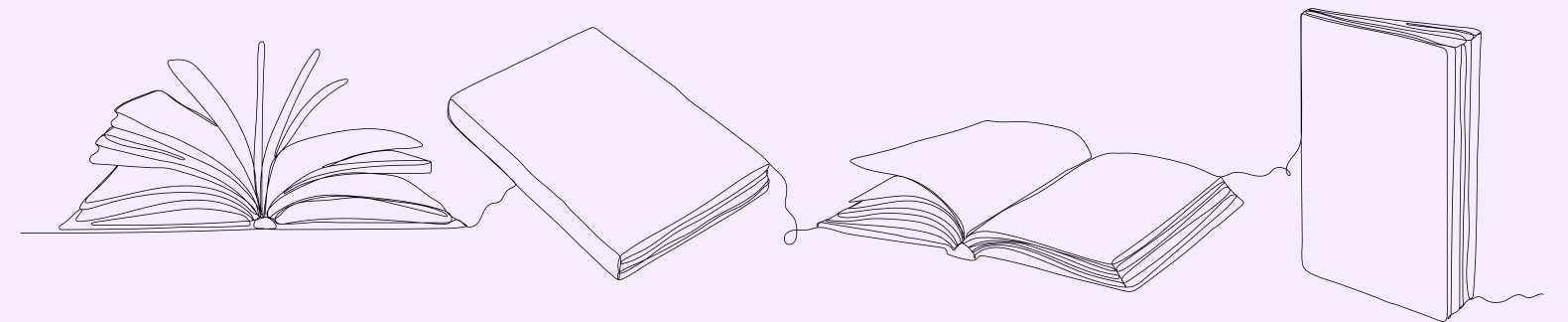
SERIAL BOOK SELLER

Oum Adam – Ummaty Books

SÉANCE 4

Choisir la bonne plateforme

*Celle qui matche avec toi, sur laquelle tu te sens
à l'aise & 100% toi-même*



Le vrai problème n'est pas le talent ni le contenu du livre

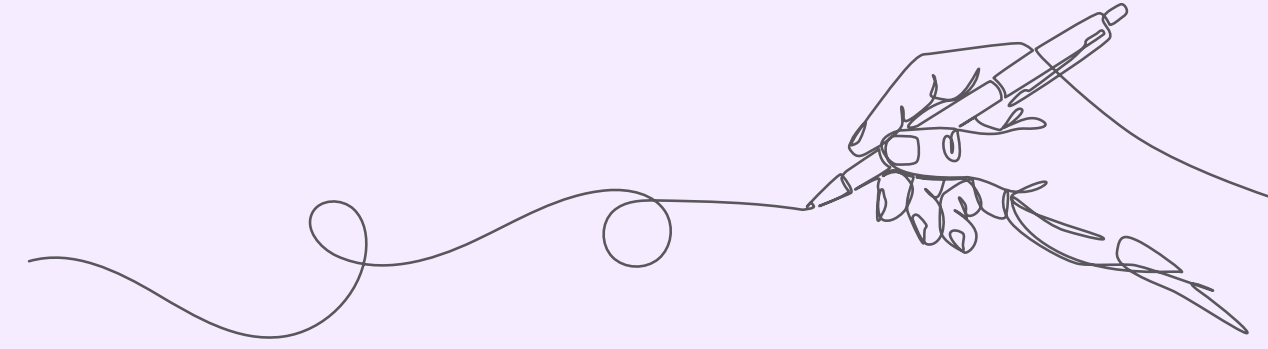
Le problème, c'est plutôt ça :

✗ Publier sans stratégie

✗ Être partout sans impact

✗ Vendre sans créer de désir

✗ Poster quand l'inspiration vient... puis disparaître



Tu n'as pas besoin d'être partout.

✓ être visible quelque part

✓ être crédible quelque part

✓ être mémorable quelque part

✓ être régulière quelque part

PARTIE 1

LES PLATEFORMES À
EXPLOITER INTELLIGEMMENT

La vitrine émotionnelle

Rythme : 2 à 4 posts / semaine + stories régulières

Ce que ça sert à faire

- Créer une communauté
- Humaniser ton image
- Montrer ton univers
- Donner envie de te lire

Contenus qui marchent

- Reels courts
- Carrousels utiles
- Stories quotidiennes
- Extraits + coulisses

Copywriting

- Hook fort dès la 1ère ligne
- Une idée = un post
- Texte aéré
- CTA simple

Exemple :

« J'ai mis 3 ans à écrire ce livre... et personne ne sait pourquoi. »

02

Facebook

Le lien humain

- Public plus mature
- Groupes de lecture
- Posts longs
- Lives

*Chaleureux, conversationnel.
Comme si tu écrivais à une amie.*

Rythme : 2 posts / semaine

03

Threads

La visibilité rapide

- Faire connaître ton nom
- Prendre position
- Créer proximité

*Punchlines · Mini réflexions
Vérités cash · Réactions quotidiennes*

Rythme : 1 à 3 posts / jour

04

Pinterest

Le trafic silencieux

- Livres jeunesse & romance
- Citations & lifestyle
- Contenu evergreen

*Pense recherche : "Roman inspirant femme forte"
"Livre jeunesse émotions"*

Rythme : 3 à 5 pins / semaine

05

Newsletter

Le trésor caché

- Audience à toi
- Pas d'algorithme
- Relation intime
- Excellentes ventes

*Structure : Hook → Histoire
→ Leçon → Lien livre → CTA*

Rythme : 1 email / semaine

06

Site web

Ton QG

- Accueil · À propos · Livres
- Contact · Capture email

*Répondre à : Pourquoi toi ?
Pourquoi ce livre ? Pourquoi
maintenant ?*

07

Blog

Le vendeur patient

- Trafic durable via Google
- 2 articles / mois

*Comment publier seule · 10 romans
féminins inspirants · Pourquoi les
enfants doivent lire*

08

Amazon

La marketplace géante

- Optimiser : titre · sous-titre
- Description persuasive · Mots-clés · Avis

*Structure : Problème → Promesse
→ Bénéfices → Pour qui → CTA*

PARTIE 2

LES 5 PILIERS DE CONTENU
D'UNE AUTRICE QUI VEND

01

Connexion

Créer du lien humain

EXEMPLE :

Pourquoi j'écris · Mon
parcours

02

Expertise

Montrer ton univers

EXEMPLE :

3 erreurs quand on
veut écrire

03

Univers

Dans ton monde

EXEMPLE :

Inspirations visuelles,
Illustrations

04

Preuve sociale

Rassurer

EXEMPLE :

Avis lectrices, Captures
messages & réussites

05

Vente assumée

Oui, vendre.

EXEMPLE :

Ce livre est pour toi si...
· Bonus limité

Lundi

Post Instagram valeur

Mardi

Thread spontané

Mercredi

Storytelling Facebook

Jeudi

Newsletter



Vendredi

Reel émotionnel Instagram

Samedi

Pin Pinterest

Dimanche

Post vente douce



PARTIE 3

MES ASTUCES POUR NE PAS
T'ÉPUISER DANS LA CRÉATION
DE CONTENU

1 idée = plusieurs contenus

Exemple : Pourquoi j'ai écrit ce livre

→ **Reel**

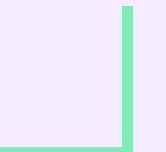
→ **Email**

→ **Thread**

→ **Post Facebook**

→ **Pin citation**

→ **Article blog**



Une autrice amateur publie quand elle y pense.

Une autrice professionnelle publie de manière intentionnelle.

Une autrice qui vend :

✓ **Choisit ses plateformes**

✓ **Suit des piliers**

✓ **Recycle intelligemment**

✓ **Crée du lien**

✓ **Ose vendre**

Choisis TON trio principal

Tu n'as pas besoin de tout faire. Tu as besoin du bon combo pour TOI.

Option visible

Instagram + Newsletter + Amazon

Option discrète rentable

Pinterest + Blog + Newsletter

Option communautaire

Facebook + Newsletter + Amazon

Choisis ton option, note tes 3 plateformes, et planifie ta première semaine.

CONCLUSION

Ton livre mérite mieux qu'un post publié à la va-vite.



Traite-le comme un produit précieux.

Traite-toi comme une marque sérieuse.

Et le marché commencera à te regarder autrement.

MERCI POUR TON ATTENTION
& POUR TON IMPLICATION