Guide gratuit

7 jours pour lancer ton business en ligne

Le guide gratuit pour poser les bases d'une deuxième source de revenus, même avec un petit budget.

HsdOne

Avant de commencer

Ce guide est fait pour toi si tu veux une deuxième source de revenus et que tu pars de zéro : pas de site, pas de liste de clients, pas de gros budget. Que tu vives à Kinshasa, Abidjan, Paris ou Montréal, la méthode est la même.

> **Soyons honnêtes :** il n'existe pas de recette pour devenir riche en 7 jours. Ce guide te donne une méthode simple pour **poser les bases** d'un petit business en ligne en une semaine. Les premières ventes viennent ensuite, avec de la régularité.

Le principe en une phrase

Tu crées **un petit produit numérique utile** (un guide, des fiches, un programme), tu le présentes sur **une page en ligne**, tu offres **un cadeau gratuit** pour récolter des e-mails, et des **e-mails automatiques** font découvrir ton produit payant.

Ce dont tu as besoin

- Un téléphone ou un ordinateur et une connexion Internet
- 1 heure par jour pendant 7 jours
- Un compte gratuit sur un outil tout-en-un (on en parle au jour 4)
- Un moyen d'être payé (PayPal, Stripe ou Mobile Money selon ton pays)

Comment utiliser ce guide

Chaque jour : une idée à comprendre, une action à faire, une case à cocher. Ne saute pas d'étape : chaque jour prépare le suivant.

Jour 1 : choisir ton idée

La meilleure idée n'est pas la plus originale. C'est celle qui se trouve **au croisement** de trois choses :

1. **Ce que tu sais faire** (ton métier, une passion, ta langue, ta culture, une expérience vécue)
2. **Un problème réel** que des gens veulent résoudre
3. **Des personnes que tu peux atteindre** (ton entourage, ta communauté, tes réseaux)

> **Exemple réel :** un parent congolais remarque que les enfants de la diaspora ne parlent plus lingala. Il crée des fiches lingala-français à imprimer. Compétence : la langue. Problème : la transmission. Public : les familles de la diaspora.

Exercice : ta liste de 10 idées

Écris 10 idées sans te juger. Pour chacune, note sur 5 : *je sais faire*, *les gens en ont besoin*, *je peux les atteindre*.

Idée	Je sais faire (/5)	Besoin réel (/5)	Je peux les atteindre (/5)	Total

Idées de départ qui marchent bien en ligne : apprendre une langue, recettes du pays, coiffure et tresses, couture, organisation du budget, préparation d'un examen, logiciel ou outil que tu maîtrises, sport à la maison, conseils pour s'installer à l'étranger.

- [ ] J'ai choisi l'idée avec le meilleur total.

Jour 2 : vérifier que l'idée intéresse

Avant de créer quoi que ce soit, vérifie que des gens sont intéressés. C'est gratuit et ça évite des semaines de travail pour rien.

3 façons rapides de tester

1. **Parle à 10 personnes** de ton public : « Quel est ton plus gros problème avec ... ? Qu'as-tu déjà essayé ? »
2. **Fais un sondage** dans un statut WhatsApp ou un groupe Facebook : « Si un guide simple sur ... existait, est-ce que ça t'intéresserait ? »
3. **Cherche les questions** que les gens posent déjà sur TikTok, YouTube ou dans les groupes : chaque question fréquente est un signe de besoin.

Ce que tu cherches

- Les **mots exacts** que les gens utilisent pour décrire leur problème (tu les réutiliseras sur ta page)
- Au moins **3 personnes** qui disent « oui, je veux ça »

Personne	Son problème (ses mots)	Intéressée ?

☐ Au moins 3 personnes sont intéressées.

Jour 3 : créer une offre simple

Ton premier produit doit être **petit, utile et rapide à créer**. Évite la grande formation de 40 vidéos : commence petit, améliore ensuite.

Les formats les plus simples

Format	Exemple	Temps de création	Prix courant
Guide PDF	« 10 recettes congolaises faciles »	2 à 5 jours	7 à 20 €
Fiches ou planners à imprimer	Fiches de langue, planning de budget	3 à 7 jours	5 à 15 €
Programme 30 jours	Sport, révisions, habitudes	5 à 10 jours	10 à 30 €
Mini-formation vidéo	5 vidéos de 10 minutes	1 à 3 semaines	20 à 60 €

Ta phrase d'offre

Remplis cette phrase. Elle te servira partout :

> **J'aide** [ton public] **à** [résultat qu'ils veulent] **grâce à** [ton produit], **sans** [ce qu'ils redoutent].

Exemple : *J'aide les parents de la diaspora à transmettre le lingala à leurs enfants grâce à des fiches à imprimer, sans avoir besoin de parler parfaitement la langue.*

Et ton cadeau gratuit ?

Prends **un petit morceau** de ton produit : 5 fiches sur 30, le premier chapitre, la première semaine du programme. C'est ce qui donnera envie d'acheter la suite.

- [ ] J'ai écrit ma phrase d'offre et choisi mon cadeau gratuit.

Jour 4 : choisir tes outils

Pour vendre en ligne, il te faut 4 choses : **une page**, **un formulaire** pour récolter les e-mails, **des e-mails automatiques** et **un paiement en ligne**. Avant, il fallait 4 outils payants. Aujourd'hui, un seul outil peut tout faire.

L'outil que j'utilise : Systeme.io

C'est l'outil avec lequel j'ai construit mes propres tunnels de vente. Ce que j'apprécie :

- **Un plan gratuit** pour commencer, sans carte bancaire
- Pages de capture et de vente prêtes à modifier, **en français**
- E-mails automatiques, tags et automatisations inclus
- Vente de produits numériques avec **PayPal ou Stripe**
- Livraison automatique du produit après paiement

👉 **Créer mon compte gratuit :** https://systeme.io/fr?sa=sa028435577156d82802fc8e9fab5a9e9abca2d3a0

> **Transparence :** ce lien est un lien d'affiliation. Si tu passes un jour à une offre payante de Systeme.io, je touche une commission, sans aucun coût en plus pour toi. Je ne recommande que ce que j'utilise moi-même.

Être payé depuis l'Afrique

- **PayPal** : vérifie que ton compte peut **recevoir** des paiements dans ton pays (ce n'est pas le cas partout).
- **Stripe** : disponible dans un nombre limité de pays africains ; renseigne-toi sur le site de Stripe.
- **Mobile Money** (M-Pesa, Orange Money, Airtel Money) : tu peux afficher un bouton « Payer par Mobile Money » qui renvoie vers ton numéro marchand, puis livrer le produit à la main.

- [ ] J'ai créé mon compte et vérifié comment je serai payé.

Jour 5 : ta page de capture

Une page de capture a un seul but : **échanger ton cadeau gratuit contre une adresse e-mail.** Une seule page, un seul bouton.

La structure qui fonctionne

1. **Un titre** qui promet le résultat : « 5 fiches gratuites pour que ton enfant dise ses premiers mots en lingala »
2. **Une image** de ton cadeau (une capture du PDF suffit)
3. **3 avantages** courts, en puces
4. **Un formulaire** : prénom + e-mail
5. **Un bouton** clair : « Je reçois mes fiches gratuites »

Les erreurs à éviter

- Trop de texte : ta page doit se lire en 20 secondes
- Plusieurs boutons qui mènent à des endroits différents
- Des promesses que ton cadeau ne tient pas
- De faux témoignages : n'en mets aucun tant que tu n'en as pas de vrais

Ton brouillon

Titre :

Avantage 1 :

Avantage 2 :

Avantage 3 :

Texte du bouton :

☐ Ma page de capture est en ligne.

Jour 6 : tes e-mails automatiques

Quand quelqu'un télécharge ton cadeau, il reçoit une série d'e-mails envoyés automatiquement. C'est là que se font la plupart des ventes.

Une séquence simple en 5 e-mails

E-mail	Quand	Contenu
1	Tout de suite	Le lien du cadeau + qui tu es en 3 lignes
2	2 jours après	Un conseil utile pour bien utiliser le cadeau
3	2 jours après	Ton histoire : pourquoi tu as créé ce produit
4	2 jours après	Présentation du produit payant
5	2 jours après	Réponses aux questions et dernier rappel

4 règles pour être lu

- Écris comme à **un ami**, pas comme une publicité
- **Un seul lien** par e-mail
- Des objets courts et intrigants : « Une question pour toi », « Ce que j'aurais aimé savoir »
- Signe avec **ton prénom**

- [ ] Mes 5 e-mails sont écrits et programmés.

Jour 7 : tes premiers visiteurs

Ta page existe. Maintenant, il faut que des gens la voient. Commence par **ce qui est gratuit et proche de toi**.

Le plan des 7 premiers jours de lancement

1. **WhatsApp :** envoie un message personnel à 20 personnes de ton public (pas un message groupé) et publie un statut avec ton lien.
2. **Groupes Facebook :** rejoins 5 groupes où se trouve ton public, lis les règles, aide les gens dans les commentaires, puis partage ton cadeau quand c'est autorisé.
3. **TikTok, Reels, YouTube Shorts :** publie 3 vidéos courtes qui donnent un vrai conseil, avec « cadeau gratuit : lien dans la bio ».
4. **Ton entourage :** demande à 3 proches de partager ton lien.

Suis tes chiffres chaque semaine

Semaine	Visiteurs	Inscrits	Ventes
1			
2			
3			
4			

À retenir : en général, seule une petite partie des visiteurs s'inscrit, et une petite partie des inscrits achète. C'est normal. Ce qui compte, c'est d'amener des visiteurs **chaque semaine**.

- [ ] J'ai partagé mon lien à au moins 20 personnes.

Et maintenant ?

Bravo : en 7 jours, tu as posé les fondations de ton business en ligne. Récapitulons :

☐ Une idée choisie et testée ☐ Une offre claire et un cadeau gratuit ☐ Un compte sur ton outil tout-en-un ☐ Une page de capture en ligne ☐ 5 e-mails automatiques ☐ Tes premiers visiteurs

Pour aller plus loin

Si tu veux être guidé jour après jour jusqu'à ta **première vente**, j'ai préparé **Le Kit Business en ligne : 30 jours pour ta première vente**. Tu y trouveras :

- Un **planning de 30 jours**, une tâche par jour
- Des **modèles prêts à copier** : page de capture, page de vente, 5 e-mails, messages WhatsApp, idées de vidéos
- Un **guide Systeme.io étape par étape**
- Des **fiches de suivi** pour tes chiffres

Tu recevras le lien du kit dans tes prochains e-mails.

Créer ton compte Systeme.io gratuit : https://systeme.io/fr?sa=sa028435577156d82802fc8e9fab5a9e9abca2d3a0 *(lien d'affiliation)*

À très vite, **HsdOne**