

5K SECRETS

A yellow 3D line graph with an upward trend, resting on a stack of coins and some US dollar bills.

LE MANUEL EN 7 ÉTAPES

POUR GAGNER 5'000 € PAR MOIS
GRÂCE AUX INFOPRODUITS EN PARTANT DE ZÉRO

INGÉNIEUR DE LA PSYCHÉ

5K SECRETS

5'000€ PAR MOIS EN PARTANT DE ZÉRO GRÂCE AUX INFOPRODUITS

par Ingénieur de la psyché

« Le Code de la propriété intellectuelle et artistique n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article L.122-5, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1er de l'article L. 122-4). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. »

Droits réservés (copyright) © Ingénieur de la psyché, 2023.

Sommaire

Sommaire	2
Quelques mots pour toi...	3
Destruction des croyances actuelles	7
Le Grand Plongeon !	12
La Face Cachée d'un Business à Succès	16
La Psychologie des Infoproduits	21
Les 3 Grands Marchés	24
Avatar Client : Rentre dans la tête de tes prospects...	27
La Formule Psycho-Insight™	30
Ne crée SURTOUT pas de produit !	31
Évite les demandes de remboursement grâce à CECI...	36
Clients en Automatique : Comment trouver des clients ?	38
Comment vendre ton infoproduit ?	41
Les 6 Ingrédients Secrets de la Vente	42
Comment rédiger un texte de vente qui convertit ?	50
Inversion du Risque et Garantie	54
Les 7 Stratégies Marketing pour DOUBLER tes ventes SANS travailler plus ?	56
Radin des Bois : Gagne tes premiers 100€ en partant de 0 !	60
Bonus : l'Art de Vendre du Vent	63
Mon plan en 7 étapes pour gagner 5.000 € par mois grâce aux infoproduits	67
Conclusion	71

Quelques mots pour toi...

Cher ami,

Ici l'Ingénieur de la psyché !

Félicitations d'avoir téléchargé ce guide gratuit !

Durant le petit moment que nous allons prendre ensemble, je vais te révéler comment créer un business d'infoproduit RENTABLE en partant de 0.

Et j'ai bien dit : RENTABLE !

Car monter un business et ne pas gagner d'argent n'a strictement aucun intérêt. *Je pense que tu es d'accord avec moi, n'est-ce pas ?*

Mais avant de rentrer dans le vif du sujet, j'aimerais te partager les 8+ raisons pour lesquelles, à partir d'aujourd'hui, tu DOIS lancer ton premier business d'infoproduits.

Tu as peut-être déjà essayé de lancer une boutique en e-commerce, en dropshipping, essayé l'affiliation ou encore le MLM mais les résultats n'ont pas été à la hauteur de tes espérances.

C'est normal, et tu vas tout comprendre en lisant ce livre jusqu'à la fin.

Vendre des infoproduits n'est pas une nouvelle opportunité business. Ce n'est pas LE nouveau business model à la mode parce que cela fait des dizaines d'années que des entrepreneurs vendent leurs connaissances sur Internet.

Quand t'y penses ... vendre des PDF ce n'est pas très sexy mais crois moi, ça rapporte.

C'est un business model qui est extrêmement lucratif car :

- tu n'as pas de frais de création du produit
- tu n'as pas de frais d'envoi
- tu as des marges élevées (+80% dans certains cas)
- tu as un business semi-automatique
- tu as la possibilité de vendre à un prix élevé
- tu peux revendre ton business TRÈS cher
- tu perçois des revenus récurrents
- tu détiens des adresses mails

Cette liste est non exhaustive et pourrait être significativement plus longue, mais elle est importante dans ta compréhension de ce business model encore peu connu en France.

Enfin, avant de rentrer dans le vif du sujet, laisse-moi me présenter rapidement.

Je suis l'Ingénieur de la psyché.

Psychologue de formation, je suis également Copywriter et Newsletter Builder.

Mon métier ? Envoyer des e-mails tous les jours à des gens, et ils me remercient en achetant mes produits et ceux de mes copains (en affiliation).

Et j'accompagne des entreprises à faire pareil.

Je suis à la tête d'une petite dizaine de newsletter dans des niches totalement différentes : entrepreneuriat, business, spiritualité, santé naturelle...

Pourtant, en septembre 2021, j'étais encore un étudiant complètement fauché qui était dépendant de l'argent de sa copine pour vivre.

Je me faisais exploiter en stage de dernière année de Master pour 3.90€ de l'heure et je touchais 100€ de bourse par mois (*échelon 0 bis tu connais...*).

Bref, rien de très glorieux.

J'ai créé mes premiers business avant tout pour survivre et payer mes charges tranquillement... puis je me suis spécialisé dans le Copywriting.

À peine 6 mois plus tard, j'ai signé un contrat à presque 6 chiffres par an avec une entreprise Suisse en pleine expansion.

J'ai pu quitter mon job de psychologue dans le Nord de la France pour vivre pleinement de ma nouvelle passion... le Copywriting.

Dans ce guide, on ne va pas parler de Copywriting, bien que ça soit une compétence non négligeable...

Aujourd'hui je vais partager avec toi TOUTES les informations nécessaires pour que tu puisses te lancer le plus rapidement possible.

Certaines personnes t'auraient fait payer plusieurs centaines d'euros pour avoir accès à ces informations.

Une fois que tu as terminé la lecture de mon livre, je voudrais que tu fasses un petit quelque chose pour moi...

... Passer à l'action !

Ne fait pas comme tous les ebook gratuits qui prennent la poussière dans ton ordinateur... Sers-en toi comme un guide qui t'accompagnera de A à Z dans la création de ton premier business.

Une fois que tu l'auras lancé, s'il te plaît : fais moi un retour !

Je suis très friand des avis clients et des suggestions pour améliorer mes productions.

Cela me permet de toujours t'offrir le plus de valeur possible !

Si le deal est bon pour toi...

... Commençons à travailler ensemble !

Destruction des croyances actuelles

Avant de commencer, il est important de détruire tes croyances actuelles, car elles ruinent tout espoir de réussite. C'est une partie qui me tient particulièrement à cœur étant donné qu'elle touche à la psychologie.

Bien évidemment, des croyances limitantes, tu en as des dizaines. Et rassure-toi, j'en ai des dizaines aussi. L'objectif est de les identifier et de les éradiquer.

Dans cette partie, je t'ai sélectionné les 3 croyances principales qui t'empêchent de te lancer maintenant :

Croyance n°1 - "Il me faut de l'argent pour me lancer"

Effectivement, beaucoup de business en ligne nécessitent une somme de départ pour se lancer, comme par exemple le *dropshipping* + *Facebook Ads* où tu dois dépenser de l'argent en publicité pour espérer obtenir tes premières ventes.

Pour être franc avec toi, si tu as un budget pour obtenir de l'acquisition de trafic, c'est top parce que tu pourras avancer plus vite. Mais l'un n'empêche pas l'autre.

Lorsque j'ai démarré mes premiers business, je n'avais pas d'argent pour trouver mes clients, alors j'ai trouvé des méthodes alternatives pour te créer ta trésorerie et investir dans la croissance.

Alors NON, tu n'as pas besoin d'argent pour te lancer.

Voici quelques astuces simples pour trouver tes premiers clients :

- publier sur des groupes Facebook
- monter une audience Twitter, Instagram...
- créer un compte Tiktok de niche
- créer un site Internet et faire du SEO
- rédiger des articles partenaires pour un blog de niche
- rédiger des posts LinkedIn ou sur Quora
- trouver des affiliés qui feront la promotion de ton offre

Bref, les solutions sont multiples, il te suffit d'en choisir une et de la poncer jusqu'à ce que tu aies tes premiers résultats. Nous détaillerons cette partie dans la Section "[Clients en Automatique](#)".

Croyance n°2 – “Je n’ai pas de connaissances à partager”

Le comble pour quelqu’un qui aspire à vendre des informations au format digital, n’est-ce pas ?

Pourtant, c’est faux.

Tu n’as pas besoin d’être un expert en *[insérer ce que tu veux]* pour réussir.

Encore une fois, c’est toujours mieux d’avoir une expertise particulière pour apporter de la valeur à tes futurs clients. Mais ce n’est pas obligatoire.

Très bien. Alors comment faire ?

Nous le verrons plus tard, mais les infoproduits résolvent des problèmes.

Tu as des problèmes. J’ai des problèmes...

En tant qu’humain, nous sommes prêts à dépenser de l’argent pour obtenir LA solution à nos problèmes.

Donc tes futurs clients aussi.

Par exemple, l’année dernière je DÉTESTAIS faire de la publicité payante.

Sauf que ça me bloquait dans mes business, car...

Pas de trafic, pas d'argent.

J'ai un problème, donc j'ai acheté une formation pour me réconcilier avec la publicité payante. **Résultat ?** Mon business s'est développé.

Tout ce que tu as à faire est de cibler un problème profond de l'audience que tu souhaites cibler (par exemple : ici la publicité Facebook) et d'y répondre (ma méthode pour créer des publicités rentables en 5 minutes / jour ou comment créer des publicités impactantes sans se faire bloquer par Facebook).

Et donc, comment faire ?

En passant quelques heures sur la thématique.

En faisant ce petit travail rapide, tu auras plus de connaissances que 95% de la population française.

Tu es donc légitime de partager tes connaissances, car elles aident à résoudre un problème.

À présent, voyons notre troisième croyance limitante...

Croyance n°3 – “Ça ne marche pas, les gens ne payent pas pour ça.”

Une croyance qui a encore la vie dure chez moi, car je suis toujours fasciné par la puissance du Copywriting et du Marketing quand je reçois les virements Stripe sur mon compte en banque.

Pourtant, la réalité, c'est que ça fonctionne !

Peu importe ce qu'on peut vous dire sur les infoproduits que ce n'est plus à la mode ou que les gens payent pas pour des PDF... c'est faux.

De grosses entreprises à plusieurs millions de dollars par an utilisent les infoproduits comme produit principal de leur business. Ils ne vendent que des produits digitaux et prospèrent...

Les infoproduits continuent de fonctionner car les gens veulent avoir accès aux informations pour résoudre leurs problèmes. Nous sommes dans un monde qui se digitalise de plus en plus et ce n'est plus un problème de lire sur ordinateur ou sur un téléphone.

Pour rappel :

- Les infoproduits sont des produits d'informations vendus sous forme digitale.
- Ils répondent à un problème profond d'une audience particulière.
- Et sont vendus via des tunnels de vente.

Le Grand Plongeon !

Maintenant que tu es au clair avec la dimension psychologique à avoir avant de commencer, il est temps pour toi de mettre les mains dans le camboui et de démarrer ton aventure.

- **Qu'est-ce qu'un infoproduit ?**

Comme son nom l'indique, un infoproduit est un produit d'information vendu sous forme digitale.

Et non, ce n'est PAS que vendre des PDF.

Tu peux vendre des formations en ligne, un accès à un groupe Telegram, des lives hebdomadaires, un coaching individualisé...

Toutes les formes sont bonnes pour vendre de l'information.

Ensuite, tu vas créer un tunnel de vente.

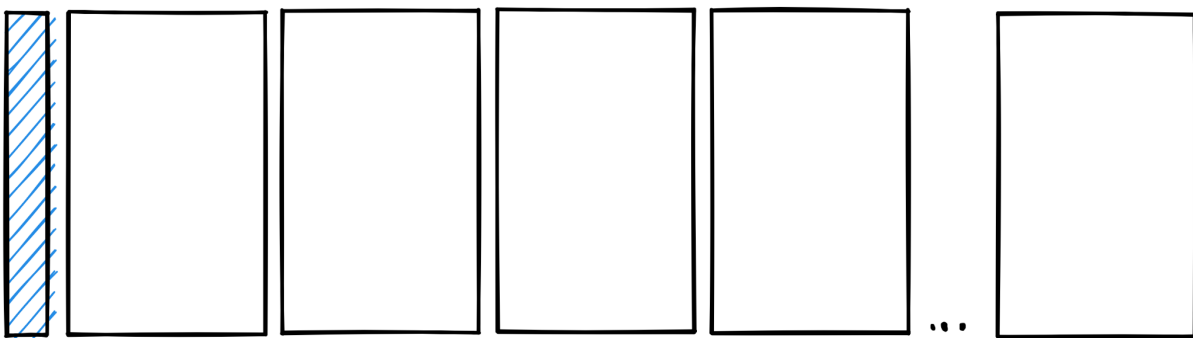
- **Qu'est-ce qu'un tunnel de vente ? (ou funnel en anglais)**

Eh bien désolé pour toutes les plateformes de création de site web mais c'est poubelle chez nous.

Un tunnel de vente est un enchaînement de pages web qui vont transformer de simples visiteurs en acheteurs, et des acheteurs en acheteurs hyperactifs.

Chaque page à une fonction particulière qui est important de ne surtout pas bâcler...

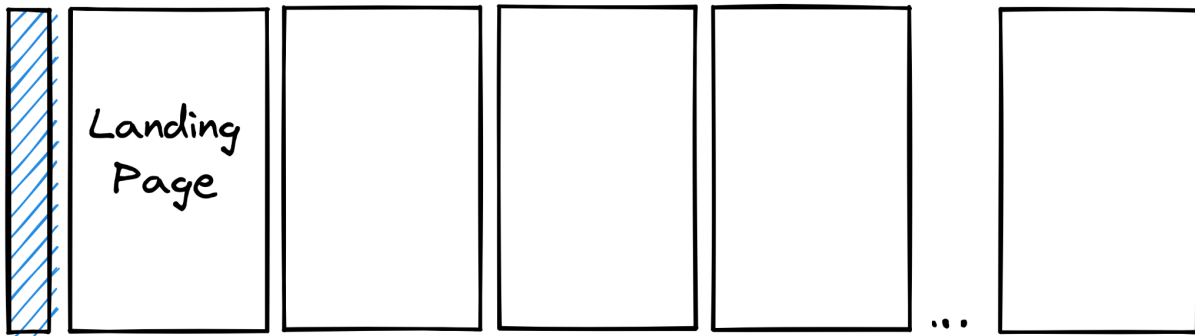
Regarde attentivement cette image...



Je te présente ton premier tunnel de vente.

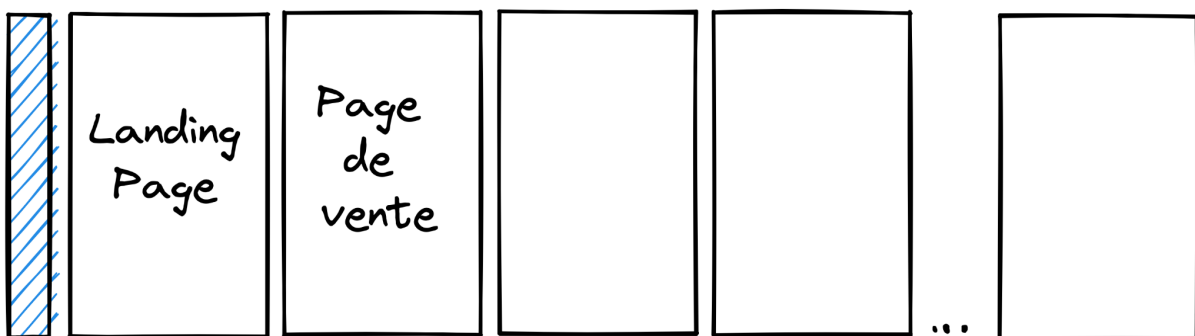
Dans un tunnel de vente, tu as **7 pages INDISPENSABLES** :

La première est la Landing Page (ou Page de Capture).



La Landing Page a pour objectif de transformer un visiteur en prospect (ou lead) en lui permettant d'échanger son adresse mail contre une ressource gratuite (ex : un ebook).

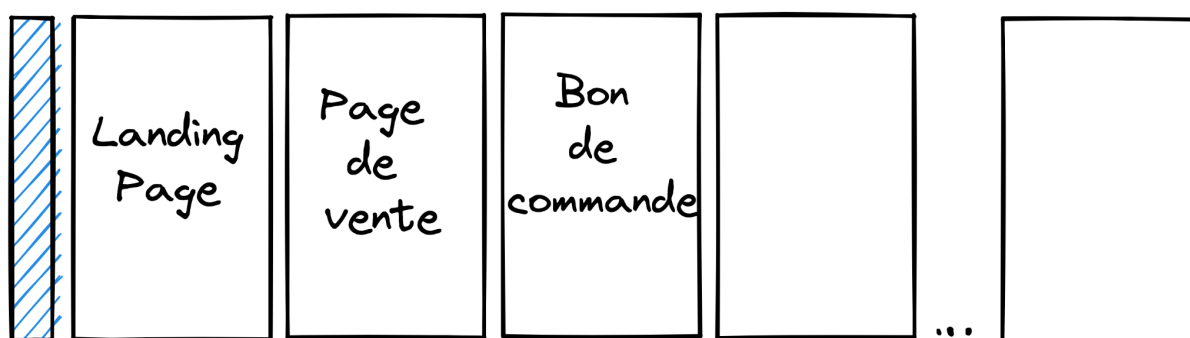
La deuxième page importante de ton funnel, et pas des moindres : la page de vente.



Elle a pour objectif de VENDRE ton infoproduit. C'est ici que tu vas mettre le paquet niveau Copywriting pour faire en sorte qu'un maximum de personnes aient envie d'acheter ce que tu proposes...

Et pour l'acheter, elle arrive sur la troisième page...

Le bon de commande.



Rien de bien compliqué.

C'est ICI que la personne va mettre sa carte bleue pour te donner de l'argent volontairement.

À partir de ce moment-là beaucoup pensent que c'est terminé...

Et pour te dire toute la vérité...

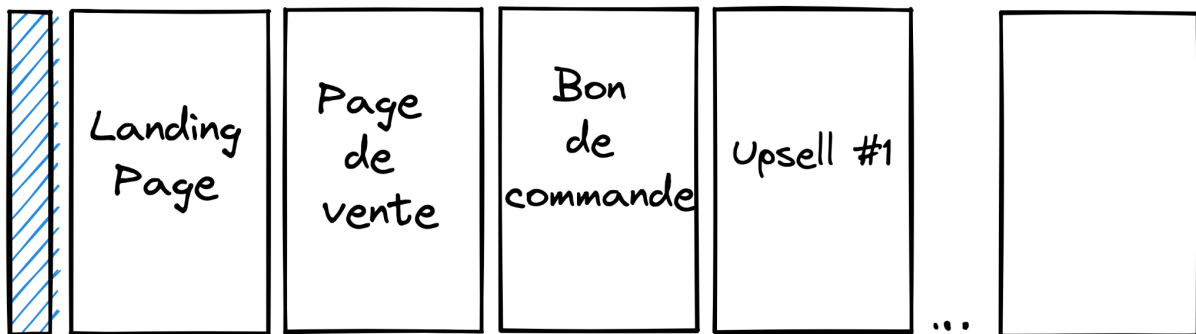
Ce n'est que le commencement, car il arrive...

La Face Cachée d'un Business à Succès

Comme un iceberg, la partie visible est disponible pour tout le monde... mais une fois que la commande est passée, on ne remercie pas simplement le client et on le laisse dans la nature.

JAMAIS DE LA VIE ! *(dans tous les cas on a son email...)*

Voici les Upsell et Dowsells :



Ce qu'il faut que tu saches c'est qu'une partie de ton audience est prête à payer plus cher pour obtenir des résultats. Il est donc PRIMORDIAL de répondre à leur besoin de sortir la carte bleue...

Les Upsells sont donc des offres complémentaires, souvent plus chères, qui offrent des résultats plus rapides ou plus massifs.

Par exemple, tu vends un programme pour perdre du poids en 21 jours.

Tu peux proposer en Upsell un coaching individuel sur Telegram ou bien un programme de recettes “destructrices de graisses” pour augmenter les résultats de tes clients.

Et les Downsells ?

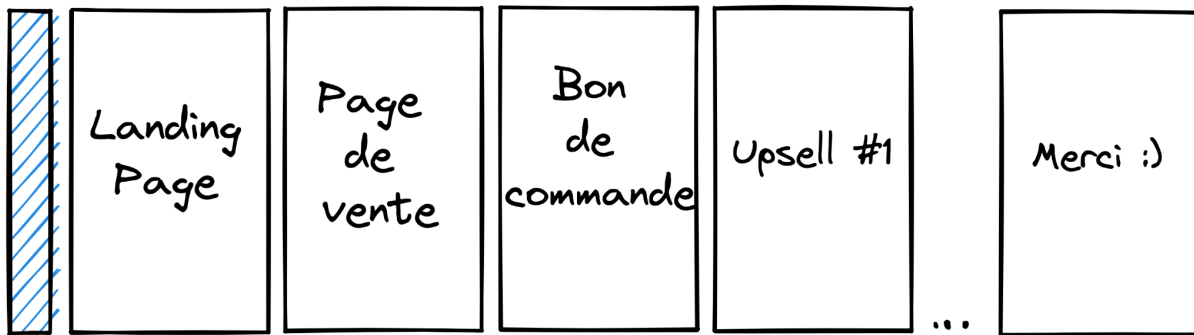
Ce sont des offres complémentaires mais moins chères.

Les downsells sont souvent des réductions ou des ventes flash d’upsells pour faire rentrer plus de cash.

Par exemple, ton programme de recettes est vendu en prix fort à 49€. Tu peux donc proposer un downsell à 29€ aux 10 premiers clients qui commandent maintenant.

Je te conseille de mettre AU MINIMUM deux upsells dans chacun de tes funnels.

Et enfin... *la page de remerciement* :



Ici tu vas remercier tes clients d'avoir passé commande.

Tu peux également répondre à d'éventuelles questions comme par exemple :

- Quand est-ce que je vais recevoir ma commande ?
- Que faire si je n'ai rien reçu ?
- Où est-ce que je vais recevoir ma commande ?
- Quelle est l'adresse mail du support client ?

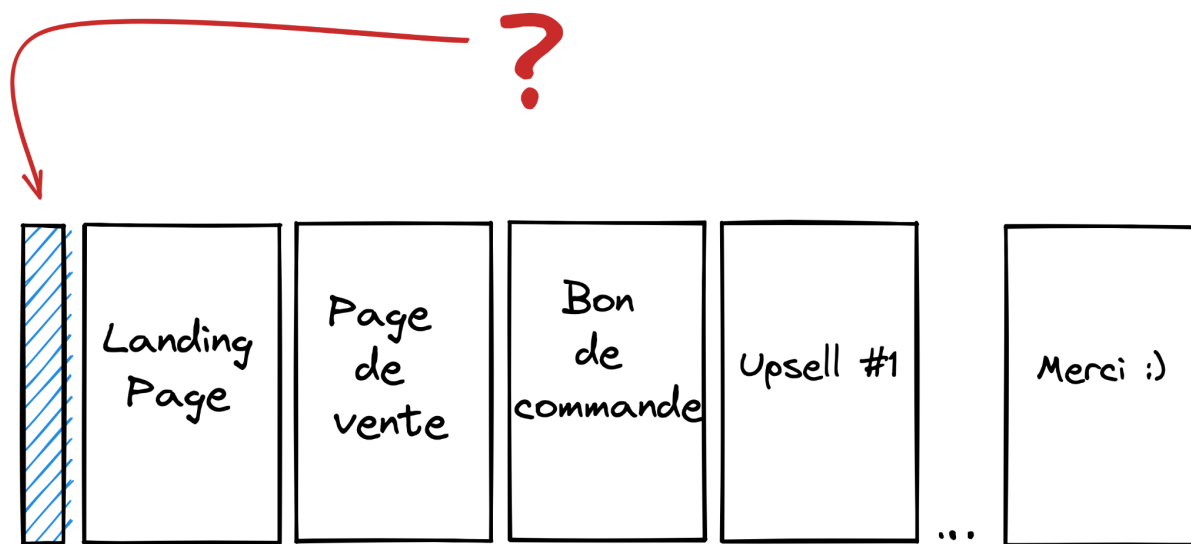
Eh voilà... créer un tunnel de vente va être ton travail des prochains jours.

Ok t'es peut-être un peu perplexe, et je te comprends.

Tu pensais qu'il fallait juste créer un ebook, mettre un prix et le vendre... alors oui tu peux faire ça mais je ne pourrais pas te garantir de hauts profits.

Tout simplement parce que les tunnels de vente sont de véritables machines à cash.

Oh... Cela me fait penser que j'ai oublié de te parler de *la petite case grisée en bleue* ?



Cette page c'est l'acquisition de trafic.

En d'autres termes, LA question que tout le monde me pose : *"Mais comment obtenir mes clients ?"*

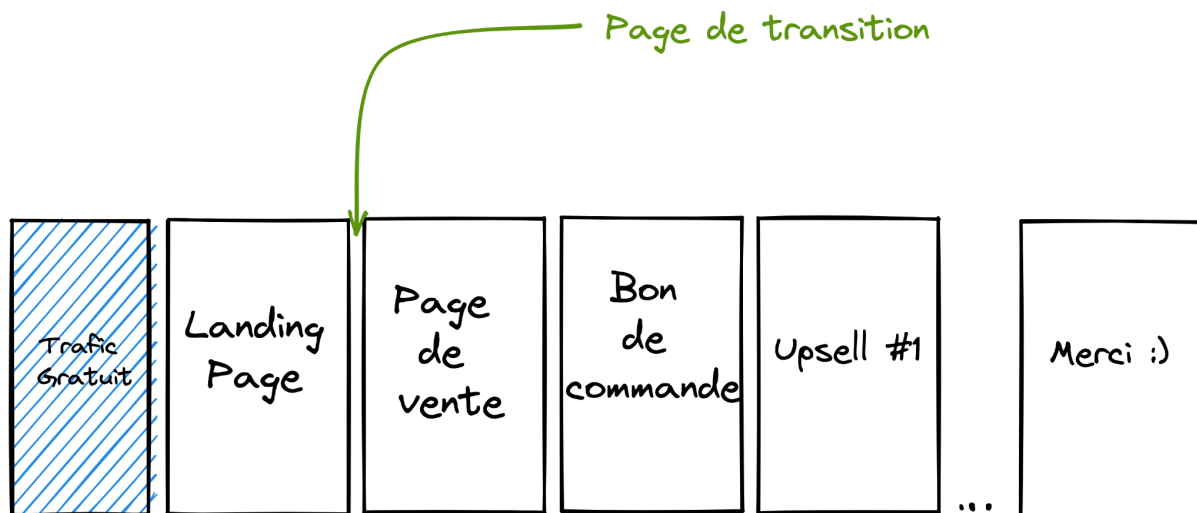
Rassure-toi, j'en parle dans le chapitre "Clients Automatique".

À ce stade de la lecture, tu sais ce que 95% des personnes ignorent sur les tunnels de vente. *Ne serait-ce pas possible d'en faire un infoproduit... ?*

Si tu as bien suivi, tu t'es rendu compte que je t'ai partagé que 6 pages et non 7 comme il était prévu...

Effectivement, il manque la 7e page qui est : la page de transition.

Elle se situe précisément ici :



L'objectif de cette page, comme son nom l'indique, est de faire la transition entre la landing page et la page de vente. On vient transitionner dans une dynamique de gratuité, vers une dynamique de vente.

Je ne l'ai pas rajouté, car elle n'est pas obligatoire comme la page de vente ou la page de remerciements par exemple.

Mais elle reste néanmoins importante dans la création d'un tunnel de vente. Maintenant passons à la création de l'infoproduit...

Pour rappel :

- Les infoproduits sont des produits d'informations vendus sous

forme digitale.

- Ils répondent à un problème profond d'une audience particulière.
- Et sont vendus via des tunnels de vente.

La Psychologie des Infoproduits

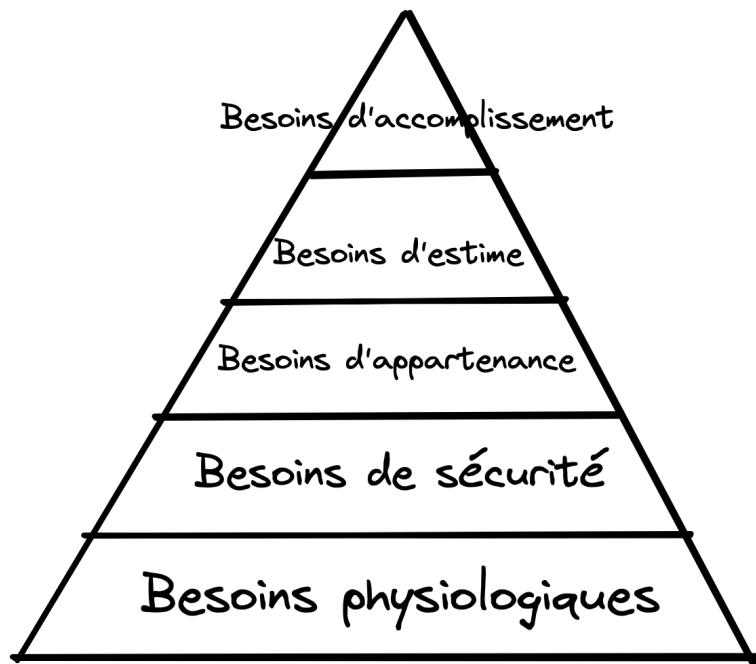
Comme nous l'avons vu précédemment, créer des infoproduits c'est régler des problèmes. Si nous prenons l'exemple de cet infoproduit, il répond à plusieurs problèmes : celui de gagner de l'argent, celui de réussir enfin un business en ligne, celui de devenir indépendant financièrement...

Pour t'aider à cibler les problèmes de ton audience, nous allons aborder la fameuse pyramide de Maslow.

Abraham Maslow était un psychologue humaniste américain qui a hiérarchisé les besoins de l'être humain dans les années 40.

Bien que ces travaux soient controversés dans la communauté scientifique, ils n'en restent pas moins intéressants d'un point de vue marketing et je vais t'expliquer pourquoi dans quelques instants.

Voici la représentation de sa célèbre pyramide :



La base de la pyramide correspond aux besoins dits "primaires" et le sommet aux besoins liés aux dimensions spirituelles et de développement spirituel.

Il explique que nous devons "valider" chaque stade de la pyramide pour arriver au stade suivant (ce n'est pas systématiquement vrai).

Pourquoi est-ce intéressant d'un point de vue marketing ?

Tout simplement parce que lorsqu'un de nos besoins n'est pas comblé, nous avons un problème et nous cherchons des solutions pour répondre à ce problème.

Et c'est également pour cette raison que la plupart des entreprises se positionnent dessus.

Par exemple, l'entreprise Verisure vend des systèmes d'alarme pour les particuliers et répond au besoin de sécurité. De nombreux particuliers ne se sentent pas en sécurité chez eux (problème) donc ils dépensent de l'argent (solution) pour se sentir plus en sécurité dans leur maison.

Les marques de luxe ne vendent pas de simples produits. Ils répondent au besoin d'estime et d'appartenance. Les NFT's fonctionnent également comme ça. Ceux qui détiennent les Bored Ape appartiennent à un club de riches millionnaires.

Apple fait également ça en ne vendant pas des iPhones mais bien un accès à une communauté de novateurs et visionnaires qui gravitent autour de la marque.

Ainsi, la **pyramide de Maslow** peut être une bonne base pour cibler des problèmes profonds de ton audience.

Les 3 Grands Marchés

Avant même de créer ton infoproduit, tu dois te positionner sur un marché, une niche et une sous-niche. Voyons cela ensemble.

Pourquoi “les 3 grands marchés” ?

Il existe 3 grands marchés, car ce sont là où se trouve l’argent. Comme des poches de profits, tu dois te positionner sur l’un de ces marchés pour prospérer. À savoir :

- la Santé
- l’Argent
- les Relations

On peut également ajouter la spiritualité qui est un marché en plein développement, mais qui en réalité, rentre à la fois dans la santé, l’argent et les relations.

Dans chacun de ces marchés, il y a des niches :

Comme par exemple, une niche du marché de l’argent peut être l’investissement immobilier.

Une niche dans les relations peut être de draguer sur Tinder.

Si l'on s'intéresse au marché de la santé, on sait qu'il est très prospère.

Nous dépensons beaucoup d'argent pour être en meilleure santé ou pour prolonger notre santé (*ou dans son apparence, chirurgie esthétique quand tu nous tiens...*).

Dans le marché de la santé, nous avons la niche de la perte de poids. Le site Edpubs.org annonce que la niche de la perte de poids atteindra les **303,81 milliards de dollars en 2027** [avec une croissance de 6,9% par an](#). Oui ça rapporte !

Maintenant si l'on pousse sur la sous-niche...

Dans cette niche de perte de poids, le régime cétogène pourrait être considéré comme une sous-niche.

Ce qui nous donne au final :

- Marché : Santé
- Niche : Perte de poids
- Sous-niche : Régime Cétogène

On retrouve cette décomposition dans TOUS les différents marchés :

- Marché : Argent

- Niche : Investissement
- Sous-niche : Cryptomonnaies

Ou :

- Marché : Relation
- Niche : Rencontre amoureuse
- Sous-niche : Trouver l'amour qui partage la même religion que moi

Ou encore :

- Marché : Argent
- Niche : Business en ligne
- Sous-niche : Infoproduit

Ainsi, ton objectif est de te positionner dans un marché, de trouver une sous-niche qui dépense DÉJÀ de l'argent dans des solutions et de venir grappiller une petite partie de l'argent qui circule...

Souviens-toi, le marché de la perte de poids sera à 303,81 MILLIARDS de dollars en 2027. Prendre ne serait-ce que 0,0001% de cette somme, reviendrait à **303.810 \$**, pas mal non ?

Pour rappel :

- Les infoproduits répondent à un problème profond de ton audience
- Pour ce faire, utilise la Pyramide de Maslow
- Et place toi dans un des trois grands marchés

Avatar Client : Rentre dans la tête de tes prospects...

Toujours dans la psychologie des infoproduits, il est important que tu comprennes à QUI tu vends ton infoproduit.

C'est une étape décisive dans la réussite ou l'échec de ton business parce que si tu ne sais pas à qui tu vends, tu feras trop d'erreurs ce qui mènera à l'échec de ton tunnel de vente.

À qui souhaites-tu vendre ? Quel est ton client idéal ?

Prends quelques secondes pour y réfléchir...

Pendant ce temps laisse moi te prendre un exemple rapide...

Imagine que tu souhaites vendre un programme de perte de poids. Très bien. Maintenant, poses-toi la question : qui souhaites-tu cibler ?

Tu dois te poser cette question parce que dans une même niche, il y a plusieurs segments de clientèles. Et NON ! Tu ne peux pas vendre à tout le monde malheureusement...

Vendre à tout le monde, c'est comme essayer de plaire à tout le monde, c'est impossible.

Reprenons notre exemple...

- Vas-tu créer un programme de perte de poids pour les personnes de plus de 45 ans ?
- Vas-tu créer un programme de perte de poids spécialisé pour les hommes qui ont un gros ventre ?
- Vas-tu créer un programme de perte de poids pour les femmes qui ont des problèmes de poids suite à la ménopause ?
- Vas-tu créer un programme de perte de poids pour les jeunes hommes de 20 ans qui veulent augmenter leur capital séduction ?

Les enjeux ne sont pas les mêmes n'est-ce pas ?

L'homme de 45 ans qui souhaite perdre du ventre n'a pas les mêmes besoins, désirs, frustrations qu'un jeune homme de 20 ans complexé par son surpoids !

Et si tu ne comprends pas cela, tes ventes ne décolleront pas.

Comment faire du coup ?

Je t'ai réservé une fiche spéciale (que j'utilise personnellement) pour rentrer dans la tête de tes clients et leur donner ce qu'ils veulent.

Mais avant, le travail que nous sommes en train de faire c'est celui de l'Avatar Client. Pour faire simple, tu dois créer une Carte d'Identité Psychologique de ton client idéal. Tu dois comprendre le monologue interne de ton client, qu'est-ce qui l'empêche de dormir la nuit...

Lorsque ton client te lit, il doit avoir cette réaction dans sa tête "Eh mais c'est exactement ce que je vis en ce moment..." – une fois que tu as ça, tu as gagné.

Tourne la page maintenant et réponds à ces quelques questions...

La Formule Psycho-Insight™

- Comment s'appelle ton client idéal ?
- Quel âge a-t-il ?
- Quel est son sexe ?
- Est-ce qu'il a des enfants ?
- Est-t-il en couple ? Marié ? Célibataire ?
- Quel est son métier ?
- Quelles sont ses peurs ?
- Quelles sont ses frustrations ?
- Quels sont ses désirs ?
- Quels sont ses rêves ?
- Quels sont ses besoins psychologiques ?
- Quelles solutions a-t-il déjà essayées pour régler son problème ?
- Est-il conscient qu'il a un problème ?

Ne crée SURTOUT pas de produit !

Contradictoire comme conseil, pas vrai ?

Pourtant, il est déterminant si tu souhaites réussir dans ce business.

Est-ce que cela veut dire que tu dois arnaquer tes clients et ne pas leur livrer ce qui était promis ?

PAS DU TOUT.

Tu dois comprendre une dimension fondamentale qui est la suivante...

La différence entre une offre et un produit.

Beaucoup de personnes se lancent dans ce business, créent un produit, lancent leur produit et viandent complètement...

Pourquoi ?

Parce que fondamentalement, un PDF ça ne vaut rien.

C'est EXACTEMENT comme un billet de 100€.

Cela vaut 100€ parce que nous avons confiance dans la monnaie et que nous attribuons la valeur de 100€ à ce bout de papier.

Mais la réalité ?

C'est ce que simple bout de papier ne vaut réellement QUE quelques centimes...

Ton ebook c'est exactement pareil.

Aux yeux des gens, un PDF ne vaut pas grand chose... Ce sont les informations qu'il contient qui sont de grande valeur.

C'est pour cette raison que si tu veux survivre, tu dois créer une offre.

Quelle est la différence entre une offre et un produit ?

Un produit est unique (dans le sens unitaire du terme). Tu vas vendre par exemple, un dentifrice.

Sur le marché, un dentifrice classique coûte 3€.

Voyons voir si nous créons une offre autour de ce dentifrice.

Que pouvons-nous ajouter à notre dentifrice pour créer une offre ?

Prends quelques secondes pour réfléchir avec moi et notes tes idées ci-dessous :

• • • • •

Voici quelques idées qui peuvent orienter ta réflexion...

Tout d'abord, nous pouvons ajouter *une brosse à dent électrique* qui coûte en moyenne 30€ sur le marché. On peut la brander et augmenter son prix à 49€ par exemple.

Ensuite, nous pouvons ajouter un des accessoires de blancheur comme du fil dentaire ou des patchs à coller sur les dents pour avoir les dents plus blanches. Cela pourrait valoir 39€.

Et enfin, nous pouvons ajouter un *Guide Spécial Blancheur* qui donnerait pleins de conseils pour maintenir des dents blanches quotidiennement, d'une valeur de 79€.

Nous créons un packaging sympa de notre offre avec un nom sexy comme "DENTAL WHITE™" (*désolé si ce nom a déjà été pris...*)

Voici donc les composantes de notre offre :

La Brosse à dent électrique (valeur : 49€)

Accessoires blancher rapide (valeur : 39€)

Le Guide Spécial Blancher (valeur : 79€)

Valeur totale : ~~167€~~

Prix aujourd'hui : 67€

Et boom 💣

Comme par magie, on vient de multiplier **par 22,3** le prix de vente !

Est-ce qu'on s'est tué à la tâche ?

Pas vraiment...

Cette méthode est également appelée Value Staking en marketing qui permet de bâtir la valeur et de créer un effet de contraste avant d'annoncer le prix final.

Comprends-tu maintenant l'importance de créer une offre ?

Pour rappel :

- Tu dois créer une offre au lieu de vendre de simple produit
- Car créer des offres permet de multiplier par 22,3 le prix de vente
- Utilise le Value Staking pour diminuer l'impact psychologique du prix de ton offre

Évite les demandes de remboursement grâce à CECI...

Une autre dimension importante des infoproduits est le fait de créer des produits de qualité.

Dans tout ce que tu fais, tu dois viser l'excellence.

La médiocrité n'a pas de place dans le business.

D'ailleurs où sont les personnes médiocres ? Certainement en train de faire la queue à Pôle Emploi... pour survivre tu dois être très bon.

Et tu dois également créer des produits de haute qualité, sinon tes clients te demander des remboursements ([cf. Inversion du risque et Garantie](#)).

Voici les 10 commandements d'un produit de haute qualité.

Applique les à la lettre et tu auras moins d'1% de demande de remboursement...

- Ton produit doit apporter des résultats
- Ton produit doit être facile d'utilisation
- Ton produit doit être simple à comprendre
- Ton produit doit être pratique
- Ton produit doit être complet
- Ton produit doit contenir des exercices

- Ton produit doit apporter de la valeur
- Ton produit doit répondre aux questions de tes clients
- Ton produit doit être régulièrement mis à jour
- Ton produit doit être beau, design...

Si tu vises l'excellence, garde en tête ces 10 commandements et tant que ton produit ne répond pas à ces 10 critères... Back To Work Bro !

Pour rappel :

- L'excellence n'est pas une option
- Crée des produits de haute qualité
- Suis à la lettre les 10 commandements pour obtenir moins d'1% de demande de remboursement

Clients en Automatique : Comment trouver des clients ?

Un autre GROS frein que tu as lorsque tu veux commencer le business c'est de trouver des clients.

Cette croyance à la vie dure parce que je l'ai retrouvée dans TOUTES les opportunités business : freelance, copywriting, infoproduits, e-commerce...

Pour trouver des clients, tu dois acquérir du trafic.

Qu'est-ce que le trafic ?

Ce sont les visiteurs qui vont arriver dans ton tunnel de vente.

Le trafic c'est les personnes que tu cibles ([cf. Avatar Client](#)) et qui vont visiter tes pages.

Comment obtenir un trafic régulier sur ton tunnel de vente ?

Je t'ai fait une liste non exhaustive de 13 manières d'obtenir des clients en automatique :

- Faire de la publicité payante (Facebook, Youtube, TikTok)
- Utiliser tes réseaux sociaux personnels
- Monter une audience Twitter ou Instagram
- Créer un compte Tiktok

- Créer un blog et faire des articles SEO
- Créer une chaîne Youtube
- Rédiger des posts de valeur sur LinkedIn
- Poster ta landing page dans des groupes Facebook
- Rédiger des articles partenaires
- Prospecter individuellement de potentiels clients
- Faire de la publicité native (Taboola, Outbrain...)
- Trouver des affiliés
- Contacter des influenceurs
- Payer pour obtenir une base email

Lorsque tu commences dans le business, ton objectif n°1 est de créer un système pour obtenir du trafic constant dans ton funnel. Au moins pour tester si ton offre convertie...

Voici un simple exemple :

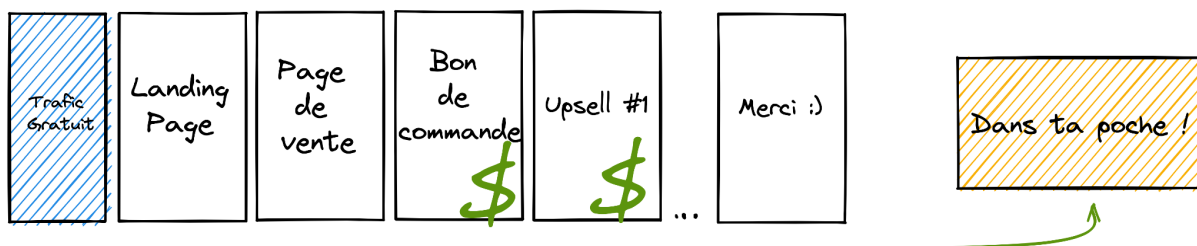


Ici tu récupères du trafic avec Facebook ADS donc tu vas créer des publicités pour attirer des visiteurs vers ta landing page. Tu vas récupérer l'adresse mail puis vendre ton offre.

L'argent que tu vas gagner avec ton offre et tes upsells vont être réinvestis en publicité pour scaler ton business.

En faisant cela, tu crées une machine génératrice d'argent parce que tu vas dépenser 1€ en publicité et tu vas en créer 3.

Autre configuration (*beaucoup plus lucrative*) :



Ici tu génères du trafic gratuit (Insta, Twitter, TikTok, Youtube) que tu monétises. Ainsi tu te retrouves à 100% de profits, car tu dépenses 0€ en publicité pour obtenir des ventes.

Pour rappel :

- Ne te disperse pas sur les 13 types d'acquisition de trafic
- Crée une machine génératrice d'argent
- Utilise un tunnel de vente pour rentabiliser ton coût d'acquisition

Comment vendre ton infoproduit ?

À ce stade, tu en sais un peu plus sur les stratégies marketing et la systématisation d'un business d'infoproduit. Maintenant, voyons l'objectif PRINCIPAL : vendre.

Parce que tu as beau avec une superbe offre, avec un produit de haute qualité et joli tunnel de vente mais si tu ne sais pas vendre... il n'y aura pas d'argent.

L'argent c'est l'oxygène de ton business.

C'est ici que le Copywriting entre en jeu. Mais avant de t'en dire plus sur le Copywriting, il faut comprendre que *tu n'as pas besoin d'être un Copywriter légendaire pour générer tes premiers euros sur Internet...*

Tout simplement parce qu'une offre irrésistible avec un marketing correct est amplement suffisant pour vendre. Assure-toi donc de créer une offre VRAIMENT irrésistible avant de tabasser tous les livres de Copywriting.

En réalité, le Copywriting va permettre de lever les résultats de ton business.

Dans un premier temps, tu vas devoir rédiger un texte de vente. Tu trouveras plus de détails dans la section concernée. Mais pour commencer tu peux déjà utiliser...

Les 6 Ingrédients Secrets de la Vente

Pour argumenter cette partie plus que passionnante, je prendrais le livre best-seller de Robert Cialdini, Influence et Manipulation.

Si tu ne connais ce grand homme, Cialdini est chercheur en psychologie sociale à l'Université d'État de l'Arizona. Il est mondialement connu pour ses recherches sur les mécanismes d'influence et de manipulation, ainsi que de leur impact sur le plan marketing.

C'est ce que nous allons voir ensemble dans cette partie.

Et pour compte, je t'ai regroupé les 6 grands principes issus de son livre pour que tu puisses les appliquer rapidement dans ton business.

Ingrédient #1 – la Réciprocité

La réciprocité représente la pression sociale inconsciente et ce sentiment d'être redevable lorsque quelqu'un nous offre quelque chose.

Souviens-toi la dernière fois qu'un de tes amis t'a dépanné pour quelque chose...

Que lui as-tu répondu ?

...

Il y a de grandes chances que tu lui aies répondu : *"Je te revaudrais ça."*

Cette phrase est l'illustration parfaite de ce premier principe, parce que nous avons ce besoin presque viscéral de rendre la pareille à celui qui nous a offert quelque chose.

Comment l'utiliser dans ton business ?

Donne systématiquement de la valeur dans tout ce que tu fais :

- Lorsque tu rédiges des emails
- Lorsque tu crées tes produits
- Lorsque tu rédiges des posts

Donne TOUJOURS de la valeur à tes clients. Ils seront plus à même d'acheter chez toi par la suite.

Un bon exemple est d'utiliser la landing page, car tu offres un ebook gratuit par exemple.

Pour ma part, je donne toujours 10 fois plus de valeur que le prix de vente. Si mon client paye 100€ une de mes formations, alors il recevra l'équivalent de 1.000€ de valeur !

Ingrédient #2 – l'Engagement et la Cohérence

Encore un biais cognitif qui s'explique par le fait que nous aimons terminer ce que nous avons fait. L'être humain a ce besoin d'engagement dans ce qu'il fait et surtout de cohérence.

C'est également pour cette raison que les vidéos "satisfaisantes" plaisent tant sur les réseaux sociaux... parce qu'elles remplissent à 200% ce besoin de cohérence.

Comment l'utiliser dans ton business ?

Pour le principe d'Engagement, fais en sorte que ton prospect puisse faire une petite action (cliquer sur un bouton par exemple), avant de faire une plus grosse (sortir sa carte bleue et payer).

Pour le principe de Cohérence, garde un design identique dans tout ton tunnel de vente. Si tu utilises une police particulière, garde-la longtemps, car c'est horrible pour le cerveau de voir un changement de cohérence.

Le manque de cohérence fait fuir et nous ne pouvons pas nous permettre de perdre des clients.

Ingrédient #3 – la Rareté

Nous accordons plus de valeur à ce qui est rare.

Comment l'utiliser dans ton business ?

- Crée des offres à durée limitée
- Crée des offres avec un nombre de places limitées
- Intègre un bonus exclusif pour les 10 premiers inscrits...
- Dans TOUTES tes offres, il doit y avoir une forme d'urgence

Ingrédient #4 – l'Autorité

Quand j'étais en stage de 4e année de psychologie, je me suis retrouvé dans un grand Centre Hospitalier... une véritable fourmilière.

J'étais le petit stagiaire psychologue, pas trop confiant, un peu perdu et pour tout te dire, personne ne me regardait...

J'étais complètement perdu dans ce grand hôpital aux 5 étages avec une dizaine de services différents.

Comme je souhaitais me spécialiser dans l'accompagnement des patients atteints de cancers alors je travaillais dans le service d'Oncologie (cancers solides) et d'Hématologie (cancers du sang).

J'étais passionné parce que je faisais et j'apprenais le marketing en plus de mes cours de psychologie, notamment en lisant le bouquin de Cialdini et j'ai voulu faire une expérience sociale...

J'avais une blouse blanche, la même que celle que portaient les médecins...

Alors j'ai essayé quelque chose.

J'ai redressé ma posture, remonté mon buste avec une attitude plus confiante. J'ai décidé de marcher plus rapidement, d'ajouter un stylo dans la petite poche avant de ma blouse et de tenir fermement une petite pile de feuilles blanches sans importance.

Le résultat ?

Cialdini avait totalement raison. Plusieurs personnes m'ont dit bonjour dans les couloirs et certains, sans le savoir, m'ont appelé "Docteur", car ils avaient fait l'association entre ma démarche confiante et ma blouse blanche.

Alors que j'étais stagiaire psy avec un peu plus de (fausse) confiance en lui.

Pourquoi est-ce que je te raconte cette histoire ?

Tout simplement parce que l'habit fait le moine. Nous accordons plus de crédibilité à une source d'autorité.

L'autorité traduite par la blouse blanche, le costard cravate ou l'uniforme de police crée des comportements et, dans certains cas, créent la vente.

Comment l'utiliser dans ton business ?

Utilise TOUS les éléments que tu peux pour augmenter ta crédibilité :

- Titres et diplômes que tu as
- Chiffres et résultats que tu as
- Expertise dans un domaine
- Nom d'une personne connue que tu as aidé / accompagné
- Nom d'un journal crédible qui t'as recommandé

Et si tu n'as RIEN ?

Utilise le Copywriting regarde...

"Je m'appelle Tom et je suis le fondateur de la Formule Psycho-Insight™, une méthode révolutionnaire qui permet de rentrer dans la tête de ton clients idéal pour augmenter drastiquement tes ventes..."

Je n'ai pas parlé de mes diplômes, de mes titres, de résultats ou de chiffres.

Pourtant cette phrase semble crédible et crée de l'autorité.

Ou, par exemple, *"Je m'appelle Tom et je suis le Rédacteur en Chef du site [XXX.com](#)".*

Ça en jette n'est-ce pas ?

Fondamentalement cela ne veut rien dire : Rédacteur en chef n'est pas une profession réglementée comme médecin ou avocat, et si tu es le rédacteur principal de ton business alors tu peux te considérer comme rédacteur en chef.

Nous avons de la chance en France d'utiliser des noms sexy pour qualifier certains jobs. Autant en profiter non ?

Ingrédient #5 – l'Appréciation

Nous accordons plus de crédit et de valeur à ceux qui sont sympathiques et beaux.

Comment l'utiliser dans ton business ?

Fais en sorte d'être amical, chaleureux, empathique et bienveillant dans tes rédactions. Les clients apprécient les personnes gentilles et avenantes, et seront plus à même de vous faire confiance.

Ingrédient #6 – la Preuve Sociale

Nous avons tendance à nous conformer aux normes de notre groupe social. En d'autres termes, nous adoptons le même comportement que la majorité des personnes, car nous suivons majoritairement le choix du groupe.

Comment l'utiliser dans ton business ?

Dans ton tunnel de vente ajoute :

- de la preuve
- de la preuve sociale
- des témoignages clients
- du momentum
- des chiffres

Pour rappel :

- Utilise un tunnel de vente pour vendre ton infoproduit
- Applique les 6 Principes d'Influence de Cialdini
- Et apprends le Copywriting pour faire exploser tes ventes

Comment rédiger un texte de vente qui convertit ?

Nous venons de voir les bases théoriques des grands principes d'Influence selon Cialdini. À présent, il est important de les mettre en application et de créer ton premier texte de vente.

Beaucoup de personnes se torturent l'esprit à savoir est-ce qu'il faut faire des textes de vente longs, des textes de vente courts...

Sortons de cette mentalité de collégien.

L'objectif est de vendre, donc ton texte sera suffisamment long pour déployer les arguments de vente pour persuader ton lecteur d'acheter chez toi.

Dans cette partie, je vais te donner quelques pistes pour rédiger ton premier texte de vente et réaliser tes premières ventes. Mais tu comprends que je ne peux pas te faire un cours complet sur le texte de vente en Copywriting.

Si tu veux court-circuiter le système et gagner du temps, lis bien cette partie jusqu'au bout.

Avant cela, je vais te donner **3 conseils importants** que ton texte de vente devrait respecter :

Le premier, transforme les caractéristiques en bénéfices.

Vends les résultats de ton offre pas les caractéristiques. Tu ne vends pas 2 heures de formations vidéos... mais des ventes plus récurrentes et stables.

Le deuxième, liste les objections de ton prospect et réponds y.

Rédige un court paragraphe sur ce que tu veux vendre, mets toi à la place de ton prospect et pose toi la question...

*... Qu'est-ce qui fait que je n'ai pas envie d'acheter ta m*rde ?*

Comme par exemple...

- Tu es qui ?
- Pourquoi te faire confiance ?
- Pourquoi te lire maintenant ?
- Qu'est-ce qui me prouve que ça marche ?
- Est-ce que je peux attendre pour acheter ?

Fais-toi une liste d'au moins 50 objections et réponds-y !

Et le troisième, prouve TOUT ce que tu dis.

Rien de plus simple. Tout ce que tu avances doit être prouvé, sinon cela crée du scepticisme dans le cerveau de ton prospect. Si lorsque je te le dis, je me dis mentalement “Mouais, je ne te crois pas” alors c’est que ça manque de preuve.

Pour t’aider dans la rédaction de ton texte, tu peux utiliser différentes structures de texte de vente à savoir :

- AIDA
- Hook / Story / Offer
- PASTOR

Je te laisse faire tes propres recherches sur ces structures... parce qu’il est temps pour moi de te révéler ma méthode pour court-circuiter le système et gagner du temps.

Et gagner du temps : tu vas en avoir besoin.

C’est ce qu’on appelle le **Swiping de texte**.

Tu ne dois JAMAIS te lancer dans un texte de vente sans structure, c’est le MEILLEUR moyen de te planter.

Crois-moi, chaque fois que j'ai eu une inspiration et que j'ai voulu rédiger "à l'instinct"... mes textes ont bidé.

Pour trouver une structure intéressante (en dehors des structures classiques), tu vas chercher les meilleurs textes de vente de ta niche, ceux qui rapportent le plus d'argent.

Par exemple, tu vas dans la niche Investissement Immobilier.

Tu trouves un texte de vente qui convertit bien.

Tu le lis une première fois, puis tu l'analyse et tu en ressors la STRUCTURE du texte...

Le Copywriter à commencé par un titre, puis un sous-titre...

Son texte commence par une histoire, puis par une présentation...

Tu vois l'idée ? Une fois que tu as la structure du texte de vente à succès, il te suffit de remplir les cases pour avoir un texte de vente.

Inversion du Risque et Garantie

Tes prospects apprécient grandement le fait d'avoir une garantie sur ton offre. Elle n'est pas obligatoire mais peut augmenter tes conversions de quelques pourcents! Voyons pourquoi ensemble...

Beaucoup de personnes sont encore très peureuses à l'idée de mettre leur carte bleue sur des sites en dehors d'Amazon, ils ont besoin de se rassurer sur ce point ou ils peuvent avoir des freins à l'achat.

C'est pour cette raison que nous créons de l'urgence pour pousser à l'achat, mais certaines résistances peuvent subsister.

En effet, les prospects prennent un risque psychologique et social à l'idée de commander un infoproduit sur Internet. C'est pourquoi, une Garantie puissante peut inverser le risque pour casser les dernières résistances.

Attention toutefois à ne pas faire systématiquement la classique "Satisfait ou Remboursé" car les prospects sont souvent face à ce type de Garantie et celle-ci perd de sa valeur.

Alors comment créer une Garantie Puissante ?

Amuse toi sur les Garanties...

Tu peux créer des garanties de passage à l'action : *“Si en suivant à 100% la méthode vous ne gagnez pas XXX€ en 30 jours, alors je rembourse le prix de la formation”*

Ici on casse la dynamique du simple ‘Satisfait ou Remboursé’ et cela place le prospect dans une situation WIN / WIN.

Soit il gagne de l’argent grâce à ta méthode, soit il est remboursé, donc dans sa tête, il ne perd rien.

Tu peux également créer des garanties de gains : *“J’ai tellement confiance en ma méthode d’investissement que si vous ne gagnez pas XXX€ en 90 jours, je vous verse moi-même 1.000€ sur votre compte en banque”*

Encore une fois, on est dans une Offre No Brainer : nous avons inversé le risque qui est à présent sur nos épaules et pas sur les leurs.

Un autre exemple, tu peux créer des garanties multiples : *“Aujourd’hui seulement, je vous offre ma Double Garantie. La première, ma Garantie Liberté, votre abonnement est sans engagement. Et la deuxième, ma Garantie Fidélité, sachez que le prix de votre investissement n’augmentera plus jamais”*

Ici, nous avons placé des “bonus” dans les garanties, ce qui renforce la valeur et la puissance de notre offre.

Pour rappel :

- Utilise des garanties pour inverser le risque sur les épaules des clients
- Utilise des garanties puissantes qui sortent de l'ordinaire
- Ce qui te permet de créer des offres tellement irrésistibles qu'il est stupides de ne pas la prendre

Les 7 Stratégies Marketing pour DOUBLER tes ventes

SANS travailler plus ?

Nous arrivons tout doucement à la fin de ce guide.

À ce niveau, tu as déjà ton premier tunnel de vente, peut-être tes premières ventes et tu cherches à augmenter tes résultats.

Tu as 100% raison.

C'est pourquoi, je vais te partager les 7 stratégies pour augmenter tes ventes sans forcément travailler plus...

Tu dois appliquer ces 7 stratégies sans plus attendre :

Stratégie #1 - l'Emailing

Dans la méthode que je t'ai révélé au début de ce bouquin, tu as pu récupérer des emails grâce à la Landing Page.

De ce fait, tu vas envoyer des emails pour plusieurs objectifs :

- vendre ton offre principale
- vendre tes upsells
- faire la promotion d'offre en affiliation

Tu peux créer une automatisation sur systeme.io ce qui te permet de ne plus rien faire après.

Stratégie #2 – Le Bump

Le Bump est une case que ton client peut cocher avant de finaliser sa commande, ce qui lui ajoute un produit complémentaire pour quelques euros en plus...

De ton côté, ça te fait grimper ton panier moyen et c'est clairement non négligeable !

Stratégie #3 – Trouver des affiliés

Cherche des concurrents qui ont des produits similaires au tiens et des audiences similaires, puis, au lieu de lui faire la guerre, propose lui de collaborer ensemble en échange d'au moins 50% de commission.

Tu rentres dans une stratégie WIN/WIN où vous gagnez de l'argent tous les deux sans rien faire.

Stratégie #4 – Intègre de l'affiliation dans tes produits

Un moyen simple de se créer une nouvelle source de revenu est de créer une offre en utilisant une plateforme, un outil ou un broker par exemple et

de toucher une commission d'affiliation pour chaque nouveau inscrit. C'est très simple et très lucratif.

Stratégie #5 – Une offre en abonnement

Au lieu de proposer un tarif unique, tu peux opter pour un abonnement (en upsell par ex) ce qui te permet de gagner de l'argent en récurrent tous les mois.

Stratégie #6 – Downsell 50%

Certains marketeurs utilisent ça pour récupérer chaque euro avec les dents, c'est de proposer un upsell par exemple à 99€ : si la personne est OK alors tu empoches les 99€.

Sinon tu lui proposes une ÉNORME réduction (minimum 50%). Si elle refuse, tant pis pour elle. Si elle accepte alors toi tu as gagné X€ en plus sur ta commande.

Stratégie #7 – Le Pop-Up de Réduction

Crée un pop-up de réduction lorsqu'une personne souhaite quitter la page.

Avec une pincée d'urgence, tu lui offres 10 ou 20€ de réduction sur sa commande et tu verras tes taux de conversion grimper en flèche !

Radin des Bois : Gagne tes premiers 100€ en partant de 0 !

Je sais que pour certains d'entre vous dépenser 20, 50 ou même 100€ par jour en publicité est totalement impossible.

Si c'est ton cas, je te comprends totalement.

Avoir du budget c'est pas toujours évident financièrement et psychologiquement c'est parfois difficile de se dire qu'on va perdre 20€ pendant je ne sais pas combien de temps...

Voici donc ma méthode de radin pour générer tes premiers 100€ sans dépenser un seul centime en publicité.

Ton objectif principal est de créer ton tunnel de vente le plus rapidement possible. Tu ne te prends pas la tête à créer les produits parce que tu vas réaliser une prévente (*je t'en parle plus précisément après*).

Si tu t'y mets à fond, en deux semaines c'est jouable.

Au bout de deux semaines, tout est prêt, sauf les produits bien évidemment. Ensuite, tu vas aller chercher des affiliés pour qu'ils fassent la promotion de ton offre (*c'est ce que j'appelle "shooter" par email*).

Tu vas sur la marketplace de systeme.io et tu contactes toutes les personnes qui ont des similaires à la tienne.

Objectif : 10 colds mails par jour.

Tu vas en mode bourrin : email personnalisé, email de relance, message sur Telegram.

Le but c'est qu'un mec qui puisse shooter sur ton offre et que tu puisses récupérer tes premiers euros.

Le seul souci, c'est que tu n'as pas de statistiques...

Donc tu ne sais pas si ton offre va convertir ou pas.

Pas de soucis ! J'ai TOUJOURS une solution...

... tu vas augmenter le % de commission à > 60% et tu vas payer l'affilié en 7 jours (au lieu de 30 jours traditionnels).

En d'autres termes, tu vas créer une offre autour de ton offre pour closer tes affiliés et leur donner envie de t'aider à gagner de l'argent.

Ensuite, l'affilié shoote (n'oublie pas de lui rédiger des emails) et tu récupères tes premiers euros.

Au lieu d'aller fêter tes premières ventes en buvant des bières avec l'argent du business... tu vas utiliser ces sous pour payer quelqu'un pour créer ton produit.

Entre-temps, tu continues de trouver des affiliés pour augmenter ta trésorerie et dès que tu peux tu passes en publicité payante pour devenir autonome.

Tu commences à 10€ / jour, puis 20€ puis 60€ et ainsi de suite.

Si t'es rentable, ton business va scaler rapidement. Sinon tu rentabilises ta liste en shootant toi sur des offres qui convertissent en affiliation.

Et voilà tu as un business plan !

Bonus : l'Art de Vendre du Vent

Aujourd'hui je t'ai partagé une partie de mes secrets pour créer ton propre business d'infoproduits. Mais...

... je souhaitais t'apporter encore plus avec ce conseil extrêmement précieux dans ce que j'appelle "l'Art de Vendre du Vent" !

Rassure-toi, cela n'a rien de péjoratif ou d'incorrect, et je vais t'expliquer pourquoi. Avant de commencer, j'aimerais que tu te rendes comptes de la chance que nous avons de vivre dans une époque où nous pouvons TOUT vendre sur Internet et même ne RIEN vendre du tout sur Internet...

Ehhh ne crie pas au scandale, certaines personnes vendent l'eau de leur bain ou des prouts sur Internet...

Tu l'auras certainement compris, dans ce business model tu dois arriver rapidement sur le marché. Pas parce que la concurrence est rude, non. Juste parce que si tu passes 6 mois à bosser dans ton coin, sans résultats concrets : tu vas décrocher.

La méthode que je vais te partager ici te permet d'arriver en deux semaines sur le marché et obtenir tes premiers résultats.

Je me souviens mon tout premier infoproduit, j'avais mis plus de 6 mois à le rédiger pour faire quelques centaines d'euros de vente... ce qui n'est pas du tout rentable en terme d'investissement / temps.

Pour éviter de faire cette erreur, tu vas faire une pré-vente !

Alors non rassure-toi, tu n'es pas un escroc si tu fais une pré-vente .

Apple, Tesla et bien d'autres entreprises réalisent des pré-ventes avant de lancer une nouvelle offre.

Et ça ne fait pas d'eux des escrocs, n'est-ce pas ?

Alors pourquoi réaliser une pré-vente ?

- parce que cela te permet de tester ton offre
- parce que cela te permet d'obtenir tes premières ventes
- parce que cela te permet de te créer de la trésorerie
- parce que cela te permet d'avoir un budget publicité gratuit
- parce que cela te permet de déléguer la création du produit
- parce que cela t'évite de passer 6 mois à créer une offre qui ne marche pas

Je continue ?

Je pense que tu l'as compris... si tu souhaites performer dans ce business, il faut que tu processises et industrialise ton travail très rapidement. La pré-vente est faite pour ça !

Est-ce que les clients vont se plaindre ?

Le Copywriting cher ami - le Copywriting !

Les clients ne vont pas se plaindre s'ils sont au courant que c'est une prévente et s'ils y voient un bénéfice...

"Cela fait plusieurs semaines que nous travaillons sur [Nom de l'offre] et pour être totalement transparent avec vous, [Nom de l'offre] n'est pas encore terminé.

Mais ne vous inquiétez pas, c'est une CHANCE pour vous.

Tout simplement parce que vous allez bénéficier de [Nom de l'offre] 50% moins cher.

Oui vous avez bien lu. En rejoignant [Nom de l'offre] dès aujourd'hui, vous bénéficiez de 50% de réduction sur le prix de lancement. Lorsque [Nom de l'offre] arrivera sur le marché le prix d'entrée sera multiplié par 2..."

Tu vois la dynamique ?

Grâce au Copywriting, tu peux transformer un désavantage en opportunité pour tes clients. Cela ne change rien pour toi. Quant à eux, ils ont accès à une offre vraiment intéressante !

Pour rappel :

- Tu dois arriver sur le marché le plus rapidement possible
- Pour ce faire, réalise une pré-vente pour gagner du temps et obtenir tes premiers résultats rapidement
- Utilise le Copywriting pour transformer la pré-vente en opportunité pour tes clients

Mon plan en 7 étapes pour gagner 5.000 € par mois grâce aux infoproduits en partant de zéro

Étape 1 : Inspiration

- Choisis un marché sur lequel tu veux te positionner.
- Va sur [Clickbank](#) - c'est une plateforme d'affiliation aux États-Unis.
- Regarde les offres qui sont proposées dans ton marché.
- Trie les offres par gravité.
 - Plus la gravité est élevée, plus l'offre apporte de l'argent

The screenshot shows a Clickbank offer card for 'Live Chat Jobs'. The title is 'Live Chat Jobs - You have to try this one'. The Gravity score is 229.52. The initial \$/conversion is \$8.17 and the recurring \$/rebill is \$37.50. The average \$/conversion is \$67.92. The description mentions a \$1 trial, unlimited re-bills, optimized upsell flow, 75% commission, and an in-house affiliate management team. There are buttons for 'Promote', 'Affiliate Page', and 'Seller Contact'. The offer is categorized under 'E-business & E-marketing - Social Media Marketing'.

Offer Name	Gravity Score	Initial \$/conversion	Recurring \$/rebill	Avg \$/conversion
Live Chat Jobs - You have to try this one	229.52	\$8.17	\$37.50	\$67.92

Ici le score de gravité est de 229,52 - on peut considérer que c'est une offre qui apporte beaucoup d'argent.

Étape 2 : Screening

- Tu as sélectionné ton offre
- Tu vas acheter le produit principal (tu peux te faire rembourser après si tu veux)
- Tu screen tout le tunnel de vente

Étape 3 : Swiping

- Maintenant tu as tout le tunnel de vente en main
- Tu vas retranscrire tout en doc
- Une fois que tu as le texte de vente en doc en anglais, tu le traduis sur DeepL en français
- Tu refais une version à ta sauce

Étape 4 : Intégration

- Tu as répété le process de swiping pour tout le tunnel de vente (page de vente ou VSL / upsells...)
- Tu vas sur systeme.io et tu intègres ton tunnel de vente

Étape 5 : Vente

- Ton tunnel de vente est prêt
- Maintenant, tu vas aller contacter des affiliés pour qu'ils fassent la promotion de ton offre
- Contacte par email tous les créateurs d'offres sur la marketplace de systeme.io - objectif 10 cold email par jour et redirige vers ton Telegram.
- Des affiliés vont shooter sur ton offre et tu vas récupérer tes premiers euros.

Étape 6 : Développement

- Tu as gagné tes premiers euros.
- Tu vas les réinvestir dans ton business, comme dans la création du produit (délègue le à un freelance).
- Continue de chercher des nouveaux affiliés pour encaisser plus de revenus.
- Vérifie les datas de ton tunnel de vente, et en fonction améliore tes pages pour augmenter les conversions.

Étape 7 : Scaling

- Continue de chercher des nouveaux affiliés.
- Continue d'améliorer ton tunnel, surtout la partie des upsells.

- Utilise l'argent généré pour développer de la publicité Facebook.

En faisant ça, tu développeras à la fois la newsletter de ton business ainsi que tes ventes jusqu'à arriver à 5.000 euros par mois.

Conclusion

Pour conclure, j'aimerais tout d'abord te remercier, car si tu lis ces quelques lignes c'est que tu as été jusqu'au bout de la lecture et tu viens de faire un premier pas vers le changement de ta vie.

Aujourd'hui plus que jamais, tu as compris que vendre des infoproduits était un des moyens les plus rapides de te créer un complément de revenu sur Internet ou même de gagner ta vie sur Internet.

Il va falloir un peu de travail et c'est normal parce que tu dois apprendre pleins de nouvelles choses mais je sais que tu es capable d'y arriver.

Tu as maintenant toutes les clés en main pour obtenir tes premières ventes, et gagner jusqu'à 5'000 € par mois.

Encore une fois, je souhaite que tu puisses prendre ce livre comme un guide complet pour atteindre tes objectifs.

Je suis disponible par message privé sur des questions ou des besoins.

Amicalement,

Ingenieur de la psyche