

Plan d'action express

POUR GÉNÉRER TES PREMIERS
REVENUS EN LIGNE
(SANS T'ÉPARPILLER)

Par Magali, l'Aventurière Digitale 🔥

aventurierdigital.com

Tu rêves de vivre de ton expertise, mais tu te sens bloqué par la technique, les choix à faire, et l'impression de ne jamais savoir par quoi commencer ? Ce plan d'action te montre les 5 étapes prioritaires à suivre pour passer à l'action dès aujourd'hui — sans te disperser et sans perdre ton temps

Pas besoin d'un site, d'une grosse audience ou d'un tunnel automatisé pour commencer. Juste de la clarté, l'envie de créer un vrai changement dans ta vie et le passage à l'action.



A desert landscape at sunset. The sun is a bright, glowing orb in the upper center, casting a warm, golden light across the scene. The background shows hazy, rolling hills or mountains. The foreground is a sandy, rocky desert floor. In the lower center, there is a clear, deep boot print, suggesting a path or journey. The overall mood is contemplative and inspiring.

**TU N'AS PAS BESOIN
D'ÊTRE PARFAIT POUR
AVANCER.**

5 étapes pour poser les bases de ton business et faire tes premières ventes

ÉTAPE 1: FIXE-TOI UN
OBJECTIF RÉALISTE ET
MOTIVANT

ÉTAPE 2 : CLARIFIE TON
EXPERTISE VENDABLE

ÉTAPE 3 : DÉCRIS TON
CLIENT IDÉAL

ÉTAPE 4 : CRÉE UNE
PREMIÈRE OFFRE SIMPLE ET
CLAIRE

ÉTAPE 5 : COMMUNIQUE
AVEC TES CONTACTS

A desert landscape at sunset. The sun is low on the horizon, casting a warm, golden glow over the scene. In the foreground, a large, deep boot print is visible in the sand, leading the eye towards the horizon. The background shows a range of mountains under a hazy sky.

**UN OBJECTIF BIEN DÉFINI
EST À MOITIÉ ATTEINT.**

— ZIG ZIGLAR

01

Étape 1

FIXE-TOI UN OBJECTIF RÉALISTE ET MOTIVANT

Si tu ne sais pas précisément où tu veux aller, tu vas vite t'éparpiller. Ton cerveau a besoin d'un cap concret. Et ton énergie, d'un vrai moteur.

POURQUOI C'EST IMPORTANT

Beaucoup restent bloqués parce qu'ils "veulent un business en ligne"... mais ça ne veut rien dire. Il te faut un objectif précis, mesurable et surtout **motivant**, **qui te donne envie de te lever le matin**.

TON OBJECTIF NE DOIT PAS ÊTRE "PARFAIT", MAIS IL DOIT

- **Être atteignable en quelques semaines ou mois** : Inutile de viser trop grand au départ. Commence par un objectif qui te paraît réalisable à court terme (30 ou 90 jours).
- **Te donner un résultat concret à viser (ex. : nombre de clients, revenu généré)** : Plus ton objectif est tangible, plus tu sauras si tu avances ou non.
- **Te rappeler pourquoi tu fais tout ça (liberté, fierté, impact...)** : Un objectif connecté à tes vraies motivations te boostera les jours où tu as envie de tout lâcher.

ERREUR COURANTE

Vouloir "lancer un business" sans définir ce que cela signifie. C'est trop vague. Sans objectif clair, tu risques de tourner en rond ou d'abandonner rapidement.

01

Marie voulait se reconvertir, mais restait paralysée à force de chercher “la bonne idée”. Elle a décidé de viser un objectif simple : vendre un accompagnement à 3 clientes en 6 semaines. En formulant clairement son objectif, elle a pu passer à l’action — et a signé sa première cliente dès la deuxième semaine.

EXERCICE EXPRESS

Qu’est-ce que je veux avoir concrètement accompli dans 30 et/ou 90 jours ?

Mon objectif dans jours (le) est de...

ASTUCE MINDSET

Il vaut mieux avancer avec un objectif imparfait que rester bloqué dans la réflexion. Tu pourras toujours l’ajuster en chemin.

ACTIONS DU JOUR

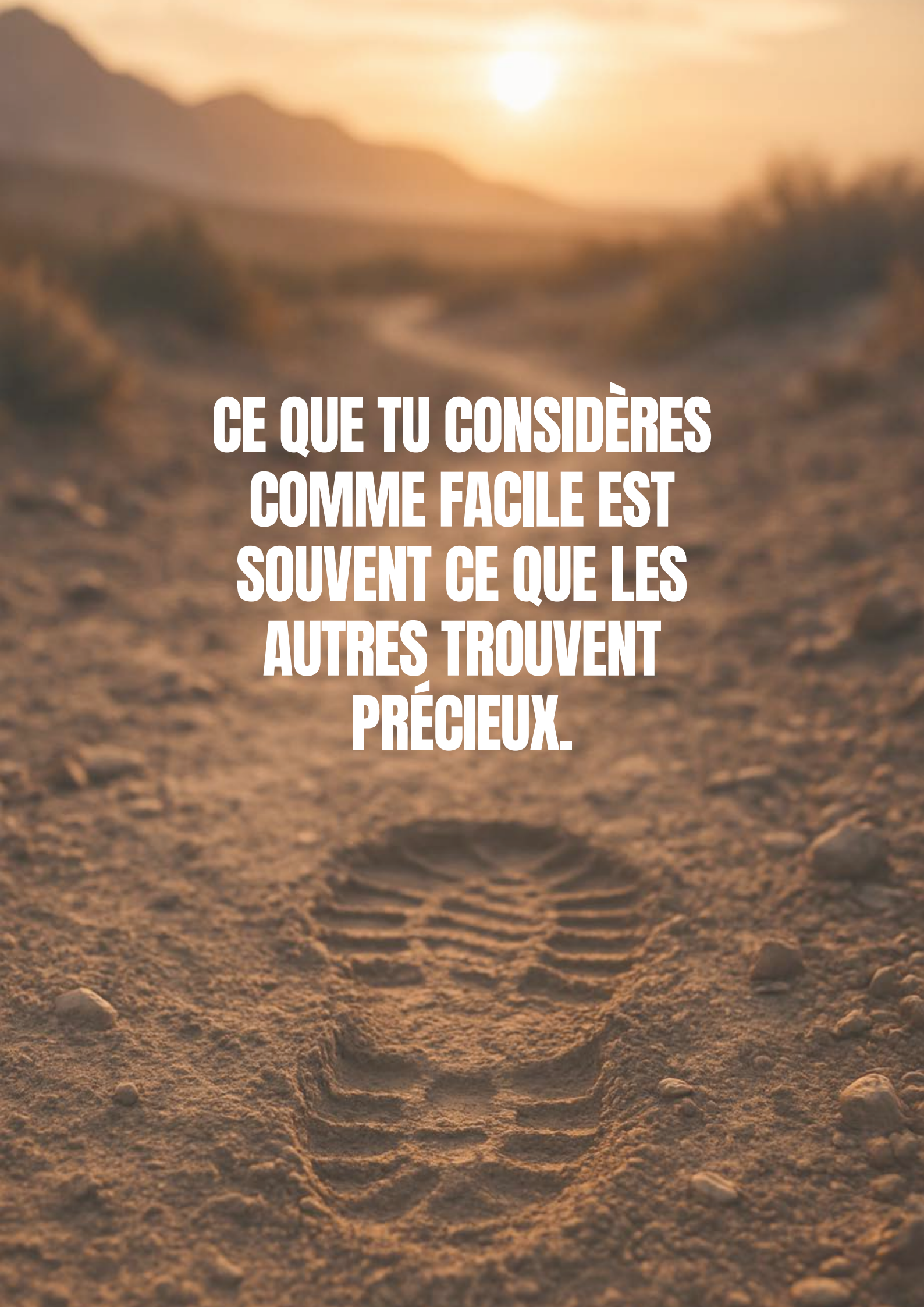
- ☐ Formule ton **objectif par écrit** dans l’exercice de cette étape.
- ☐ **Écris-le à la main** sur une feuille, un post-it ou dans ton carnet.
- ☐ **Affiche-le** dans un endroit visible (ton bureau, ton frigo, ton miroir...).
- ☐ Ajoute dans ton agenda ou une notification quotidienne pour **relire ton objectif chaque matin**.
- ☐ Partage ton objectif dans [le groupe privé Facebook Les Aventuriers du Digital](#)

01

Un objectif n'est pas là pour être atteint à tout prix, mais pour te donner un cap et l'énergie d'avancer.

NOTES PERSONNELLES

(Note ici ce qui t'a marqué ou ce que tu veux retenir de cette étape)

A desert landscape at sunset. The sun is low on the horizon, casting a warm, golden glow over the scene. In the background, there are silhouettes of mountains. The foreground is a sandy, rocky desert floor. A single, deep boot print is visible in the sand, leading towards the horizon. The text is overlaid in the center of the image.

**CE QUE TU CONSIDÈRES
COMME FACILE EST
SOUVENT CE QUE LES
AUTRES TROUVENT
PRÉCIEUX.**

02

Étape 2

CLARIFIE TON EXPERTISE VENDABLE

Tu as déjà une expertise. Le but ici n'est pas de l'inventer, mais de l'éclaircir. De la rendre visible, compréhensible, et vendable. C'est elle qui va te permettre d'attirer tes premiers clients.

POURQUOI C'EST IMPORTANT

Quand tu ne sais pas clairement ce que tu proposes, ton audience ne peut pas comprendre pourquoi elle devrait te faire confiance. Clarifier ton expertise, c'est te positionner, prendre ta place, et commencer à vendre.

TON EXPERTISE VENDABLE DOIT

- **Répondre à un vrai besoin ou un vrai désir** : ton expertise doit être utile pour quelqu'un, ici et maintenant.
- **Être formulée de manière simple** : si c'est flou ou compliqué, tu perds ton audience. Vise la clarté.
- **S'appuyer sur tes compétences actuelles** : pas besoin d'en apprendre plus pour démarrer. Ce que tu sais aujourd'hui est suffisant pour commencer.

ERREUR COURANTE

Rester dans le flou volontairement, par peur de se "fermer des portes". Mais en restant vague, tu fermes toutes les portes en même temps.

Sébastien est coach sportif depuis 15 ans. Il voulait aider "tout le monde à se remettre en forme", mais ça ne parlait à personne. Il a précisé son expertise : "J'aide les pères de famille qui manquent de temps à retrouver la forme avec 20 minutes d'exercices par jour, sans matos." Résultat : des clients qui se sentent concernés, et qui achètent.

EXERCICE EXPRESS

Quelle est ton expertise actuelle ? (métier, formation, pratique, expérience perso ou pro)

Quel type de personne serait déjà prêt à te payer pour ça ?

Si tu devais décrire ton expertise en une seule phrase à un ado de 15 ans, tu dirais quoi ? Formule ton expertise en une phrase simple comme :
J'aide [type de personne] à [résultat] grâce à [ton approche / ton expérience / ton format préféré].

ASTUCE MINDSET

Tu n'as pas besoin de convaincre le monde entier. Tu as juste besoin de formuler ton expertise pour qu'une personne dise : "C'est exactement ce qu'il me faut."

ACTIONS DU JOUR

- ☐ Réponds aux trois questions de l'exercice.
- ☐ Rédige ta phrase d'expertise.
- ☐ Lis-la à voix haute et demande-toi : "Est-ce qu'un inconnu comprend ce que je fais ?"
- ☐ Partage ta phrase dans [le groupe privé Facebook Les Aventuriers du Digital](#)



Tu n'as pas besoin de tout savoir. Tu as juste besoin de savoir aider quelqu'un.

NOTES PERSONNELLES

(Note ici ce qui t'a marqué ou ce que tu veux retenir de cette étape)

A desert landscape at sunset. The sun is a bright, glowing orb in the upper center, casting a warm, golden light over the scene. In the background, there are silhouettes of mountains. The foreground is a sandy, rocky desert floor. A single, deep boot print is visible in the center of the foreground, leading towards the horizon. The overall mood is contemplative and serene.

**PARLE À TOUT LE MONDE,
ET PERSONNE NE T'ÉCOUTE.
PARLE À QUELQU'UN, ET IL
SE RECONNAÎT.**

— SETH GODIN



Étape 3

DÉCRIS TON CLIENT IDÉAL

Tu ne peux pas parler à tout le monde. Si tu veux que ton message touche, tu dois parler à une seule personne : ton client idéal. Celui que tu peux vraiment aider.

POURQUOI C'EST IMPORTANT

Si tu parles à tout le monde, tu n'attires personne. Ton client idéal, c'est celui qui te lit et se dit : "Il parle de moi !" C'est la base d'un message clair, d'un marketing efficace, et de ventes naturelles.

TON CLIENT IDÉAL DOIT

- **Avoir un problème urgent que tu peux résoudre** : pas seulement un intérêt, mais un vrai besoin.
- **Être spécifique** : plus tu es précis, plus tu es impactant.
- **Être aligné avec ton énergie** : tu dois avoir envie de l'accompagner, sincèrement.

ERREUR COURANTE

Décrire ton client idéal comme "toute personne qui veut aller mieux" ou "les entrepreneurs en ligne"... Trop vague. Sois plus ciblé.



Thomas voulait aider “les gens en reconversion”. En creusant, il a ciblé “les cadres en poste entre 35 et 50 ans qui veulent créer un business en ligne autour de leur expertise, sans se noyer dans la technique”. Résultat : ses messages ont généré plus d’engagement, et ses offres plus de clients.

EXERCICE EXPRESS

Qui as-tu vraiment envie d’aider ?

Quel est son principal blocage / sa frustration actuelle ?

Quelle transformation souhaite-t-il obtenir ?

Formule ton client idéal comme ceci :

Je m’adresse à [type de personne] qui veut [objectif], mais qui bloque sur [problème principal].

ASTUCE MINDSET

Tu ne t’engages pas pour la vie. Mieux vaut être spécifique maintenant et ajuster plus tard, que rester flou pour ne froisser personne.

ACTIONS DU JOUR

- ☐ Réponds aux trois questions de l’exercice.
- ☐ Rédige ta phrase “Je m’adresse à...”
- ☐ Lis-la à voix haute. Est-ce qu’elle te donne envie de travailler avec cette personne ?
- ☐ Partage ta phrase dans [le groupe privé Facebook Les Aventuriers du Digital](#)



*Mieux vaut parler à une seule personne que
d'espérer être entendu par tout le monde.*

NOTES PERSONNELLES

(Note ici ce qui t'a marqué ou ce que tu veux retenir de cette étape)

A desert landscape at sunset. The sun is a bright, glowing orb in the upper center, casting a warm, golden light across the scene. The background shows hazy, rolling hills. In the foreground, the ground is sandy and rocky, with a prominent, deep boot print in the center. The text is overlaid in the middle of the image.

**LA SIMPLICITÉ EST LA
SOPHISTICATION SUPRÊME.**

— LÉONARD DE VINCI

04

Étape 4

CRÉE UNE PREMIÈRE OFFRE SIMPLE ET CLAIRE

Une offre claire est plus puissante qu'un programme compliqué. Ton but n'est pas d'impressionner, mais de rassurer ton futur client : "Oui, c'est exactement ce qu'il me faut."

POURQUOI C'EST IMPORTANT

Tant que tu n'as pas une offre précise, tu ne peux ni vendre ni tester ton idée. Ton offre, c'est la passerelle entre ton expertise et la transformation que ton client cherche. Pas besoin d'un site web, d'un logo ou d'un programme de 6 mois. Une offre claire suffit pour commencer.

UNE OFFRE SIMPLE ET CLAIRE DOIT

- **Répondre à un problème précis** que ton client veut vraiment résoudre maintenant.
- **Donner un résultat concret** en un format compréhensible (ex. : 1 séance, un accompagnement de 3 semaines, un atelier pratique...).
- **Être facile à expliquer** en une seule phrase.

ERREUR COURANTE

Créer une offre trop complexe dès le début. À vouloir trop en faire, tu perds en clarté, tu procrastines... et tu ne vends rien.

04

Claire voulait lancer une formation complète. Mais elle ne savait pas par où commencer. Elle a transformé son idée en une offre simple : "Une session de 90 minutes pour clarifier ton positionnement et repartir avec une page de vente rédigée." Elle a obtenu 2 clients dans la semaine, sans pub ni site web.

EXERCICE EXPRESS

Quelle transformation veux-tu apporter à ton client idéal ?

Quel format peux-tu proposer (appel, session, atelier, accompagnement court) ?

Quel résultat concret ton client obtiendra-t-il à la fin ?

Formule ton offre en une phrase simple comme :

Je propose [format] pour aider [type de personne] à [résultat concret], même si/sans [objection courante].

ASTUCE MINDSET

Ce n'est pas ton offre qui crée la valeur, c'est la transformation qu'elle permet. Garde-la simple, et rends-la désirable.

ACTIONS DU JOUR

- ☐ Réponds aux trois questions de l'exercice.
- ☐ Écris ta phrase d'offre.
- ☐ Partage-la à 1 ou 2 personnes pour observer leurs réactions.
- ☐ Partage la phrase de ton offre dans [le groupe privé Facebook Les Aventuriers du Digital](#)

04

Ce n'est pas la complexité qui vend. C'est la clarté.

NOTES PERSONNELLES

(Note ici ce qui t'a marqué ou ce que tu veux retenir de cette étape)

A desert landscape at sunset. The sun is low on the horizon, casting a warm, golden glow over the scene. In the foreground, a large, deep footprint is visible in the sand, leading towards the horizon. The background shows rolling hills and mountains under a hazy sky.

**TU N'AS PAS BESOIN D'ÊTRE
PRÊT. TU AS JUSTE BESOIN
D'ÊTRE EN MOUVEMENT.**

— MARIE FORLEO

05

Étape 5

COMMUNIQUE AVEC TES CONTACTS

Aucune offre ne vaut plus qu'un retour réel. Tu n'as pas besoin d'un site, ni de pub. Tu as besoin de feedback. Et peut-être d'un premier oui.

POURQUOI C'EST IMPORTANT

Trop d'entrepreneurs attendent que "tout soit prêt" avant d'en parler. Résultat : zéro retour, zéro vente, et beaucoup de doutes. En testant rapidement ton offre, tu gagnes en clarté, tu ajustes, et tu prends confiance.

TESTER TON OFFRE EFFICACEMENT, C'EST

- **En parler à des contacts ciblés** (amis, collègues, anciens clients, réseaux sociaux, ...).
- **Demander un retour clair** sur le message, l'intérêt, ou le format proposé.
- **Faire une première vente ou au moins décrocher des RDV pour en parler.**

ERREUR COURANTE

Attendre que tout soit "parfait" avant de faire connaître ton offre. Tu n'as pas besoin de tout valider avant de la proposer. C'est la discussion qui te donnera la validation.

Maxime avait rédigé son offre, mais n'osait pas en parler. Il a finalement envoyé un message à 3 anciens collègues en leur expliquant ce qu'il lançait. Résultat : 2 rendez-vous, 1 client, et surtout un retour concret qui lui a permis d'ajuster son offre immédiatement.

EXERCICE EXPRESS

Voici un modèle de message à adapter :

Salut [Prénom], je teste en ce moment une nouvelle offre qui aide [client idéal] à [résultat]. Comme tu es dans mon réseau, je voulais te la partager et avoir ton avis. Si tu connais quelqu'un que ça pourrait aider, je serais ravi que tu me mettes en contact.

Fais une liste de 10 contacts à qui tu pourrais envoyer ce type de message.

ASTUCE MINDSET

Tu ne déranges pas. Tu proposes quelque chose qui peut vraiment aider. Et si ce n'est pas pour la personne... elle pensera peut-être à quelqu'un d'autre.

ACTIONS DU JOUR

- ☐ Liste 10 personnes de ton réseau.
- ☐ Rédige un message personnalisé à leur envoyer.
- ☐ Envoie-les dès aujourd'hui ou demain matin au plus tard.
- ☐ Propose un rendez-vous pour échanger de vive voix.

05

Tu ne sauras jamais si ton idée fonctionne tant que tu ne l'auras pas partagée.

NOTES PERSONNELLES

(Note ici ce qui t'a marqué ou ce que tu veux retenir de cette étape)

A desert landscape at sunset. The sun is low on the horizon, casting a warm, golden glow over the scene. In the foreground, a large, deep boot print is visible in the sand, leading towards the horizon. The background shows rolling hills and mountains under a hazy sky.

**SI TU VEUX ALLER VITE, SOIS
BIEN GUIDÉ. SI TU VEUX
ALLER LOIN, NE RESTE PAS
SEUL.**

REJOINS LE GROUPE PRIVÉ FACEBOOK

Tu avances, tu bloques, tu veux partager tes petites victoires ou poser une question ?

👉 Le groupe privé Facebook est l'espace réservé aux entrepreneurs digitaux qui veulent avancer ensemble. Tu y trouveras du soutien, des retours d'expérience, de l'inspiration... et l'énergie collective pour ne pas lâcher.

Tu peux y partager une question, ton offre test, un message que tu hésites à poster, ou simplement ton avancée du jour.

C'est aussi là que je partage mes contenus en avant-première, des bonus exclusifs et parfois des mini-défis pour te faire progresser plus vite.

Clique ici pour rejoindre le groupe privé facebook
LES AVENTURIERS DU DIGITAL



**LE VRAI CHANGEMENT
COMMENCE QUAND TU
ARRÊTES D'ESSAYER DE TOUT
FAIRE TOUT SEUL.**

DÉCOUVRE MES RESSOURCES POUR ENTREPRENEURS DIGITAUX

Ma mission : t'aider à transformer ton expertise en un business solide, aligné et rentable — sans te perdre dans la technique ni t'épuiser à tout faire tout seul.

Je sais à quel point ce parcours peut être flou, parfois décourageant. C'est pour ça que je conçois des ressources claires, accessibles et pensées pour t'accompagner pas à pas, même quand tu doutes.

Tu n'as pas à choisir entre liberté et structure, entre autonomie et soutien. Mon objectif, c'est de t'aider à bâtir un business qui te ressemble, à ton rythme.

La page que tu vas découvrir évolue avec moi et avec toi. Elle regroupe les services, accompagnements et outils que je développe au fil du temps pour mieux répondre à tes besoins — en fonction de là où tu en es, et de ce qui peut vraiment faire la différence pour toi.

Clique ici pour découvrir
LES DIFFÉRENTES RESSOURCES



**CE N'EST PAS LA VITESSE QUI
COMPTÉ, C'EST DE SAVOIR
DANS QUELLE DIRECTION TU
COURS.**

ALLER PLUS VITE, ENSEMBLE ?

Tu sais que tu n'as plus envie de perdre du temps. Tu veux mettre en place un vrai système, avancer avec clarté, et commencer à générer des résultats concrets.

Peut-être que tu ressens déjà cet élan, cette volonté de structurer les choses, mais aussi l'envie d'être accompagné pour ne pas partir dans toutes les directions.

Je te propose cette possibilité d'échanger avec moi pour faire le point sur ton projet, tes objectifs, et voir si on peut avancer ensemble. Je veux être certaine que ce que je propose est vraiment adapté à ta situation, à ton rythme, et à ce que tu veux construire.

Clique ici pour réserver
UN APPEL AVEC MOI

**TU PEUX AVANCER SEUL... OU
AVANCER ACCOMPAGNÉ ET
ÉVITER 90 % DES ERREURS.**