

EMAIL 1 J-10 avant le lancement !:)

Salut {first_name} !

Je t'envoie un e-mail pour te prévenir qu'on est à J-10 du lancement de mon nouveau programme et je crois que je me mets un peu (beaucoup) la pression...

On sous-estime toujours le temps pour créer une formation et je sais déjà que je passerai les dernières nuits à finaliser pour que tout soit parfait.

Quoi qu'il en soit, je voudrais t'expliquer aujourd'hui pourquoi j'ai choisi de créer ce nouveau programme.

Je peux déjà t'en révéler le nom, il s'appelle...

[IMAGE: LE PETIT Produit Digital]

J'ai quand même été particulièrement originale sur le nom, n'est-ce pas ? 😊

Non, je sais que ça ne l'est pas... mais parfois le plus simple, le mieux, inutile de se prendre la tête avec un nom compliqué :)

Au final, c'est le contenu qui compte, n'est-ce pas ?

Alors, pourquoi j'ai créé ce programme ?

Et bien, en fait, pour plusieurs raisons...

Si tu ne connais pas les "petits produits", sache que c'est une des meilleures opportunités marketing de ces dernières années.

Un petit produit digital, ça peut être n'importe quoi et même si on voit ça dans le cours en détail, ça pourrait par exemple être :

- Un ebook
- Un ou des template(s)
- Une communauté
- Une mini-formation
- et j'en passe !

que tu vends à ton audience et qui coûte moins d'une centaine d'euros.

Pourquoi est-ce que je dis que c'est l'opportunité de 2026 (et sûrement au moins des années à venir) ?

Et bien, en fait, pour plusieurs raisons :

- Déjà, parce qu'un produit comme celui-ci est BEAUCOUP plus facile à vendre qu'un produit plus cher. (Moins de friction, donc plus de ventes)

- Egalement, on est en plein milieu d'une crise économique. Aujourd'hui, les gens ont moins d'argent à dépenser et un petit produit nécessite moins de réflexion pour se décider qu'un achat plus important.
- Un petit produit ne nécessite aucun suivi, aucun contact client direct, aucun coaching et (en principe) pas de communauté. Et si ça, c'est pas un produit de rêve, je ne sais ce qui l'est :)
- Aujourd'hui, tes abonnés sont plus fainéants encore qu'il y a quelques années. C'est dommage mais c'est un fait et la société qui nous entoure n'est pas amenée à s'améliorer (malheureusement). Aujourd'hui, on observe une énorme demande croissante pour les produits digitaux qui résolvent un problème concret et ce, rapidement. (Et ça tombe bien, c'est exactement ce que fait un "petit produit").

Mais avant de te laisser, j'ai quand même une précision...

J'ai reçu beaucoup de questions pour ce nouveau programme et j'y réponds dans cet e-mail car plusieurs personnes n'ont pas bien compris ce que c'est.

"Le Petit Produit Digital" est destiné à quiconque veut vendre un produit digital sur les réseaux sociaux.

On ne parle donc pas d'Etsy ni d'e-commerce.

Si vous avez déjà une audience (même minuscule), c'est super, vous avancerez plus vite.

Si vous n'en avez pas encore, ça ne pose pas de souci, car je vous montrerai tout ce que vous devez faire pour vendre le plus vite possible quand vous commencerez à le constituer.

Prenons un exemple pour écarter tous vos doutes...

Et je vais vous prendre un exemple SUPER concret, qui n'est autre que celui de Gregory (mon compagnon).

Il est depuis toujours passionné par les cartes Pokemon.

Il a une énorme collection et il connaît tout ce qu'il faut regarder/vérifier sur les cartes pour savoir si ce sont des contrefaçons, connaître leur valeur, détecter les rares, etc

S'il voulait monétiser cette passion via un petit produit, voilà ce qu'il pourrait faire.

Il ouvre un compte sur le réseau social de son choix (peu importe lequel, le tout c'est d'avoir une source de trafic).

Ensuite, il crée du contenu sur son thème (les cartes Pokemon).

Il se constitue une petite audience, et dès qu'il atteint une centaine de personnes, mon programme lui explique TOUT ce qu'il doit faire pour trouver quoi vendre à son audience et comment le faire.

Et concrètement, il pourrait vendre (par exemple) :

- Une checklist "anti-contrefaçon".
- Un ebook sur les 20 meilleurs coffrets Pokemon qui coûte moins de 200 euros et dont la valeur est amenée à doubler dans les 5 prochaines années.
- Une communauté payante où il donne tous les mois les nouveaux coffrets qui sortent et sur quels sites les trouver aux meilleurs prix.

Bien entendu, c'est un exemple fictif, mais c'est juste la preuve que tout le monde a dans sa vie quelque chose pour lequel il est doué (ou qu'il maîtrise) et c'est cette connaissance que tu vas vendre sous la forme d'un produit digital.

Pense à ton cas, ton produit digital peut tourner autour de choses auxquelles tu ne penses même pas :

- Un instrument de musique que tu maîtrises et que tu peux apprendre aux autres
- Une passion que tu peux partager en vendant tes conseils/astuces/bon plans
- Une collection (comme avec l'exemple de Gregory)
- Une expérience de vie que tu peux partager (Tu sais comment voyager seule, tu as vécu un burn-out et tu as repris le contrôle de ta vie, tu as eu des galères avec un investissement immobilier, tu as vécu une expatriation, tu vis en autonomie...etc)
- Un trait de ta personnalité dont tu es fière et que tu peux apprendre aux autres (être bien organisée, toujours garder ton self-control, tu es hypersensible, tu ne veux que du naturel dans ton quotidien...)

Il existe des milliers de choses qui peuvent devenir un thème sur les réseaux et que tu peux ensuite monétiser avec un produit digital.

Et même si d'autres personnes exploitent déjà cette niche, ça n'en fait pas de la concurrence mais ça veut dire qu'il y a de la demande à exploiter ! (Il y a de la place pour tout le monde sur les réseaux !)

Alors, arrête de dire que tu n'es pas assez, que tu ne t'y connais pas plus que les autres ou que tu n'es pas "légitime".

Mets de côté tes doutes, car tu es ton seul obstacle entre toi et ce revenu supplémentaire que tu pourrais faire tous les mois grâce aux réseaux sociaux. (comme le font des millions de personnes)

Tu dois juste trouver la voie et ce qui te fait vibrer...

Moi je serai là pour la suite :)

J'espère que c'est plus clair, je t'en dirai plus dans 2 jours.

Et si tu as encore des questions, clique juste sur "répondre" à cet email.

EMAIL 2 Tu ne sais pas quoi vendre ? Lis ça :)

Salut {first_name} !

Aujourd'hui, je voulais revenir sur un des blocages les plus courants qui est revenu quand je vous ai demandé de répondre à mon questionnaire.

Vous êtes très nombreux à rencontrer les mêmes difficultés, alors faisons le point.

Votre ennemi numéro 1 : La niche

Tu galères peut-être, toi aussi, aujourd'hui à trouver ta niche, à la définir précisément ou à savoir par "quel bout la prendre" ou quoi en faire.

Et du coup, tu reste bloquée.

Et j'ai envie de te dire une chose très simple :

Si ta niche n'est pas claire, rien ne le sera ensuite.

Ni ton produit.

Ni ton message.

Ni qui tu vas attirer.

J'ai entendu une phrase l'année passée qui a été une révélation :

"Si tu ne sais pas toi-même exactement ce que tu solutionnes et à qui tu parles, comment veux-tu que tes clients le comprennent ?"

C'est la raison pour laquelle, dans mon nouveau programme, j'ai inclus le Challenge Digital Foundations en bonus gratuit.

Donc avant même de penser à vendre, tu vas :

- Trouver une niche exploitable
- Comprendre à qui tu l'adresses
- Savoir exactement quoi proposer

Et crois-moi... tout sera beaucoup plus simple après ça !

Demain, je te parlerai d'un autre blocage bien répandu : Le petit diabolin qui se trouve sur ton épaule et qui t'empêche de passer à l'action :)

Si tu as des questions, fais répondre à cet e-mail, je te répondrai au plus vite !

À bientôt,

Aurore

EMAIL 3 Tu peux vendre sans te sentir légitime

Salut {first_name} !

Je reviens aujourd'hui sur un gros point qui te pose sans doute souci...

Votre ennemi numéro 2 : La légitimité

Haaaaa le syndrome de l'imposteur en plein dans le mille ! :)

Comme tu le sais peut-être, j'en suis très souvent victime (comme tous les entrepreneurs en fait... j'en ai d'ailleurs fait une vidéo sur Youtube)

Le problème, c'est que tu attends de te sentir légitime pour agir...

alors qu'en fait la légitimité viendra après, avec l'action.

Le truc, c'est que tu te dis peut-être que tu dois devenir "experte" pour vendre alors qu'en réalité, tu dois juste être un peu en avance sur la personne que tu aides.

Le but, c'est de bien connaître une petite compétence, sans pour autant tout maîtriser.

Parce que si la petite compétence peut faire gagner des jours ou des semaines à quelqu'un, tu as un produit à vendre sans en avoir honte.

Voici un exercice que tu peux faire :

- Commencer à poster du contenu et voir les retours (tu ne vends encore rien, qu'est-ce que tu risques ? RIEN)
- Aider une à 5 personnes gratuitement. (Pour tester tes compétences et te mettre dans le bain)

Je suis certaine que tu en es capable.

Et dis-toi bien que si tu obtiens une seule preuve réelle, ça surpassera les 1000 pensées qui te disent que tu n'es pas capable dans la tête.

Que tu vendes des articles physiques ou numériques, le manque de légitimité est souvent un sentiment avec lequel il faut apprendre à vivre.

Car il ne disparaîtra pas.

Ou du moins jamais complètement.

Je te rassure, à un moment donné, ce sera plus confortable, mais au début, il faut faire avec !

Est-ce que tu veux que je te parle de quand je me suis lancée sur Youtube ?

Mes seules pensées étaient :

"Aurore, tu es ridicule, pourquoi tu fais ça en plus ? T'es qui pour vendre ça ? Absolument personne ! Remballe-toi, fais marche arrière !"

Cela aurait évidemment été bien plus confortable.

Mais heureusement, je ne l'ai pas écouté.

J'ai pensé à tout ceux qui parlaient déjà d'Etsy (en anglais car peu en France), je savais que pour certains d'entre-eux, c'était surtout du pipeau et moi je savais ce que je voulais faire.

Rester honnête, même si je n'étais pas la meilleure vendeuse, ni celle qui s'exprimait le mieux, je savais juste que mon intention était d'aider les autres.

Et si aujourd'hui, toi aussi, c'est ton cas, alors n'aie aucune crainte !

Les gens sentent assez vite quand une personne publie pour aider ou publier car elle a les crocs.

Ils s'en foutent que t'es pas parfaite !

Et si tu veux réellement aider, pas besoin d'être la personne la plus qualifiée au milieu de la pièce pour récolter des clients.

On m'a très vite fait confiance alors qu'au final, j'avais des résultats classiques et c'est justement peut-être le fait de ne pas me prétendre experte qui fait que les gens m'ont suivi.

Donc n'attends pas d'être expert(e), les gens n'aiment pas les Madame "je sais tout".

Et enfin, je voulais terminer cet email en te disant que tu n'es pas une imposture.

Tu es juste au début du processus.

Et ce que tu ressens est normal.

On passe tous par là.

Mis à part les gourous :) ah ah !

Si vous avez des questions, faites répondre à cet e-mail, je vous répondrai au plus vite !

À bientôt,

Aurore

EMAIL 4 Faire un tunnel de vente, c'est facile !

Salut {first_name} !

Tu penses peut-être que le plus compliqué, ça va être le côté technique.

Ton ennemi numéro 3 : La partie technique

Les tunnels, les automatisations...

Tout ça peut vite faire peur quand on débute.

Mais en réalité, c'est pas si compliqué que ça.

Parce qu'en fait, tu n'as pas besoin de "comprendre" le technique dans les moindres détails.

Tu as juste besoin de me suivre.

Concrètement, tu ouvres la vidéo, tu mets pause, et tu fais exactement la même chose que moi à l'écran.

Je n'utilise pas de jargon compliqué, je te rassure !

J'ai vraiment construit ces tutoriels pour quelqu'un qui part de zéro.

Et parfois, je préfère l'expliquer un peu trop de choses...

...que pas assez.

Et surtout, une fois que tout est en place, tu n'as quasiment plus besoin d'y toucher.

Ce n'est pas quelque chose qui va te prendre la tête toutes les semaines.

Et de toute façon, tu ne seras jamais seule...

Tu pourras venir poser tes questions dans le groupe, et je passe plusieurs fois par semaine pour répondre et débloquer ceux qui ont un souci.

Tu n'es pas face à des vidéos toute seule dans ton coin.

On avance ensemble.

Si vous avez des questions, faites répondre à cet e-mail, je vous répondrai au plus vite !

À bientôt,

Aurore

EMAIL 5 Ce programme n'est PAS pour tout le monde

Salut {first_name} !

Je vais être très honnête avec toi aujourd'hui.

Mon nouveau programme n'est pas fait pour tout le monde.

Et c'est justement ça qui le rend efficace.

"Le Petit Produit Digital" n'est pas pour toi si...

- Tu veux juste une idée de produit sans jamais passer à l'action
- Tu n'es pas prête à mettre de côté le produit digital que tu as créé au hasard pour repartir sur une base fraîche.
- Tu penses qu'il y a plus de moyen de vivre de revenus en ligne parce que ton marché est "saturé".
- Tu es persuadée qu'il faut des stratégies complexes pour réussir (parce qu'ici, on fait simple)
- Tu cherches une solutions facile et rapide pour gagner de l'argent vite.

Ou encore si tu veux absolument...

- avoir tout compris avant de commencer (On démarre tous débutants)
- te sentir "légitime" à 100% avant de te lancer (c'est une posture qui se crée avec l'action, pas qui va tomber du ciel)

Par contre, ce programme est fait pour toi si...

- Tu l'épargilles parce que tu as trop d'idées et que tu as besoin d'un cadre.
- Tu ne sais pas par où commencer, ni quoi faire dans quel ordre parce que tu as besoin d'étapes claires.
- Tu sais bien que tu peux attirer une foule de client si tu te positionnes correctement (même avec de la compétition)
- Tu sais que le travail et la constance produisent les résultats de demain (les raccourcis magiques n'existent pas)

En bref, si ...

- Tu veux apprendre à créer un produit digital réellement utile pour ton audience sans avoir l'impression que tu les arnaques.
- Tu veux quelque chose de simple, concret, qui t'emmène jusqu'au lancement de ton produit.

Et surtout, je voulais ajouter que ...

Ce n'est pas une énième information lambda pour créer un produit et puis basta !

C'est un programme solide qui t'apprendra :

- quoi vendre
- à qui
- et pourquoi ça va vraiment intéresser ton audience



J'ouvre les accès dans 4 jours !

Et demain, je vais te montrer exactement ce que cette méthode te permettra d'accomplir (sans blabla).

À demain,

Aurore

EMAIL 6 Ce que tu vas être capable de faire...

Salut {first_name} !

Hier, je t'expliquais que ce programme n'était pas fait pour tout le monde.

Aujourd'hui, je vais un cran plus loin avec ce que ça va te permettre de faire.

Parce que ce qui compte vraiment, ce n'est pas le contenu...

C'est ce que tu vas être capable de faire après.

Concrètement, avec ce programme, tu vas apprendre à :

- **Savoir quel produit créer** et arrêter de te demander pendant des semaines "Est-ce que ça va intéresser quelqu'un ?"
- **Comprendre ce qu'il faut mettre dans ton produit** pour qu'il se vende... et pour pouvoir le vendre plus cher.
- **Comprendre comment tout l'écosystème digital fonctionne** parce que c'est cette clarté sur le système en entier qui va te permettre de mettre une vraie stratégie en place. (sur le long terme)
- **Créer une page de vente convaincante** pour convertir 8 personnes sur 100 qui visitent la page.
- **Écrire et envoyer des emails qui vendent** et pas juste des emails que personne ne lit ou qui ne convertissent pas
- **Augmenter ton chiffre d'affaires par client** pour gagner plus par vente sans avoir besoin de plus de clients



J'ouvre les accès dans 2 jours.

À demain,

Aurore

EMAIL 7 Voici ce qui va se jouer demain...

Salut {first_name} !

Demain, j'ouvre pour la première fois, les accès au "Petit Produit Digital".

(Et non, ça m'étonnera que je dorme beaucoup cette nuit, je suis HYPER emballée !)

Alors, tu veux savoir exactement comment ça se déroule dans le programme ?

Je te montre !

Alors déjà, quand tu entres dans le programme, tu ne tombes pas sur 50 vidéos dans tous les sens.

Tu avances étape par étape, dans un ordre logique.

Cela évite de te perdre, de te disperser ou de ne pas savoir quoi faire ni quand.

D'abord, on pose les bases

Pour que tu comprennes comment ton écosystème digital fonctionne (et ce sera très important pour ta stratégie sur le long terme)

Ensuite, on attire tes premiers prospects

On voit ensemble ce qui doit être dans ton contenu gratuit ou dans ton produit payant.

Mais aussi comment créer ce freebie et les différentes options qui s'offrent à toi.

Et je te donne les emails pour bien accueillir les gens dans ta newsletter.

Puis, on construit ton système de vente

Tu vas comprendre concrètement comment fonctionne un tunnel.

(et surtout lequel mettre en place sans te compliquer la vie)

Et je te guide pas à pas pour le créer.

Ensuite, on crée ton produit

On va voir comment savoir exactement QUOI créer.

Et comment donner réellement envie de l'acheter.

Et là, on passe à la conversion

Et qui dit conversion, dit page de vente :)

Je vais te donner TOUT ce que ta page de vente doit contenir pour être efficace.

Et puis on va la faire ensemble bien sûr !

Enfin, on terminera par ton lancement.

Tout est en place, alors, ça y est, let's go !

On peut enfin vendre et je te montrerai comment organiser ton lancement pour maximiser tes conversions.

Et puis, bien sûr, j'ai préparé des bonus...

Mais je vais quand même garder un peu de mystère pour demain, sinon c'est pas drôle :)

Tu fais partie des privilégiés :)

Et puis si tu reçois ceci, c'est que tu fais partie de ceux et celles qui m'ont aidé à construire ce programme en remplissant 2 questionnaires.

Et sache que ton aide m'a aidé plus que tu ne pourrais l'imaginer !

Alors comme promis, voici déjà ton code de réduction pour demain qui te permettra d'économiser **80 euros** sur le prix de lancement.

PRIVILEGE80

Autrement dit, tu auras le tarif le plus bas de l'histoire du "Petit Produit Digital".

Je ne me suis pas fichue de toi :)

Attention que tu n'auras que quelques jours pour l'utiliser, je t'en dirai plus demain.

Belle soirée !

Aurore

EMAIL 8 C'est ouvert ! (accès prioritaire)

Salut {first_name} !

Aujourd'hui, c'est le jour J :)

Les inscriptions au "Petit Produit Digital" sont officiellement ouvertes !

Et comme tu fais partie de la liste prioritaire, tu peux y accéder dès maintenant, avant tout le monde et surtout à un tarif privilégié.

[IMAGE: Mockup du programme]

[Rejoindre le programme]

Voici déjà ton code de réduction pour économiser **80 euros** sur le prix de lancement.

PRIVILEGE80

Merci de ne PAS partager ce code.

Ce code n'est valable que jusqu'au 13 mai à minuit.

Si je t'ai proposé cet accès en avant-première, c'est parce que :

- tu as montré que tu voulais créer ton premier produit digital
- et surtout, avancer sans te perdre dans des stratégies compliquées

Et c'est exactement pour ça que j'ai créé ce programme.

À l'intérieur, je t'aide à :

- trouver le produit digital parfait
- mettre le système en place pour le vendre
- automatiser le tout, sans appels ni contacts clients directs

Pendant cette phase de lancement, tu bénéficies :

- de 80 euros de réduction sur le prix déjà réduit.
- c'est réservé uniquement aux personnes de cette liste.

Tu peux nous rejoindre ici 

[Rejoindre le programme]

On se voit de l'autre côté ! :)

PS : Si tu as des questions, comme d'habitude, fais répondre ici !

Aurore