

LE PLAN SECRET

7 ÉTAPES POUR TON PREMIER REVENU EN LIGNE



DIGITAL WEALTH ACADEMY

Tables des matières

- 1* ÉTAPE 1 - DWA **2.0**
- 2* ÉTAPE 2 - TON PREMIER PRODUIT DIGITAL
- 3* ÉTAPE 3 - LE SECRET DES VENTES RAPIDES
- 4* ÉTAPE 4 - TON AUDIENCE IDÉAL
- 5* ÉTAPE 5 - INSTAGRAM, TA MACHINE À \$\$
- 6* ÉTAPE 6 - L'ULTIME EFFET **FOMO**
- 7* ÉTAPE 7 - JOUR DE LANCEMENT
- 8* CONCLUSION

01

ÉTAPE 1

DWA 2.0

LA RÉVOLUTION COMMENCE

Tu rêves de liberté financière, mais tu ne sais pas par où commencer? Tu as peut-être déjà essayé des opportunités en ligne, mais sans résultat?

Depuis sa création, DWA a changé des milliers de vies, mais maintenant, on passe à un niveau supérieur.

Imagine une formation en marketing digital plus complète, plus puissante, spécialement pensée pour les francophones débutants. Imagine un programme qui ne se contente plus de t'apprendre à vendre, mais qui t'offre aussi un plan d'action précis pour générer des revenus et bâtir un business solide.

DWA 2.0, C'EST QUOI EXACTEMENT ?

- 9 nouveaux modules créés par 8 co-créateurs francophones, chacun expert dans son domaine.
- Le retour des appels de coaching pour un accompagnement encore plus fort avec **masterclass** surprises
- Le lancement du programme d'affiliation → Gagne **85% de commission** sur chaque vente que tu fais.

Un **écosystème complet** pensé pour que les débutants réussissent enfin et concrètement.

Autrement dit, c'est l'opportunité parfaite pour celles qui veulent transformer leur vie grâce aux produits digitaux.

01

ÉTAPE 1

DWA NOUVEL ÈRE

Dans ce guide, je vais te donner **LE PLAN EXACT** pour tirer le maximum de cette opportunité.

- Tu apprendras comment attirer les bonnes personnes et leur donner envie d'acheter dès le jour de ton lancement.
- Tu découvriras comment créer une **FOMO** de malade pour que ton audience passe à l'action immédiatement. (*Fear of missing out*)
- Tu sauras exactement quoi poster, quoi dire, et comment vendre... même si tu n'as jamais vendu avant.

Accroche-toi, parce que **DWA 2.0**, c'est bien plus qu'une simple mise à jour.

C'est le début d'un nouveau chapitre pour toi et toutes celles qui veulent une liberté financière réelle.

ACTION :

- Note 3 raisons pour lesquelles tu veux te lancer dans le business digital.
- Pose-toi la question : "Si je ne le fais pas maintenant, où est-ce que je serai dans 6 mois?"
- Partage tes motivations en story ou écris-les dans ton journal pour rester motivée!



**SI TU ATTENDS
D'ÊTRE PRÊTE, TU
ATTENDRAS
TOUTE TA VIE.**

**AGIS
MAINTENANT, ET
DEVIENS PRÊTE
EN AVANÇANT.**



ÉTAPE 2

TON PREMIER PRODUIT DIGITAL

C'EST QUOI UN **PRODUIT DIGITAL** ET COMMENT CHOISIR LE TIEN?

Un produit digital, c'est un produit 100% en ligne que tu peux créer une seule fois et vendre à l'infini sans avoir à gérer de stock, d'envoi ou de logistique (cours en ligne, ebooks, guides, templates, planificateur, etc.) Il existe également des produits digitaux avec licence ou programme d'affiliation qui te permettent de les revendre et de faire un certain % **de commission** sur chacune des ventes.

Les avantages : le produit est **déjà créé pour toi** (l'étape de recherche, de création et de version BETA n'est pas nécessaire) et il a déjà fait ses preuves donc c'est plus facile pour toi de prouver à ton audience qu'il apporte les résultats désirés.

Mais comment choisir ton produit si tu pars de zéro ?

- Réfléchis à un problème que tu as déjà résolu pour toi-même.
- Demande-toi si d'autres personnes auraient besoin d'une solution similaire.
- Choisis un format simple qui te semble naturel à créer.
- Choisis un produit déjà créé, comme la **Digital Wealth Academy**, si tu n'as pas d'idées.

ACTION :

- Note 3 idées de produits digitaux qui pourraient t'intéresser.
- Demande-toi quel problème tu pourrais aider à résoudre.

A fashion advertisement featuring two women in black leather clothing. The woman on the left has long dark hair with bangs and a serious expression. The woman on the right has her hair in a bun and is looking down. The background is a plain, light-colored wall. The text is centered and reads:

**FAIS-LE AVEC PEUR,
FAIS-LE
IMPARFAITEMENT,
MAIS FAIS-LE
QUAND MÊME**



ÉTAPE 3

LE SECRET DES VENTES RAPIDES

POURQUOI CERTAINS VENDENT SANS EFFORT ET D'AUTRES N'Y ARRIVENT PAS?

Si tu as déjà essayé de vendre quelque chose sans succès, c'est peut-être parce que tu n'as pas su communiquer la valeur de ton produit.

Voici les **3 erreurs** qui empêchent de vendre :

1. Parler du produit au lieu du problème qu'il résout.
2. Ne pas utiliser d'émotions pour capter l'attention.
3. Ne pas avoir un appel à l'action clair.

ACTION :

Rédige une phrase simple expliquant ce que tu vends et pour qui.
(Exemple : J'aide les mamans débordées à organiser leur semaine avec un planner digital.)

A close-up photograph of a person's legs wearing black high-heeled shoes. The background is a soft, out-of-focus grey. Overlaid on the image is white, bold, sans-serif text.

**PERSONNE NE
VIENDRA TE
DONNER LA VIE
DONT TU RÊVES.**

**C'EST À TOI DE LA
CRÉER.**

04

ÉTAPE 4 TON AUDIENCE IDÉAL

À QUI VAS-TU VENDRE TON PRODUIT?

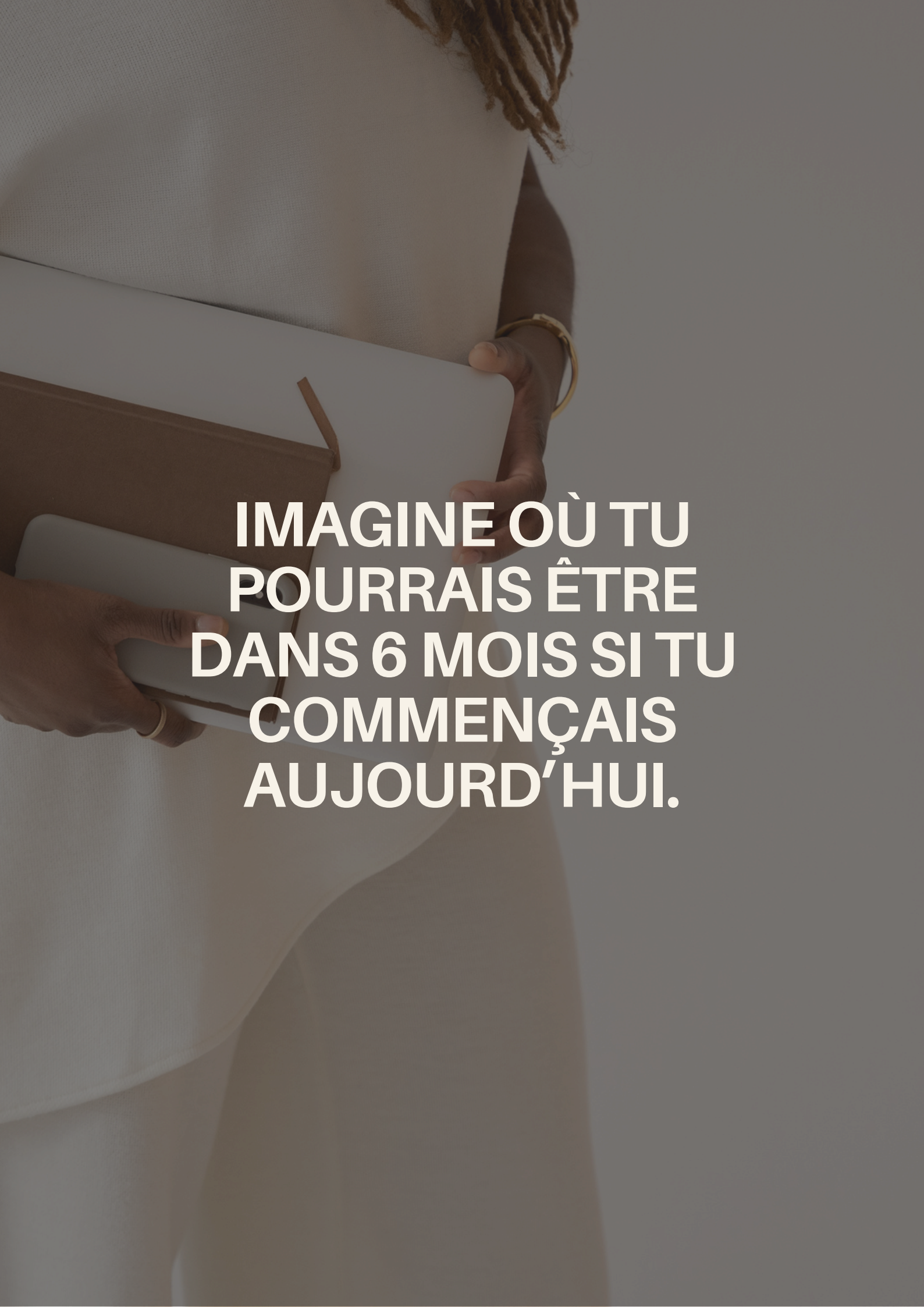
Vendre à tout le monde = **vendre à personne**. Tu dois cibler une audience précise si tu veux attirer l'attention et réaliser des ventes.

Comment la trouver?

1. Qui sont les personnes qui auraient VRAIMENT besoin de ton produit?
2. Quels sont leurs problèmes, leurs désires, leur frustrations et leurs rêves?
3. Où sont-elles sur les réseaux?

ACTION :

Décris ton client idéal en **3 phrases** (Exemple : "Sarah est une jeune maman débordée. Elle veut mieux organiser son quotidien mais n'a pas le temps. Mon planner digital lui permet de planifier ses journées en 5 minutes.)

A person with dreadlocks is shown from the waist up, wearing a white top. They are holding a brown folder and a white laptop. The background is a solid grey color. Overlaid on the image is white text in a bold, sans-serif font.

**IMAGINE OÙ TU
POURRAIS ÊTRE
DANS 6 MOIS SI TU
COMMENÇAIS
AUJOURD'HUI.**

05

ÉTAPE 5 INSTAGRAM, TA MACHINE À \$\$

LES 3 POSTS QUI DONNENT ENVIE D'ACHETER

Instagram est parfait pour vendre des produits digitaux car tu peux y créer du contenu qui attire tes futurs clients.


Voici les **3 types de posts qui vendent** :

- **Le storytelling** → Partage ton histoire et comment ton produit a changé ta vie.
- **L'éducatif** → Décrit un problème, puis explique comment ton produit y répond.
- **L'appel à l'action direct** → Offre ton produit et explique pourquoi il est fait pour eux.

ACTION :

Rédige ton premier post en utilisant ce modèle :

1. Parle du problème de ton audience.
2. Explique la solution et comment tu l'as trouvée.
3. Ajoute un appel à l'action.

A woman is sitting on the open door of a dark-colored car. She is wearing black high-heeled shoes with thin straps. The car's interior, including the door panel and seat, is visible. The background is a plain, light-colored wall.

**LE DOUTE TUE
PLUS DE RÊVES
QUE L'ÉCHEC NE LE
FERA JAMAIS**



ÉTAPE 6

L'ULTIME EFFET FOMO

COMMENT CRÉER UNE ENVIE IRRÉSISTIBLE D'ACHETER MAINTENANT?

Le **FOMO** (Fear Of Missing Out) est une technique qui fonctionne à tous les coups pour vendre. C'est une **stratégie marketing** puissante qui joue sur les émotions des consommateurs. En créant un **sentiment d'urgence**, il incite les clients à agir rapidement pour ne pas manquer une bonne affaire ou une offre exclusive.

Les 3 façons de créer de l'urgence :

- Offre limitée (Exemple : Ce guide est dispo seulement 72h!)
- Places limitées (Exemple : Seules 10 personnes auront accès à mon offre VIP.)
- Bonus exclusif (Exemple : Ceux qui achètent avant minuit recevront un cadeau spécial!)

ACTION :

Écris une story ou un post qui crée de l'urgence pour ton produit. (Exemple : Plus que 3 jours avant la sortie de mon guide! Après ça, il ne sera peut-être plus dispo. Tu veux être la première à l'avoir? Commente 'MOI' !)

A close-up, high-angle shot of a person's hands typing on a silver laptop keyboard. The person is wearing a black long-sleeved top. The background is a light-colored desk with a silver pen lying on the left. The text is overlaid in the center of the image in a bold, white, sans-serif font.

**TA FUTUR TOI TE
REGARDE... ET ELLE
ESPÈRE QUE TU VAS
FONCER
AUJOURD'HUI.**



ÉTAPE 7

JOUR DE LANCEMENT

C'EST LE MOMENT DE PASSER À L'ACTION!

Maintenant que tu as tout en main, il ne reste plus qu'une chose à faire : **OSER**. Un lancement, c'est le moment clé où tout se joue. Si tu veux que les gens achètent, tu dois leur donner une raison **IMPOSSIBLE** à ignorer de passer à l'action aujourd'hui.

Voici les **3 piliers d'un lancement réussi** :

- Créer un sentiment d'urgence → Pourquoi acheter **MAINTENANT** et pas plus tard?
- Multiplier les rappels → Tout le monde ne voit pas tes publications du premier coup.
- Utiliser l'effet de groupe → Les gens veulent ce que les autres veulent!

ACTION :

- Poste une story + une publication annonçant que ton produit est officiellement en ligne!
- Programme au moins 3 stories et 2 posts pour maintenir l'excitation.
- Fais un post ou une story avec un témoignage ou une capture d'écran d'une cliente qui s'est lancée.

A woman with long blonde hair and glasses is sitting in a black office chair at a white desk. She has her arms raised high, holding up two documents. The document in her right hand shows a bar chart with red and green bars. The document in her left hand shows a line graph with blue and red lines. She is smiling and looking upwards. In the background, there is a green plant in a glass vase on the desk. A laptop is partially visible on the desk to the right. The overall scene is bright and professional.

**LE SUCCÈS
APPARTIENT À
CEUX QUI OSENT
AVANT D'ÊTRE
PRÊTS.**



CONCLUSION

LA DERNIÈRE PIÈCE DU PUZZLE

Si tu as suivi ce plan, tu sais maintenant comment créer de l'excitation, comment captiver ton audience et comment les amener à l'achat. Mais soyons honnêtes... Tu peux avoir la meilleure stratégie du monde, si ton offre n'est pas béton, tes résultats seront limités.

C'est exactement là que DWA 2.0 entre en jeu.

DWA, ce n'est pas juste une formation. C'est un **raccourci vers la liberté financière.**

- Tu veux vendre des produits digitaux mais tu ne sais pas comment t'y prendre? **DWA 2.0 te donne la feuille de route exacte pour y arriver, même si tu pars de zéro.**
- Tu veux des résultats concrets et rapides? **DWA est pensé pour que tu passes à l'action IMMÉDIATEMENT, avec un plan précis à suivre.**
- Tu veux éviter de perdre du temps sur des stratégies qui ne marchent pas? **DWA 2.0 te donne directement ce qui fonctionne en 2025, sans bullshit, sans blabla.**

En rejoignant DWA 2.0, tu n'achètes pas une simple formation... **tu choisis de ne plus être spectatrice, mais actrice de ton succès.**

CONCLUSION

LA DERNIÈRE PIÈCE DU PUZZLE

Regarde autour de toi. Combien de personnes veulent gagner leur vie en ligne mais n'osent jamais vraiment se lancer?

Ne sois pas cette personne.

Aujourd'hui, tu as deux choix :

1. Tu refermes ce guide et tu continues à rêver, en espérant que "quelque chose" change un jour.
2. Tu sautes sur l'occasion et tu rejoins DWA 2.0 pour transformer ce rêve en réalité.

Tout commence par une décision.

Et cette décision, c'est **MAINTENANT**.

Prépare-toi, parce que **TOUT** vas changer pour toi. Regarde bien tes courriels, ça s'en vient très rapidement!

FERAS-TU PARTIE DE CELLES QUI RÉUSSISSENT OU CELLES QUI REGRETTENT?

RÉUSSISSENT!

On verra....

Celles qui regrettent...

● Loading...



CONCLUSION

TA DECISION

Si tu veux rejoindre la communauté de plus de 102.500 membres au sein de la formation DWA, je t'invite à cliquer sur le bouton ci-dessous.

Es-tu prête ...

A changer ta vie ?

A vivre une aventure de folie ?

A viser tes rêves ?



JE REJOINS LA DWA

