



# AUTOMATISE TES VENTES **REVENUS** **PASSIFS**

pour optimiser ton ratio temps-argent  
et vendre en autopilot

## MENTIONS LEGALES & DROITS D'AUTEUR

En achetant cet ouvrage, vous obtenez les droits de revente vous permettant de faire 100 % de profits sur les ventes futures de ce produit. Voici les conditions et modalités liées à l'utilisation et à la revente de cet ebook :

1. **“Cession de modèle Canva”** : Vous recevez un modèle Canva de ce produit, que vous pouvez modifier à votre convenance pour répondre aux besoins de votre audience cible. Il est fortement recommandé de personnaliser le contenu en modifiant les couleurs et en ajustant les éléments à votre branding.

2. **“Modification de la couverture”** : Vous devez impérativement supprimer la mention de mon nom de la page de couverture de l'ebook avant de le mettre en vente.

3. **“Usage et distribution”** :

- Ce produit **“ne peut”** être offert gratuitement pour des offres promotionnelles afin de mettre en avant un autre produit. Il ne doit pas être promotionné non plus en tant que lead magnet à lui seul. La seule règle obligatoire est que cet ebook s'il est vendu à l'unité avec cession de droits de revente possible, doit l'être comme mentionné ci-dessous:

- Le prix de vente minimum de l'eBook doit être de **“49 €”**.

En acceptant ces conditions, vous vous engagez à respecter les termes définis ci-dessus. Toute utilisation contraire aux mentions légales entraînera la révocation des droits de revente et pourrait donner lieu à des actions légales.

Ces mentions légales doivent être ajoutées à votre eBook pour informer les acheteurs de leurs droits et obligations concernant la revente du produit.

# Contenu



INTRODUCTION	1
LEAD MAGNET	2
CONFIGURE TON SYSTÈME	3
CONQUÉRIR AVEC LES EMAILS	4
VENDRE TON PRODUIT DIGITAL	5
FAIRE TON LANCEMENT	6

*let's get  
started*



## Chapitre 1 :

### **INTRODUCTION À L'AUTOMATISATION**



Bienvenue dans ton guide pour décrocher des revenus passifs grâce aux produits digitaux !

Prêt(e) à embarquer dans une aventure faite de créativité, d'entrepreneuriat et de discipline pour atteindre ta liberté financière ? Ce guide est là pour t'accompagner.

On va découvrir ensemble tout ce qu'il te faut savoir et utiliser pour te lancer dans le marketing digital et bâtir un business en ligne qui déchire avec des produits numériques.

#### À la conquête de la liberté financière

De nos jours, le temps, c'est vraiment de l'or, et la liberté financière est plus recherchée que jamais.

Beaucoup d'entre nous veulent s'échapper de la routine, se débarrasser des horaires fixes et enfin vivre à notre propre rythme. Mais comment faire ? La clé, c'est l'automatisation et les revenus passifs.

## Pourquoi l'automatisation est cruciale

L'automatisation, c'est vraiment la baguette magique pour transformer ton business et ta vie. En automatisant tes ventes, tu mets en place un système qui bosse pour toi, même quand tu dors. Imagine un business où les ventes se font 24h/24 et 7j/7, sans que tu aies à intervenir constamment. Résultat : tu peux te concentrer sur ce qui compte vraiment – que ce soit lancer de nouvelles idées, passer du temps en famille ou suivre tes passions.

## La technologie à ton service

Aujourd'hui, la technologie a tellement avancé que l'automatisation est à la portée de tous. Il existe des outils super puissants et abordables qui te permettent de créer des systèmes sophistiqués sans avoir besoin de compétences techniques de dingue. Que tu sois un entrepreneur débutant ou un pro expérimenté, tu peux mettre en place des systèmes automatisés pour gérer les aspects clés de ton business.

## Des revenus passifs avec les produits digitaux

Les produits digitaux, comme les e-books, les cours en ligne et les logiciels, sont une mine d'or pour générer des revenus passifs. Contrairement aux produits physiques, pas besoin de gérer du stock, de la logistique compliquée ou des coûts de production élevés. Une fois créés, ces produits peuvent être vendus encore et encore avec des marges bénéficiaires super intéressantes.

## La puissance des ventes automatisées

L'un des plus grands atouts des produits digitaux, c'est qu'ils s'intègrent parfaitement dans un système de vente automatisé. Avec des stratégies de marketing digital efficaces comme les tunnels de vente, le marketing par email et les campagnes publicitaires ciblées, tu peux attirer, convertir et fidéliser tes clients automatiquement. En gros, chaque visiteur de ton site peut devenir un client sans que tu aies à intervenir à chaque étape.

## Un système qui bosse pour toi

Le but de ce livre, c'est de te guider pas à pas pour créer un système de vente automatisé pour tes produits digitaux. Tu vas apprendre à concevoir, mettre en place et optimiser chaque partie de ce système, de la génération de trafic à la conversion et la fidélisation des clients. On va te montrer comment utiliser les outils et technologies dispo pour maximiser ton efficacité et tes revenus.

## Les avantages de l'automatisation

En automatisant tes ventes, tu vas pouvoir :

- Gagner du temps : Fini les tâches répétitives et chronophages.
- Augmenter tes revenus : Profite des ventes 24/7 sans limite géographique.
- Améliorer ton efficacité : Optimise chaque étape du processus de vente pour maximiser les conversions.
- Avoir l'esprit tranquille : Ton business tourne tout seul, même quand tu n'es pas là.

## Un guide complet pour ta réussite

Ce ebook est pensé pour être un guide pratique et facile à suivre. Chaque chapitre couvre un aspect précis de l'automatisation et des revenus passifs, avec des conseils concrets, des exemples réels et des étapes à mettre en œuvre. Que tu sois débutant ou que tu veuilles améliorer tes compétences, tu trouveras ici tout ce dont tu as besoin pour réussir.

## Adopte l'avenir du travail

En te lançant dans ce voyage vers l'automatisation et les revenus passifs, tu fais un choix audacieux pour ton avenir. Tu choisis de te libérer des contraintes habituelles, de reprendre le contrôle de ton temps et de créer un flux de revenus durable et évolutif. La liberté financière n'est plus un rêve lointain – elle est à ta portée.

Prépare-toi à transformer ta vie et ton business grâce à l'automatisation et aux revenus passifs. Ensemble, on va mettre en place un système qui te permettra de vivre la vie que tu as toujours rêvé.

Bienvenue dans ta nouvelle réalité. 🌟

## Chapitre 2 :

### CRÉER TON LEAD MAGNET

Un freebie (ou lead magnet) est une incitation que tu offres à ton public cible en échange de son adresse e-mail. Il existe de nombreux types de cadeaux que tu peux offrir. Un mini guide, une liste, un eBook, un mini cours, pour n'en nommer que quelques-uns.

👉 Voici pourquoi on devrait tous avoir des lead magnet :

#### 1. CONSTRUCTION LISTE D'EMAIL 📧

Un cadeau est un excellent moyen de développer ta liste de diffusion (nous nous pencherons plus tard sur le marketing par e-mail). Toute personne qui s'inscrit à ta liste de diffusion est appelée un « prospect ». Avoir une liste de diffusion te permet d'atteindre directement ton public, de nourrir les prospects et de les convertir en clients payants au fil du temps.

#### 2. CONFIANCE & AUTORITÉ 🏆

Fournir un contenu de valeur par le biais d'un cadeau établit la confiance et positionne ta marque comme une autorité dans ton secteur. Lorsque les gens voient que tu es prêt(e) à partager des informations précieuses sans vente immédiate, ils sont plus susceptibles de faire confiance à tes futures recommandations et offres.

### 3. SÉCURITÉ 🗝️

Dans le cas où ton compte de réseaux sociaux serait suspendu ou banni, le fait d'avoir une liste de d'email garantit que ton public (ou ton entreprise) ne sera pas complètement perdu !

### 4. AUTOMATISATION 🤖

La croissance d'une liste d'email et le marketing par e-mail sont la CLÉ pour que ton entreprise de produits digitaux fonctionne en pilote automatique. C'est ce qui te permettra de faire des ventes pendant que tu dors ou que tu sors avec ta famille !

### 5. ENTRETENIR LE LIEN 🔗

Une fois que tu as collecté des prospects, tu peux utiliser le marketing par e-mail pour nourrir ces prospects au fil du temps. Tu peux fournir du contenu supplémentaire de valeur, partager des histoires de réussite et guider progressivement les prospects tout au long du parcours de l'acheteur, augmentant ainsi la probabilité de conversion des ventes.

### 6. RELATION À LONG TERME ❤️

Les lead magnets ne sont pas seulement une question de conversions immédiates ; Ils sont un outil pour établir des relations à long terme avec tes clients. Grâce à une communication continue et à un contenu de qualité, tu peux maintenir l'intérêt de ton public et transformer les acheteurs ponctuels en clients réguliers.

# CRÉER TON FREEBIE

Il est important que ton cadeau soit directement lié à ton produit digital payant. Ton cadeau va donner à ton client idéal un aperçu de la valeur qu'il recevra dans ton offre payante. Donne-leur un avant-goût, mais pas tout !

Un cadeau apporte une solution à un problème. Pour inciter ton public cible à télécharger ton cadeau, tu dois lui proposer une solution à un problème auquel il est confronté. Oh, et assure-toi qu'il a de la valeur ! Tu ne veux pas offrir quelque chose que PERSONNE n'accepterait !

## TYPES DE CADEAUX :

Webinaire / Masterclass  
Mini guide ou ebook  
Modèles / templates  
Check-lists  
Courtes vidéos de formation

## BESOIN D'INSPI ?

Regarde ce que d'autres personnes dans ta niche offrent comme cadeaux en t'inscrivant à leurs listes de diffusion. N'oublie pas de ne pas les copier, utilise-les simplement comme guide !

## QUELQUES TIPS



**Offre une valeur réelle :** le cadeau doit offrir une valeur significative, et pas seulement être un cadeau gadget. Offre des conseils concrets.

**Résous un problème urgent :** concentre-toi sur le fait de résoudre un problème urgent rencontré par ton public.

**Exemple partiel de contenu :** donne un aperçu de la formation complète de ton produit payant.

**Études de cas et exemples :** Démontre ton expertise et tes réussites passées.

**Étapes d'action et exercices :** Inclue des activités pour inciter les lecteurs à mettre en œuvre des conseils.

**Capture de prospects :** collecte les e-mails des lecteurs en échange du téléchargement gratuit.

**Appel à l'action :** Dirige-les vers l'achat du produit complet pour en gagner plus.

**Image de marque :** mets subtilement en valeur ta marque, ton site Web et tes offres dans le design du cadeau.

## Chapitre 3 :

### CONFIGURE TON SYSTÈME

#### 1. Configure ton système PENSIGHT

Parmi tous les sites pour héberger tes produits numériques, je te conseille vivement d'essayer Pensight ! Voici pourquoi :

**1. Configuration ultra simple** 🛠️ : Tu peux tout mettre en place en un clin d'œil.

**2. Coût avantageux** 💰 : Pensight est plus abordable que beaucoup d'autres plateformes (l'inscription est gratuite !

Les créateurs gardent 97 % de leurs revenus. Il y a juste des frais de traitement de 3 % pour les paiements via Stripe, mais aucune autre commission).

**3. Ventes facilitées** 🚀 : Les descriptions de produits sont courtes et efficaces, ce qui aide vraiment à convertir les visiteurs en acheteurs, contrairement aux longues pages de vente.

Pensight est vraiment une plateforme tout-en-un. Je te la recommande pour tous tes produits numériques, ebooks gratuits et même pour tes emails (oui, tu peux tout gérer ici !).

[LIEN ICI](#)

## 2. Guide étape par étape

### 1. 🚀 Inscris-toi

Rends-toi sur le site de Pensight à l'adresse [www.pensight.com](http://www.pensight.com) et clique sur le bouton "Sign Up" en haut à droite. Suis les étapes indiquées et choisis un de leurs plans tarifaires - Starter, Professionnel ou Entreprise. Le plan Starter est gratuit.

### 2. 🇪🇺 Connecte ton prestataire de paiement

Dans ton compte Pensight, va dans "Wallet" et clique pour connecter ton compte Stripe. Si tu n'as pas encore de compte Stripe, inscris-toi ici (voici une vidéo pour t'aider : [\[vidéo Stripe\]](#))

Trouve tes clés API dans Stripe et entre-les dans Pensight, ainsi que ton identifiant de compte Stripe. Cela te permettra de recevoir les paiements des clients directement sur ton compte Stripe connecté.

### 3. 🛒 Crée tes produits numériques

Clique sur "Add a product" et remplis les champs nécessaires : nom du produit, description, tarification, image de couverture et télécharge ton ou tes fichiers numériques. Tu peux créer divers types de produits comme des téléchargements numériques, services, dons, adhésions. Organise-les en catégories comme ebooks, cours, modèles, etc. 📁

#### 4. 🛍️ Personnalise ta page de vente

Rends-toi dans la section "Product" pour sélectionner un thème, ajuster les couleurs, les polices, et personnaliser l'apparence de ta boutique. Ajoute ton logo, des images de couverture et du texte pour que tout corresponde à ta marque. Classe tes produits dans les bonnes catégories et organise le menu.

#### 5. 🛠️ Paramètre les taxes, la livraison et les réductions

Dans les paramètres, active les options de taxe et sélectionne les taux appropriés pour ta région de vente. Fixe des tarifs de livraison ou offre la livraison gratuite. Crée des codes promo pour offrir des réductions.

#### 6. 🌐 Connecte ton domaine et configure les paiements

Ajoute un nom de domaine personnalisé en allant dans les paramètres > domaine de la boutique (pour la version Pro). Ajuste les méthodes de paiement, les devises et configure la capture des paiements.

#### 7. 🚀 Mets ta boutique en ligne

Prévisualise ta boutique, et quand tout est prêt, clique sur "Publier la boutique" dans les paramètres pour la rendre accessible en ligne.

#### 8. 📣 Partage ta boutique et commence à vendre !

Diffuse l'URL de ta boutique et fais la promotion de tes produits. Suis les ventes et le trafic à partir des outils d'analyse.

## 🎯 Choisir la bonne plateforme pour vendre tes produits numériques

Quand il s'agit de vendre tes produits numériques en ligne, il est crucial de choisir la plateforme adéquate pour assurer le succès de ton entreprise. Nous allons explorer diverses plateformes adaptées aux entrepreneurs de produits digitaux comme toi. Chaque plateforme a ses propres fonctionnalités, structures tarifaires et expériences utilisateur, il est donc important de faire un choix éclairé en fonction de tes besoins spécifiques et de tes objectifs. 📊

### 3. Configure Systeme IO

Voici un guide pour t'aider à utiliser System.io afin de créer un tunnel de vente et configurer des campagnes par e-mail pour ton business de produits numériques. Nous allons passer en revue les étapes pour tirer le meilleur parti des fonctionnalités de System.io et augmenter tes ventes tout en restant en contact avec ton audience. 📈

#### 🔧 Section 1 : Démarrer avec System.io

##### 1.1 Inscription et configuration de ton compte

1. Rends-toi sur le site de System.io via ce lien : [System.io] et crée un compte. 🌐
2. Suis les instructions à l'écran pour compléter l'inscription. 📄
3. Une fois inscrit, connecte-toi à ton tableau de bord (Dashboard). 📊

## 1.2 Explore l'Interface

Fais un tour dans les différentes sections et fonctionnalités du tableau de bord System.io. Jette un œil aux options de menu, aux paramètres, et aux intégrations pour te familiariser avec l'outil. 📺

## 🚀 Section 2 : Créer ton Tunnel de Vente

### 2.1 Planifie ton Tunnel de Vente

Définis ton public cible et comprends leurs besoins et problèmes (tu trouveras les étapes détaillées dans les chapitres précédents). Choisis les produits numériques que tu veux proposer et structure ton tunnel de vente en conséquence. 🎯

### 2.2 Conçois les Pages de ton Tunnel

- Clique sur "Tunnel de Vente" dans le tableau de bord System.io et crée un nouveau tunnel. Conçois les pages de ton tunnel, comme la page d'inscription, la page de vente et la page de remerciement. Utilise l'éditeur de System.io pour personnaliser les pages avec du contenu captivant et des visuels attractifs. ✍️

### 2.3 Configuration de l'Automatisation

Crée des règles d'automatisation basées sur les actions de tes clients, comme les achats, l'ouverture d'e-mails ou les clics sur les liens. Utilise ces automatisations pour déclencher des e-mails de suivi, proposer des ventes additionnelles et offrir des promotions personnalisées. ⚙️

## Section 3 : Tests et Optimisation

### 3.1 Teste ton Tunnel de Vente et tes Campagnes par E-mail

Avant de lancer ton tunnel de vente, teste chaque étape et chaque e-mail pour t'assurer que tout fonctionne bien. Effectue des achats de test pour vérifier que les clients reçoivent leurs produits numériques sans problème. ✂

### 3.2 Surveille la Performance de ton Tunnel

Suis les indicateurs clés comme les taux de conversion, les clics et les ventes. Analyse le comportement des clients pour repérer les points à améliorer. 📈

### 3.3 Optimise ton Tunnel de Vente et tes Campagnes par E-mail

- En fonction des données recueillies, prends des décisions basées sur les faits pour améliorer ton tunnel de vente et tes campagnes par e-mail. Fais des A/B tests sur différents éléments comme les boutons d'appel à l'action et le contenu des e-mails pour maximiser les performances. 🔍

## Section 4 : Lancement de ton Tunnel de Vente

### 4.1 Mets ton Tunnel en Ligne

Quand tu es sûr des performances de ton tunnel de vente, c'est le moment de le lancer au public. Partage le lien de ton tunnel sur ton site web, tes réseaux sociaux et via d'autres canaux de marketing. 🌐

## 4.2 Surveillance et Améliore

Garde un œil attentif sur les performances de ton tunnel et ajuste-le si nécessaire. Fais des tests continus et apporte des modifications pour améliorer les taux de conversion et maximiser les ventes. 📊

En résumé, avec System.io, tu peux créer un tunnel de vente et mettre en place des campagnes e-mail efficaces pour promouvoir et vendre tes produits numériques. Interagis avec ton audience, booste tes ventes et développe ton business avec succès. N'oublie pas de surveiller les performances, de recueillir des données et d'optimiser régulièrement ton tunnel et tes campagnes e-mail pour un succès continu. 🚀📈

### NOTE BIEN :

Tu peux t'inscrire à leur forfait payant à 27 € /mois pour plus de fonctionnalités. On y vient tous à un moment donné car tu vas avoir plusieurs tunnels et plusieurs produits digitaux je te le souhaite ! Personnellement c'est ce que j'utilise, car il permet d'accéder à TOUTES leurs fonctionnalités, en particulier leurs fonctionnalités de marketing par e-mail et de création d'entonnoir de vente.

Dans les pages suivantes, je vais te guider dans la mise en place pure et dure.

[CRÉE TON COMPTE SYSTEME IO ICI](#)

## PAIEMENT

### Stripe

Crée un compte sur <https://stripe.com/fr>

Dans **Paramètres** (petite roue en haut à droite) tu vas dans **Paramètres de l'entreprise** et tu remplis les informations nécessaires.

Dans **Détails de l'entreprise** tu pourras ajouter le nom de ton site web (page de capture, ou opt-in)

Dans **Comptes bancaire & devises**, tu pourras rentrer ton RIB pour recevoir les paiements et **définir la fréquence des virements** sachant qu'en général tu seras payé(e) entre 3 à 5 jours ouvrables.

Dans l'accueil à **Paiements** tu pourras suivre l'état de tes paiements et de tes transactions.

## DOMAINE

### Godaddy

Crée un compte sur <https://www.godaddy.com/fr-fr>

Dans **Rechercher mon domaine** tu tapes le nom que tu as choisi pour vérifier sa disponibilité.

Puis tu fais **Ajouter au panier**, tu ajoutes **Messagerie de base** pour avoir un email professionnel et faire en sorte que tes campagnes d'email ne tombent pas dans les spams. Puis **Aller au panier** (pour environ 60€ l'année).

Puis dans les **Paramètres** et dans **Domaines personnalisés** clique sur le + et ajoute ton nom de domaine en suivant les étapes sur ce [lien](#) pour relier ton nom de domaine.



Ecris toujours **au support** par email pour leur demander de vérifier que tout soit bien paramétré.

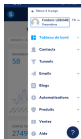
## étape 1

Crée ton **compte** Systeme IO avec le lien fourni sur la page précédente, avec ton adresse email et un mot de passe > ici



## étape 2

Tu vas directement configurer ton compte Systeme IO en allant en haut à droite dans **Paramètres** à côté de ton nom et prénom.



## étape 3

Dans **Gérer mon plan de paiement** tu peux faire le choix de passer à la version payante directement pour avoir plus de fonctionnalités mais c'est une option, toujours modifiable par la suite.



## étape 4

Dans les **paramètres** de ta Page de paiement clique sur la **Roue** puis sélectionne la **devise Euro** et le paiement avec **Stripe**.



## étape 5

Relie ton compte **Stripe** à ton Systeme IO en allant dans **Passerelle de paiement** dans les **Paramètres** et en cliquant sur **Connecter**, suis bien toutes les étapes indiquées.



## étape 6

Dans l'onglet **Emails** tu vas rentrer ton email professionnel acheté sur **Godaddy** et suivre les étapes de vérification puis **cocher** les mêmes cases que sur l'image et rentrer ton email pour l'envoi des emails tests.



## étape 7

Dans **Notifications** veille à bien cocher ces cases là.



## étape 8

Dans **Tunnel** tu vas pour cliquer sur le **+** et créer ton premier tunnel, choisir ton **nom de domaine** et créer un **tunnel personnalisé**.



Créer un(x) tunnel

Nom\*

Nom du domaine du tunnel @\*\*

www.digitalpodcastbuilding.com

Choisir l'objectif du tunnel\*

Créer un tunnel personnalisé

Créer un tunnel de ventes en partant de

## étape 9

Voici les étapes pour créer ton tunnel en cliquant sur **Ajouter une étape**, l'**opt-in** pour récupérer les emails des prospects, la **page de vente** pour détailler ton offre, la **page de paiement**, et la **page de remerciement**.



Opt-in  
Page de capture

Page de vente  
Page de vente

The Digital Freedom Acad...  
Page de polement

thank you page  
Page de remerciement

Page inactive

Ajouter une étape

## étape 10

Pour l'Opt-in l'essentiel est de créer un **Champ de formulaire** dans les paramètres à gauche, pour que le prospect laisse son email, et un **Bouton cliquable** pour **Enregistrer le contact**.



Prénom

Nom de famille

Email

DÉCOUVRIR LA MÉTHODE

Action du bouton

Enregistrer le contact

Rediriger les visiteurs après l'inscription?

Vers l'étape suivante du tunnel

## étape 11

Dans ta **Page de vente** tu vas détailler ton offre et y mettre un **Bouton cliquable** pour diriger les prospects vers la **Page de paiement**.



Action du bouton

Vers l'étape suivante du tunnel

## étape 12

Pour ta **Page de paiement** avant de modifier la page tu vas dans les **Paramètres**, tu descends dans **Tarif de l'offre** et tu peux créer un **Paiement unique** pour un paiement en une fois.

### Paramètres

#### Tarif de l'offre

Comment les clients paieront pour l'offre

[Ajouter un plan tarifaire](#)

Choisissez un tarif pour votre offre

Sélectionner

Paiement unique

Abonnement

Paiement en plusieurs fois

## étape 13

Tu peux ajouter un **Paiement en plusieurs fois** en cliquant sur **Ajouter un plan tarifaire**, **Paiement en plusieurs fois** et tu suis l'image (essai 0 mois, rentre ta mensualité, chaque 1 mois, et le nombre de mensualités)

Type de plan tarifaire

Paiement en plusieurs fois

Période d'essai

0

Les clients paieront

0

eur

Chaque

1

Mois

Nombre de paiements

1

## CONFIGURE TON LINKTREE

**Linktree** est un outil pratique pour maximiser l'efficacité de ta présence en ligne. Il te permet de regrouper tous tes liens importants en un seul endroit pour simplifier la navigation de tes followers. Sur des plateformes comme Instagram, où tu es limité à un seul lien dans ta bio, Linktree contourne cette restriction en offrant un accès à plusieurs liens via une seule URL. De plus, tu peux personnaliser ton Linktree pour correspondre à ton identité visuelle et créer une expérience utilisateur cohérente avec ta marque.

### étape 1

Télécharge l'application depuis ton App Store ou rends-toi sur le [site officiel](#) et crée ton compte.

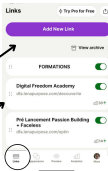


## étape 2

Crée, organise et ajoute tes différents liens en fonction de tes offres.

Clique sur "**Ajouter un nouveau lien**" pour nommer un nouveau lien.

**Déplace** et **réorganise** l'ordre de tes offres selon ton choix.

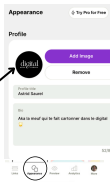


## étape 3

Crée ton profil en écrivant une bio pertinente.

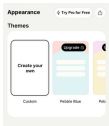
**Change** ta photo de profil.

**Décris-toi** et ton **business** en une phrase.



## étape 4

Choisis le **thème** de ton feed.



## étape 5

Personnalise la couleur de l'**arrière-plan**.



## étape 6

Personnalise les boutons **d'action**



## étape 7

Choisis la **police** qui correspond à ton image de marque.



## étape 8

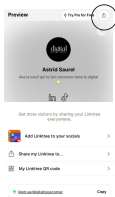
Aie une **vue d'ensemble** avant le lancement.

Toutes les **analyses** concernant les visiteurs et le nombre de clics.



## étape 9

Copie ton **lien** dans ta bio Instagram.





## TEMPLATE TUNNELS

Est-ce votre/ton cas ? (ici donner et décrire la situation de ton client), soit sous forme de question soit en écrivant) :

Sous forme de question :

Tu n'arrives pas à \_\_\_ ? (problématique)

Tu aimerais \_\_\_ ? (solution)

Tu ne sais pas comment \_\_\_ ? (problématique)

Tu ne comprends pas pourquoi tu ne \_\_\_ ? (problématique)

Sous forme de phrase :

La plupart des personnes qui veulent \_\_\_ (solution) n'y arrivent pas  
Et c'est normal Le problème c'est qu'elles n'ont pas les bonnes méthodes (techniques, outils ) (choisir le mot adéquat selon ton secteur)

Du coup elles se retrouvent \_\_\_

(décrire les sentiments de frustration)

Et au final elles n'arrivent toujours pas à \_\_\_ (solution)

C'est tout à fait normal et je vais tout t'expliquer, prête attention à ce qui suit.

Mais avant laisse-moi me présenter :

Te présenter de manière simple et claire.

Imaginez ...Imagine Pouvoir faire (solution) \_\_\_ sans \_\_\_ (problème)

Réussir à (solution) \_\_\_ tout en \_\_\_ (bénéfices) Avoir (solution) \_\_\_

sans \_\_\_ (problème)

Le rêve non ?

Et là tu te dis, non ce n'est pas pour moi  
Ça arrive qu'aux autres  
La vérité, c'est que si tu n'arrives pas aujourd'hui à \_\_\_\_ (solution)  
Ce n'est pas de ta faute  
Ce qui te manque réellement c'est : une méthode, un outil, une stratégie (unique, universelle, inconnue, secrète)  
Ici tu dois choisir le bon mot et jouer sur la curiosité, en fonction de ton produit tu ne diras pas la même chose)

Et je vais tout t'expliquer :

### **Preuve sociales :**

"Les résultats de mes client.es"

Ici tu vas montrer des témoignages ou avant-après de personnes qui ont eu des résultats dans ton secteur.

Cela peut-être tes propres résultats, si tu n'as AUCUN AVIS mets les avis que tu as sur tes autres produits mais dans ce cas là, écris "Ce qu'ils pensent de mes produits".

Si tu n'y arrives pas aujourd'hui...

C'est parce que pour réussir à \_\_\_\_ (solution)

Tu dois avant tout connaître \_\_\_\_ et \_\_\_\_ et \_\_\_\_

Écouter les conseils gratuits sur internet ne t'aideront pas

Ce qu'il te faut c'est un véritable PLAN/MÉTHODE/OUTIL (bref développer et choisir le mot adéquat selon ton produit)

**Annnonce de ton produit :** C'est pour ça que j'ai décidé de créer \_\_\_\_\_ (nom du produit)

Le seul produit du marché qui t'aidera à \_\_ (problématique)

Décrire l'intérieur de ton produit brièvement.

## **Annoncer les bonus si tu en as**

### **Annoncer le prix**

Aujourd'hui bénéficie d'un accès immédiat à \_\_\_\_ pour seulement xx euros (BONUS GRATUITS)

Attention cette offre à ce prix là ne restera pas longtemps !

FAQ : Écrire et répondre aux questions que ta cible peut se poser

Pour ça mets toi à la place de ta cible

#### Les questions les plus courantes :

- > À qui s'adresse ce produit ? Est-il valable à vie ?
- > Puis-je me faire rembourser ?
- > Devrais-je payer d'autres choses en complément ?

Puis tu as les questions liées à ton produit, pour ça c'est important d'avoir teaser en story pour comprendre les problématiques et envies de ta cible. Tu pourras aussi alimenter cet FAQ au fur et à mesure des jours car ta cible viendra sûrement te poser des questions en privé.

## Chapitre 4 :

### CONQUÉRIR AVEC LES EMAILS

#### 1. Automatise ton business

👉 Automatiser un business en marketing digital avec Système iO et l'emailing offre des avantages incroyables. Cela permet de gagner du temps, d'assurer la cohérence, de cibler efficacement les clients, d'envoyer des offres personnalisées et de libérer les ressources pour des tâches à plus forte valeur ajoutée.

En résumé, l'automatisation maximise les résultats tout en minimisant tes efforts manuels.

Nous allons maintenant approfondir ce sujet (le marketing par e-mail), car c'est ce qui permettra à ton entreprise de fonctionner grâce à l'automatisation.

**Le marketing par e-mail n'est qu'une autre façon de dire « vendre avec des e-mails ». Aujourd'hui, on a la possibilité de vendre directement à notre public, grâce à la mise en place et à l'envoi d'e-mails automatisés.**

Avec un flux d'e-mails (ou une séquence d'e-mails) bien rédigé qui est envoyé à ta liste de diffusion, tu peux renforcer la confiance et convertir les prospects en clients avec facilité et automatisation.

**Alors commençons à le construire !**

La première chose que tu devras faire est de t'assurer que tu es passé(e) à un compte PRO sur Systeme iO. C'est 27€ par mois et tu peux faire de l'affiliation avec pour rentabiliser ta mensualité. C'est un coup mensuel certes, mais tellement bénéfique et nécessaire au bon développement et à la croissance de ton business en ligne.

**Pense-y !** Tu n'as ni essence, ni loyer ni coût de production alors ça vaut le coup de le prendre et c'est sans engagement. Retrouve le lien pour créer ton compte au début de ce playbook, si ce n'est pas déjà fait.

## 2. Vendre par email

Une liste d'e-mails est l'une des choses les plus puissantes que tu puisses avoir pour ton entreprise. Elle t'offre une ligne de communication directe avec ton public qui **NE DÉPEND PAS** d'un algorithme et ne se perd pas aussi facilement que les publications sur les réseaux sociaux.

Pour des raisons de professionnalisme et de confidentialité, je recommande d'utiliser une adresse e-mail professionnelle (à ne pas confondre avec une adresse e-mail personnelle ou simplement un compte Gmail). Sinon, les destinataires de tes e-mails pourront voir ton adresse e-mail personnelle lorsqu'ils consulteront les e-mails que tu leur envoies.

Personnellement, j'utilise GODADDY pour mon nom de domaine et créer mes adresses e-mail professionnelles.

### 3. Emails de confirmation

La deuxième chose que tu peux mettre en place avant de configurer ton flux d'e-mails est un e-mail de confirmation contenant les liens de téléchargement pour chacun de tes produits digitaux.

**Objet :** C'est fait ! Voici ton guide gratuit !

Salut [Nom du Client],

Et Voilà ! C'est fait ! Je suis tellement content de partager plus d'informations avec toi sur les produits digitaux 'DFY' (prêts à l'emploi) , ainsi que sur la façon de lancer TON business en ligne de produits digitaux rentable !

Voici ton lien de téléchargement gratuit : [Lien vers le Produit]

Demain, tu recevras un autre e-mail de ma part avec plus d'informations sur mon [Nom du Produit - insérer le lien hypertexte]. Si tu ne le vois pas dans les 24 heures, assure toi de vérifier dans ton onglet spam,

et déplace ce message dans ta boîte de réception principale pour ne rien manquer des mises à jour !

Et n'oublies pas, tu peux toujours me contacter sur IG [inclure un lien hypertexte] à tout moment si tu as des questions !

[Ton Nom]

**Objet:** CA Y EST ! Voici ton [Nom du Produit] !

Bonjour [Nom du Client],

Merci d'avoir acheté [Nom du Produit] ! Je suis tellement excité(e) à l'idée que tu te lances enfin!  
J'ai hâte de voir ce que tu feras et comment ta vie changera grâce à ça ! Voici ton lien :

[LIEN DE TÉLÉCHARGEMENT]

Envoie-moi un message privé sur Insta [inclue le lien hypertexte] quand tu auras un moment pour me dire que tu as franchi cette étape ! J'adorerais échanger avec toi !

[Ton Nom]

Une fois que vous avez configuré vos e-mails de confirmation, vous pouvez ensuite commencer à mettre en place votre flux d'e-mails !

#### 4. Configuration de ton flux d'emails

Il n'y a qu'un seul flux d'emails, ou séquence d'emails, que tu dois mettre en place dès le lancement. Ce flux est destiné aux personnes qui s'inscrivent pour obtenir ton contenu gratuit.

Il n'y a pas de manière correcte d'écrire ta séquence, mais idéalement, tes premiers e-mails offrent de la valeur, te présentent ainsi qu'une partie de ton histoire, et les convainquent d'acheter ton produit.

Pour te faire gagner du temps, j'ai inclus ci-dessous une poignée d'exemples d'e-mails que tu peux utiliser pour. Tu devrais en ajouter davantage à un moment donné, notamment pour mettre en avant de nouvelles ventes et de nouveaux résultats, ou partager davantage ton histoire personnelle.

**Ton flux d'e-mails est quelque chose que tu ajusteras toujours au fil du temps**, mais ces modèles constituent certainement un excellent point de départ !

**Objet :** Tu vas faire tes premiers 3 000€ à 5 000€ par mois avec ça !

As-tu eu l'occasion de consulter mon guide gratuit ? Si c'est le cas, et que tu es prêt(e) à utiliser un produit digital prêt à l'emploi (DFY) pour lancer ton propre business de revenus passifs, je t'invite à consulter mon [Nom du Produit payant].

[INSÉRER DES RETOURS SUR TON PRODUIT NUMÉRIQUE ICI - VOUS POUVEZ AJOUTER PLUS TARD]

Avec [Nom du Produit], tu apprendras tout ce que tu dois savoir pour mettre en place et exploiter un business rentable de produits digitaux au cours des 30 prochains jours (et faire des mois à 3 000€, 5 000€, voire plus de 10 000€ !)

**Tu obtiendras :**

- Mon produit digital à utiliser, modifier et revendre comme si c'était le tien
- Un processus étape par étape pour mettre en place facilement et automatiser ta page de vente
- Mes stratégies de contenu pour la promotion de ton produit en seulement quelques heures par semaine.

- ET en prime, mes modèles d'e-mails prêts à l'emploi pour que ton système automatisé puisse générer des ventes quotidiennes même pendant que tu dors !

C'est une entreprise complète, prête pour que tu la prennes entièrement en main et en tires pleinement profit.

Pourquoi ? Parce que je sais à quel point un flux de revenu passif comme celui-ci peut changer ta vie, et je veux te voir PROSPÉRER !

[Ton Nom]

P.S. Tu as des questions sur [Nom du Produit], ou sur les produits digitaux prêts à l'emploi ? Tu peux m'envoyer un message privé sur Instagram [insérer le lien hypertexte] à tout moment !

**Objet :** Cinq étapes faciles pour démarrer un business de produits digitaux.

Bien le bonjour [Nom du Client],

Ce que j'aime à propos des produits digitaux prêts à vendre ou prêts à l'emploi ? C'est un moyen facile de créer ton propre business en ligne et de gagner de

l'argent, sans avoir besoin de créer un produit à partir de zéro (ce qui, soyons honnêtes, est l'endroit où tant d'entre nous restent bloqués !).

Et bien qu'il EXISTE des modèles de business tel que le marketing d'affiliation qui répond déjà à ce besoin, aucun d'entre eux n'offre autant de propriété ou de liberté par rapport à une autre marque que le 'DFY' (Done For You = Prêt à l'emploi).

Lorsque tu as un produit DFY avec des droits de revente, tes profits sont TES profits, et ton entreprise est TON business.

**Voici cinq étapes** pour démarrer une entreprise de produits digitaux DFY au cours des 30 prochains jours :

**Étape Une** : Trouve un produit DFY avec des droits de label privé. (Ne t'inquiète pas, tu peux utiliser les miens)

**Étape Deux** : Personnalise-le ! Ajoute ta propre marque ou ta propre voix. Tiens compte de ton public cible au fur et à mesure de la modification ou de la réécriture.

**Étape Trois :** Fixe le prix de ton produit. Garde à l'esprit : Un produit à 97€ vendu UNE fois par jour représente presque 3000€ par mois !

**Étape Quatre :** Mets en place des systèmes pour attirer du trafic vers ta page. Cela peut être du marketing organique sur les réseaux sociaux (les Reels sur IG, les épingles sur Pinterest, etc...). Ca peut aussi être la promotion d'une offre gratuite ou d'un Lead Magnet pour développer ta liste de mails où tu peux ensuite acquérir des clients idéaux et générer des ventes chaque jour.

**Étape Cinq :** Commence à gagner de 3000 à 10000€ ou plus par mois en revenu passif ! Tu pourras enfin VIVRE votre vie tout en regardant l'argent affluer, simplement parce que quelqu'un est tombé par hasard sur un Reel de 7 secondes ou a lu un de tes mail automatisé!

Écoute, si tu en as assez de troquer tout ton temps contre de l'argent ou de lutter sous le poids du stress financier, je comprends ! J'ai été là, et il y a une meilleure façon de faire les choses.

Le pouvoir des produits digitaux, c'est d'avoir un flux de revenus qui te libère du stress financier et te permet de créer plus de temps pour les personnes et les choses que tu aimes.

Et j'ai créé le produit parfait pour vous permettre de le faire.

Mon [Nom du Produit - inclue le lien hypertexte] te guide à travers un processus étape par étape de 30 jours pour mettre en place et vendre tes propres produits digitaux en utilisant mon modèle DFY (**droits de revente inclus !**).

En suivant les étapes à l'intérieur, tu ne sortiras pas seulement avec un produit prêt à être vendu, mais tu disposeras également d'un véritable Tunnel et d'une stratégie pour générer les ventes dont tu as besoin pour atteindre 3000, 5000, voire plus de 10000€ par mois !

Je veux que tu utilises tout ce qui se trouve à l'intérieur de [Nom du Produit], y compris [Nom du Produit] lui-même, pour vraiment créer un business de revenus passifs que tu peux entièrement personnaliser ET dont tu peux pleinement profiter.

Pourquoi ? Parce que plus d'argent entrant dans les mains de plus de gens crée un monde meilleur ! Et je crois fortement qu'il y en a plus qu'assez pour tout le monde.

Mais seul ceux qui oseront en profiteront !

Si tu es prêt(e) à commencer et à lancer ton propre business en ligne au cours des prochains jours, la prochaine étape est de se procurer [Nom du Produit - inclue le lien hypertexte].

**Objet:** Tu es plus proche de gagner de l'argent que tu ne le penses !

Bonjour [Nom du Client],

Je veux que tu saches que tu es plus proche d'avoir un business en ligne rentable avec des revenus passifs, et de réaliser tes premiers mois à 3000 à 10000€, que tu ne le penses.

Que tu sois déjà chef d'entreprise ou que tu n'aies aucune expérience...

Que tu travailles de 9 à 18h ou que tu soies mère/père au foyer...

Que tu aies une grande présence sur les réseaux sociaux ou que tu partes de zéro...

Tu **PEUX** tirer parti de quelques heures par semaine pour générer un revenu qui subviendra aux besoins de ta famille et changera ta vie.

Avec seulement un produit digital et un système automatisé pour attirer du trafic vers lui, tu peux construire un business très rentable depuis chez toi en seulement quelques heures par semaine.

Et avec un produit digital PRÊT-À-L'EMPLOI, ou DFY (Done For You), tu n'as même pas besoin d'avoir une expertise particulière ni de créer ton propre produit à partir de zéro.

C'est pourquoi j'ai créé [Nom du Produit - inclure le lien]. Pour t'aider à lancer ton business rapidement en utilisant les étapes à l'intérieur et mon modèle prêt à l'emploi.

Télécharge-le, personnalise-le et lance-le afin de le revendre pour un bénéfice TOTAL.

Commence à réaliser des ventes de 97€ chaque jour, plusieurs fois par jour, même pendant que tu dors, et surtout, profite de la liberté qui en découle.

Prêt(e) à passer à l'action ? Ta prochaine étape est d'acheter [Nom du Produit] ici [inclure le lien].

Et n'oublie pas que tu peux toujours m'envoyer un message privé [inclure le lien] si tu as des questions !

[Ton Nom]

**Objet** : Encore [insérer montant] gagné en [insérer activité] !

Salut [Nom du Client],

Et comme ça, encore [insérer €€€] aujourd'hui pendant que \_\_\_\_\_ !

C'est ça le pouvoir des produits digitaux, avoir un business qui fonctionne et génère de l'argent pour toi pendant que tu vis ta vie !

Es-tu prêt(e) à commencer à investir en toi seulement quelques heures par semaine pour générer un revenu passif continu de la même manière ?

Si c'est le cas, ta prochaine étape consiste à prendre [Nom du Produit Payant], où j'ai déjà fait le travail de base et créé le produit pour toi. **Tu auras juste à le copier** (le modifier si tu le souhaites) **et le revendre!**

Tu peux cliquer ici [insérer un lien hypertexte] pour en savoir plus sur [Nom du Produit] et commencer dès maintenant.

Je suis avec toi et j'ai hâte de voir comment ta vie change grâce à ça!

[Ton Nom]

**Objet:** [montant en €] en \_\_\_\_\_ jours! Copie-moi  
VITE!

Au cours des derniers \_\_\_\_\_ jours, j'ai fait[€€€€] en  
utilisant rien de plus qu'un seul produit digital.

Ca pourrait être TOI. Imagine recevoir des notifications  
tout au long de la semaine pendant que tu es avec tes  
enfants... ou en train de regarder Netflix... ou en train de  
faire ton sport... ou même en train de dormir !

Des notifications t'indiquant que tu viens de réaliser une  
autre vente d'un produit digital (que tu n'as même pas  
eu à créer!) simplement parce que quelqu'un d'autre est  
tombé sur un Reel et a décidé qu'il voulait aussi vivre  
cette vie-là.

Un produit qui rapporte des milliers d'euros par semaine  
pendant que tu ne travailles que 2 à 3 heures , tout cela  
pour que tu puisses passer le reste de ton temps à  
profiter des personnes et des choses que tu aimes.

Si ce n'est pas déjà fait, je te lance un défi  
audacieux.

Procure-toi [Nom du Produit] pour (prix)  
aujourd'hui.

Change ta vie!

Bâtis une entreprise qui peut fonctionner en autopilote et te donner le temps et la liberté dont tu rêves.

[Ton Nom]

P.S. Tu peux toujours me contacter en DM [insérer le lien hypertexte] sur Instagram si tu as des questions.

- ✦ Plus tard, vous voudrez peut-être avoir un second flux d'e-mails, spécifiquement pour les personnes qui achètent vos produits numériques. C'est bien utile si vous proposez également d'autres produits que vous souhaitez vendre en complément !

## 5. Étapes pour configurer sur Systeme. IO

### étape 1

Pour que tes clients reçoivent ton produit digital sans que tu n'aies rien à faire, on va programmer un email automatique. Dans **Contacts**, puis **Tags**, tu cliques sur le + et tu crées un **Tag Acheteur** (+ le nom de ton produit)

#### **Contacts**

Contacts

Tags



Nom du tag *Acheteur \*\*\*\**

Aujourd'hui 0

### étape 2

Automatisation> Workflows>Créer votre propre déclencheur>Tag Acheteur. Ensuite tu clique sur le petit + puis tu crées une **Action** >Sortir de la campagne (ta campagne d'acheteur) puis pareil **Action** pour envoyer un **Email** dans lequel tu mettras le **lien du modèle Canva** de ton produit digital.

#### **Automatisations**

Règles

Workflows



Créer un déclencheur ✕

 Tag ajouté Se déclenche lorsque le tag a été ajouté au contact

Acheteur \*\*\*\*

Créer une action ✕

 Envoyer un email Envoyer un email au contact

Sélectionner

Vous n'avez pas trouvé l'email que vous cherchiez ?

[Créer un nouveau.](#)

## étape 3

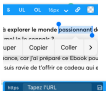
Pour créer ta campagne d'emails et convaincre les prospects d'acheter tu vas dans **Emails** puis **Campagnes** et tu cliques sur le + pour créer et nommer ta campagne.



## étape 4

Pour créer un **lien cliquable** dans tes emails, comme celui-ci, sélectionne le texte, clique sur le symbole de lien en haut à droite et **colle l'URL** de la page que tu souhaites liée à cet email.

→ Pour l'insérer à la suite de cliquer sur ce lien pour le télécharger



## étape 5

Pour finir entre ton email personnalisé dans **Adresse de l'expéditeur** et paramètre le moment auquel tu souhaites que tes emails arrivent.



## WORK FLOWS

Nous avons déjà vu juste avant comment configurer ton Workflows, ces emails que tu peux programmer quand ton client a acheté afin qu'il reçoivent automatiquement et sans intervention de ta part, un email de confirmation avec le lien du modèle CANVA du produit. Tu peux aussi lui envoyer une page de tunnel annexe contenant le PDF de ton produit digital, à télécharger avec un bouton cliquable.

---

## FREEBIE

La première chose que tu voudras mettre en place avant de configurer ton flux d'e-mails est un e-mail de confirmation contenant le lien de téléchargement de ton lead magnet. Un fois que ton prospect a entré son email dans ton opt-in page en échange d'un cadeau, ce dernier va recevoir automatiquement un email de confirmation avec le lien du produit gratuit.

J'ai DEUX modèles d'e-mails de confirmation gratuits que tu peux copier + coller (et personnaliser). UN pour ton Freebie et UN pour ton produit digital payant.

---

## FLUX D'EMAILS

Ce flux est destiné aux personnes qui optent pour ton cadeau et qui n'ont pas encore acheté.

Il n'y a pas qu'une seule bonne façon d'écrire ton flux, mais idéalement, tes premiers e-mails offrent :

- Valeur
- Une présentation de vous-même
- Ton histoire et la promotion de ton produit.

Il est conseillé d'envoyer le premier mail le jour J puis d'espacer tes emails de 48h chacun, et d'en avoir au moins une dizaine.

---

## WORK FLOWS SUITE

**REMARQUE :** Plus tard, tu voudras peut-être avoir un deuxième flux d'e-mails, spécifiquement pour les personnes qui achètent tes produits digitaux. Et principalement si tu proposes également d'autres produits que tu souhaites vendre en tant que produits additionnels !

### **IMPORTANT:**

Assure-toi de tester ton offre gratuite et payante avant de commencer à créer du contenu pour attirer les clients cibles. Pour ce faire, inscris-toi à ton offre gratuite et achète ton offre payante pour voir si ton système fonctionne.

## **TEMPLATE EMAILS**

### **Sujet : Tu l'as fait ! Voici ton cadeau !**

Bonjour [Nom du client],

**FREEBIE**

Woohoo! Tu as fait le bon choix ! Je suis très enthousiaste à l'idée de partager avec toi plus d'informations sur (ton offre), ainsi que sur la façon dont tu peux (solution au problème de ta cible) !

Voici ton cadeau : [LIEN VERS LE PRODUIT]. Demain, tu vas recevoir un autre e-mail de ma part avec plus d'informations sur mon [Nom du produit payant-]. Si tu ne le vois pas dans les 24 heures, assure-toi de vérifier l'onglet Promotions ou ton dossier spam et de déplacer ce message dans ta boîte de réception principale pour ne manquer aucune mise à jour !

Et n'oublie pas, tu peux toujours m'envoyer un DM sur IG [inclure un lien hypertexte] à tout moment avec toutes les questions que tu as !

[Ton nom]

### **Sujet : WHOOHOO ! Voici ton [Nom du produit] !**

Bonjour [Nom du client],

**PRODUIT  
PAYANT**

Merci d'avoir acheté [Nom du produit] ! J'ai tellement hâte que tu t'y mettes. J'ai hâte de voir ce que tu feras et comment ta vie changera avec ça ! Voici ton lien de téléchargement :

[LIEN DE TÉLÉCHARGEMENT]

Envoie-moi un DM sur IG [inclure un lien hypertexte] lorsque tu auras franchi cette étape ! J'adorerais me connecter et célébrer ça avec toi !

[Ton nom]

## Sujet : Laisse-moi me présenter

*EMAIL # 1*

Hello (Prénom)

Après des mois de travail, (nom du produit) est ENFIN LÀ ❤️  
Le seul type de format complet pour apprendre à (solution) sans (problématique)

Honnêtement ce format est bien plus qu'un simple format  
En effet, ici le but n'est pas de (préciser ce à quoi ton produit ne sert pas)

Cette formation à pour but de (but de ton produit) ce, même en ayant (frein de ton audience)

**PROFITE DU PRIX VIP ET ACCÈDE À (NOM PRODUIT) POUR SEULEMENT x€ AU LIEU DE xx€ (insérer le lien paiement)**

INSÉRER IMAGE DE TON PRODUIT (mock up)  
ICI BOUTON VERS TON OFFRE

Tout a été mis en place pour que tu aies un maximum de résultats ! D'ailleurs tu trouveras dans ce (format du produit) un (BONUS) conçu par mes soins.

C'est LITTÉRALEMENT la méthode que j'utilise lorsque je \_\_\_\_ (problématique)

Bref, je ne t'en dis pas plus et te laisse découvrir ça par toi-même.

**JE REJOINS (NOM DU PRODUIT) MAINTENANT 🚀 (insérer lien)**

Cette offre est exclusive pour toi car tu t'es inscrit(e) à ma liste d'attente MAIS d'ici 3 jours, l'offre passera à xx€ .

Si tu as des questions, n'hésite pas

## Objet : Pourquoi les autres arrivent sauf toi ?

*EMAIL # 2*

Hello (Prénom)

Lorsqu'on veut (problème de ta cible)  
On a tendance à (erreur).

(Développer l'erreur)

Et au final voici ce qu'on a :

- X - (Conséquence numéro 1)
- X - (Conséquence numéro 2)
- X - (Conséquence numéro 3)
- X - (Conséquence numéro 4)

Si j'ai créé (nom du produit), c'est justement pour éviter que tu perdes du temps à réussir à \_\_ (solution)

Tout ce que j'ai appris en \_\_ (x années) d'entrepreneuriat, je l'ai mis dans \_\_ (nom du produit)

Si les autres y arrivent et toi non, c'est pas à cause d'un manque de compétence ou un manque de chance.

C'est juste que tu n'as pas les bonnes méthodes

D'ici quelques moi tu pourras :

- (bénéfice numéro 1)
- (bénéfice numéro 2)
- (bénéfice numéro 3)

Si tu as des questions, n'hésite pas à m'écrire par email.

Ton prénom PS : ne rate pas cette occasion, tu le regretteras

## EMAIL # 3

### **Objet : Les pires trucs à faire si tu veux \_\_\_ (objectif)**

Ça fait des années que je (décrire ce que tu fais) et j'ai remarqué depuis le temps, les choses qui empêchent de \_\_\_ (objectif cible)

Et pour cause moi aussi je suis passé(e) par là (ou un client)

### **Décrire la situation puis citer les erreurs**

Erreur 1 : Dire l'erreur Développer pourquoi c'est une erreur

Erreur 2 : Dire l'erreur Développer

Erreur 3 : Dire l'erreur

### **Développer**

Je vais être honnête avec toi, si tu continues à faire ces erreurs tu iras droit dans le mur et tu n'arriveras jamais à \_\_\_ (objectif cible) ou alors tu mettras beaucoup de temps

Pour t'éviter de perdre du temps comme moi (ou client), j'ai créé (nom du produit)

Le seul (format) qui te permettra de (citer bénéfices)

En plus il est à très petit prix, seulement xx euros

Par contre dès (date fin prix lancement), le prix sera de xx euros, donc ne tarde pas

Si tu as des questions, n'hésite pas à m'écrire par email.

Ton prénom PS : ne rate pas cette occasion, tu le regretteras

## EMAIL # 4

**Objet : En vérité, tant pis pour toi ... (Prénom)**

Aujourd'hui si tu lis ces quelques lignes, c'est sûrement parce que :

- problématique 1
- problématique 2
- problématique 3

Et que tu veux :

- bénéfice 1
- bénéfice 2
- bénéfice 3

Deux choix s'offrent à toi, soit tu peux continuer à galérer et à essayer de faire tout toi même ou alors tu décides de prendre les choses en main et d'ici quelques mois/jours tu auras (bénéfices)

En attendant, il y a déjà xx personnes qui ont passé le cap dont voici les résultats/ témoignages :

(Montrer photos ou témoignages)

Ce soir le prix passera de xx à xx euros

Cette offre ne sera plus jamais disponible à ce prix là,

C'est toi qui décide d'écrire le reste de l'histoire

Si tu as des questions n'hésite pas,

Ton nom, prénom

## Chapitre 5 :

### VENDRE TON PRODUIT DIGITAL

#### 1. Pourquoi utiliser Instagram

Instagram n'est pas indispensable pour ton business, mais je te le recommande fortement ✍️.

À terme, tu pourras aussi te tourner vers TikTok, Pinterest, et même Facebook Reels ou les groupes Facebook pour attirer plus de trafic vers tes produits digitaux (pas besoin de te précipiter à tout utiliser tout de suite ! 😊).

Même si les réseaux sociaux évoluent constamment et que de nouvelles plateformes émergent, Instagram reste un outil puissant pour développer ton activité en ligne 💡.

Lancé le 6 octobre 2010, Instagram comptait déjà 1 million d'utilisateurs en décembre de la même année 🚀.

Treize ans plus tard, avec plus de 1,22 milliard d'utilisateurs mensuels, Instagram continue d'innover pour rester au top des réseaux sociaux 🌟.

Franchement, je pense que cette plateforme est là pour durer 🔥.

## 2. Créer ton Instagram

### ÉTAPE 1 : Étude de Marché

Pas besoin de te faire heurter par une voiture pour comprendre qu'il faut regarder des deux côtés avant de traverser la rue, n'est-ce pas ? 🚶🚗

La même logique s'applique à la création de ton business en ligne : commence par bien te renseigner.

Identifie d'abord clairement ton client idéal et le problème précis que tu vas résoudre pour lui.

Puis, observe ceux qui ont déjà du succès sur ton marché. Pas besoin de réinventer la roue, inspire-toi de ce qui marche déjà. Fais une étude de marché en :

- Analysant les accroches (hooks) 🪝
- Étudiant les appels à l'action (CTA) 📣
- Regardant les histoires des concurrents 🗣️

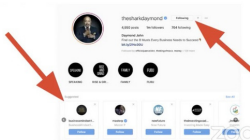
Qu'est-ce qui retient l'attention de leur audience ? Note ce qu'ils postent sur les réseaux sociaux et quand. Identifie les tendances dans leur stratégie de contenu 📊.

Pour observer tes concurrents incognito, crée un compte Instagram séparé 🧑.

Regarde ce que font ceux qui ont déjà une longueur d'avance. Analyse leur parcours, leurs offres et le contenu qui touche leur audience 📍.

Inspire-toi de leur succès et ajoute ta propre touche. Une bonne préparation évite les mauvaises surprises plus tard 📅.

Ensuite, travaille sur ta bio pour que les gens comprennent clairement ce que tu proposes et comment tu peux les aider dès qu'ils arrivent sur ton profil ! 📱💬



**Note :** Lorsque tu suis des comptes, Instagram te suggérera des comptes similaires à suivre.

## 👉 Choisir et Optimiser Ton Compte Instagram

Que tu choisisses d'utiliser ton compte Instagram actuel ou d'en créer un nouveau, voici deux étapes essentielles à suivre :

1. **Rendre ton compte PUBLIC** : Pour que les gens puissent te trouver facilement et que ton business puisse réellement se développer 🌟.
2. **Passer à un compte PROFESSIONNEL** : Instagram propose deux types de comptes pro : Business et Creator. Je te recommande le compte Creator pour ses fonctionnalités supplémentaires 🚀.

## ÉTAPE 2 : **Préparer ton profil et ta bio**

C'est le moment de créer une bio accrocheuse et claire 💡.

### 1. **Ta photo de profil**

- Montre ton VISAGE (ce n'est pas obligatoire, mais ça aide à humaniser ton compte) et sois chaleureux et engageant 😊.
- Si tu as une page à thème, pas besoin de te montrer, mais assure-toi d'avoir une photo de profil facilement reconnaissable 🔍.
- Assure-toi que ta photo se démarque et représente bien ton image de marque 📸.
- Ta photo doit être en rapport avec le thème de ta niche.
- Utilise un arrière-plan uni pour que ta photo ressorte bien ✨.

Il est crucial d'optimiser son profil sur les réseaux sociaux car cela crée une première impression professionnelle, augmente la crédibilité, attire de nouveaux abonnés, améliore la visibilité en ligne et renforce le lien avec l'audience en mettant en valeur ses points forts, sa personnalité et ses valeurs.

## NOMME TON COMPTE

Lorsqu'il s'agira de nommer ta page, tu devras réfléchir à la manière la plus claire et la plus simple de communiquer sur ce que tu proposes à ton public cible.

Si tu démarres une nouvelle page pour TON ENTREPRISE, préfère le nom de ton entreprise ou ton propre nom. Évite de choisir un nom trop restrictif, comme "activités annexes" ou "produits numériques". Tu veux éviter d'avoir à changer de nom en cours de route, et tu ne sais jamais comment ton entreprise pourrait évoluer.

### **PROMPT CHAT GPT POUR TROUVER DES NOMS DE COMPTE**

"Tu vas me donner (nombre de noms générés je te conseille une dizaine) noms de marque en (langue français ou anglais) pour mon nouveau compte Instagram dans le domaine du (ta niche de prédilection), si possible en (nombre de mots dans le nom) en t'adressant à un public de (âge, sexe, objectifs, problématiques, besoins, rêves de ta cible)."

### **N'OUBLIE PAS QUE...**

Tu dois choisir ton propre branding, s'il te plaît ne copie pas le mien ou ceux des autres qui "réussissent" car s'ils réussissent c'est justement parce qu'ils sont uniques. C'est comme ça que tu vas donner vie à ta personnalité et à tes passions donc sois original(e) !

Incarne un personnage qui intrigue suffisamment les gens pour qu'ils restent. Partage de vraies parties de toi-même tout en préservant ton intimité.

## OPTIMISE TA BIOGRAPHIE



### PSEUDO

Bref et spécifique

### PHOTO DE PROFIL

Portrait photo ou logo

### NOM SEO / RECONNAISSABLE

Mots-clés ciblés / Uniques

### DESCRIPTION

Le problème que tu résous ou ce que tu promets

### CALL TO ACTION

Invite tes abonnés à cliquer

### LIEN

Lien de ton site internet / Linktree

### HIGHLIGHTS

Tes stories à la une pertinentes

**RAPPEL :** ta personnalité résume l'ambiance que tu présentes à travers du contenu écrit, qu'il soit statique ou en vidéo.

01 Traits de personnalité et intérêts personnels que tu partages

03 Photo de profil et images mettant en valeur ta marque

02 Ton histoire personnelle, ta vision et tes valeurs pour ta marque

04 Ta façon d'écrire, ton langage et style de communication

☞ Il n'y a pas une seule manière correcte d'écrire une biographie, mais en général, je suis ce format :

## PREMIERE LIGNE

Je recommande de faire de ta première phrase un extrait de qui tu es ou de ta transformation/voyage (afin que les gens puissent se reconnaître un peu en toi !).

### Exemples :

- "Libre grâce à [business]"
- "Enseignante devenue Business Woman"
- "Expert en Revenus Passifs"
- " De Mère au foyer à entrepreneure à succès"

## DEUXIÈME ET TROISIÈME LIGNES

Tes deuxième et troisième lignes peuvent ensuite indiquer **qui tu aides** et **COMMENT** tu les aides (encore une fois, ça devrait aider ton audience cible à s'identifier et à savoir s'ils sont au bon endroit).

### Exemples :

- "Aider les étudiants à créer un revenu passif avec des produits digitaux clé en main".
- "Aider les mamans à quitter leur emploi à temps plein avec des produits numériques clé en main".
- "Vous aide à construire votre propre Business en Ligne".

## QUATRIÈME LIGNE

Ta quatrième ligne doit toujours être un puissant **appel à l'action** ! Tu peux les diriger vers ton guide gratuit en pointant vers le lien de ta boutique OU tu peux susciter une conversation en les incitant à t'envoyer un message privé pour obtenir ce guide gratuit !

Lorsque tu as le choix, **JE RECOMMANDE TOUJOURS** de les encourager à te contacter, car parfois, c'est au cours de ces courtes conversations que se noue la véritable connexion et la confiance !

### Exemple :

- "Envoyez "REVENU" en message privé pour obtenir le guide gratuit"

## ÉTAPE 3 : Mets de la preuve sociale

a. Mentionne le nombre de vies que tu as transformées, ou d'autres points de crédibilité marquants.

b. IG est aussi un moteur de recherche. L'emplacement du nom est mieux utilisé pour indiquer quel type de compte tu es (réfléchis à ce que quelqu'un chercherait pour te trouver).

## 👉 PROMESSE / DÉCLARATION "J'AIDE..." :

### a. 3P:

- i. Personne
- II. Problème
- III. Promesse

**b. Rends évident** le "à qui tu apportes de l'aide"

**c. Inclue ta propre méthode**/processus unique que tu utilises pour obtenir des résultats pour tes clients.

### Formules :

1. J'aide \_\_\_\_\_ (avatar) à \_\_\_\_\_ (résultat) en utilisant \_\_\_\_\_ (méthode)

2. J'aide \_\_\_\_\_ (avatar) à \_\_\_\_\_ (résultat) sans \_\_\_\_\_ (objections)

3. Mes clients obtiennent \_\_\_\_\_ (résultat) en utilisant \_\_\_\_\_ (votre méthode)

4. Je transforme \_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_ (situation actuelle en situation souhaitée)

### Exemples de déclarations "J'aide" :

- J'aide les e-commerçants à atteindre les 100,000€ de CA par mois.
- Je vous aide à développer votre compte instagram jusqu'à 10,000 abonnés en 3 mois.
- J'aide les femmes ambitieuses à perdre 10 à 20 kilos, sans renoncer à leurs plats préférés.

## CTA : CALL TO ACTION

- a. "Envoyez-moi un message privé avec le mot 'PRÊT' pour en savoir plus."
- b. Suscite l'intérêt avec le clic
- c. "Cliquez ci-dessous pour commencer gratuitement."

## CRÉE UNE CONNEXION

Nous avons abordé la création de connexion avec tes vidéos Reels, ainsi qu'avec tes e-mails, mais je souhaite également te proposer quelques idées supplémentaires sur la manière dont tu peux aider tes prospects à te connaître, ainsi que ton produit !

L'un des meilleurs aspects de l'utilisation d'Instagram comme plateforme marketing est à quel point il est facile de créer un sentiment de communauté et de relation.

👉 Les DM, ou messages directs intégrés à l'application, sont l'outil parfait à utiliser pour ça !

**Lorsque tu lances ton contenu gratuit et ton produit digital, une chose que tu peux avoir en place est une courte série de messages privés que tu envoies aux personnes qui demandent tes liens.**

Assure-toi que ces messages privés que tu envoies sont conçus pour **SERVIR** et non seulement pour vendre. Rappelle-toi qu'il s'agit de véritables êtres humains avec lesquels tu discutes, et non pas simplement un moyen pour atteindre un objectif !

**💡 Pour t'aider à trouver des idées, voici quelques exemples de messages privés (DM) que tu peux intégrer dans ta stratégie de suivi :**

Salut \_\_\_\_\_, content(e) que vous sois là ! J'aimerais en savoir plus sur toi et t'aider de n'importe quelle manière possible. Est-ce que quelque chose de mon [nom contenu gratuit] t'a parlé ?

Salut \_\_\_\_\_ ! Je voulais simplement prendre des nouvelles et voir s'il y a quelque chose que je peux faire pour toi !

Bonjour [Prénom], je voulais juste prendre des nouvelles ! Mon [insérer le cadeau gratuit ici] t'a-t-il été utile, ou as-tu des questions auxquelles je peux répondre ?

D'ailleurs, je suis un grand fan de l'automatisation partout où c'est possible, y compris avec les DMs ! J'utilise ManyChat pour envoyer automatiquement mes liens et des DMs de suivi lorsque les gens me contactent avec le mot-clé de mes appels à l'action. Une fois que tu as ton entreprise en marche, c'est un outil qui vaut la peine d'être exploré et expérimenté !

## 👉 CRÉE DES LIENS AVEC LES STORIES

👉 Publier dans tes Stories est un élément de ta stratégie marketing que tu ne veux pas négliger !

Même si tu ne partages pas de nouvelles choses dans tes Stories tous les jours, il te suffit de faire une apparition tous les deux jours avec une mise à jour sur tes ventes, des captures d'écran de messages, ou même un simple aperçu de ta vie quotidienne, c'est un excellent moyen de renforcer la connexion avec ton public.

Si vous n'êtes pas sûr(e) de ce que tu dois partager ou de la manière de structurer tes Stories, commence par observer les Stories d'autres comptes dans le même thème que toi sur Instagram pour voir comment ils les utilisent. 🔍

Une fois que tu commences à publier des Stories qui peuvent être utiles à ton public, tu sauras créer des Moments forts pour ton profil.

💡 Je recommande d'avoir des "Highlights" de Stories à mettre en avant pour des éléments tels que :

- Vos résultats
- Votre histoire/votre pourquoi
- FAQ
- Informations sur votre produit gratuit
- Informations sur votre produit numérique

Tu peux même utiliser Canva pour créer tes propres couvertures de stories à la une avec tes couleurs de marque gratuitement, ou les acheter pour pas cher sur Etsy !

## Chapitre 6 :

### PASSER À L'ACTION

#### 1. Préparer ton lancement

**OUI !** Tu as atteint la phase de lancement, ce qui signifie qu'il est temps de se lancer ! Une fois que tu as confirmé que tes produits, ton Systeme iO, tes flux d'e-mails (facultatif) fonctionnent et sont configurés correctement, tu voudras lancer officiellement ton produit et commencer à le promouvoir sur les réseaux sociaux.

Booste tes ventes avec des astuces amusantes pour ton lancement 🎉

Voici quelques idées sympas pour dynamiser les ventes lors de ton lancement :

#### 1. Pré-lancement excitant :

Lance un court pré-lancement sur Instagram où tu fais des teasers de quelque chose de nouveau et incroyable à venir. Mets en place un compte à rebours ⌚. Invite les gens à t'envoyer un DM pour recevoir ton cadeau (lead magnet) si c'est déjà prêt. Crée de l'engouement !

#### 2. Promotion de lancement spéciale :

Propose une offre de lancement ou un prix spécial. Propose ton produit à un tarif exceptionnel pendant environ une semaine et fais-en la promotion à la fois sur Instagram et par e-mail 📧. N'oublie pas de mettre à jour ces e-mails après la fin de la promo pour retirer les sections mentionnant l'offre !

### 3. Engouement dans tes Stories et publications :

☛ Utilise tes Stories et tes posts pour maintenir l'excitation ! Partage des captures d'écran des nouvelles ventes ou donne des mises à jour sur le déroulement du lancement 📺. Et bien sûr, tu peux continuer à le faire même après la fin du lancement !

Avec ces astuces, tu vas créer une véritable effervescence autour de ton produit et stimuler tes ventes de manière ludique et efficace ✨.

### 4. Promotion de contenu gratuit :

N'oublie pas de promouvoir ton contenu gratuit ! Même si les gens ne sont pas prêts à acheter maintenant, tu peux les ajouter à ta liste en leur offrant ton cadeau gratuit et les accompagner jusqu'à ce qu'ils soient prêts à acheter.

### 5. Partage sur d'autres réseaux :

Partage ce que tu fais sur tes autres réseaux sociaux ! Les gens veulent savoir ce que tu fais et comment tu le fais. Cela aide à construire une connexion et à susciter l'intérêt 🌐.

Avec ces idées, tu vas créer une véritable effervescence autour de ton produit et stimuler tes ventes de manière efficace et ludique ✨.

## 2. Promouvoir ton cadeau pour attirer

N'oublie pas de mettre en avant ton cadeau ! 🎁 Même si certains ne sont pas prêts à acheter tout de suite, tu peux les inscrire à ta liste de diffusion en leur offrant quelque chose de gratuit et les garder engagés jusqu'à ce qu'ils soient prêts à passer à l'achat.

Une fois que tu as vérifié que tes produits, ta boutique, tes séquences d'e-mails et ton compte Instagram sont bien en place, il est temps de lancer officiellement ton produit et de le promouvoir.

Stratégie efficace pour le lancement de produit numérique 🚀

### 1. Commence à bâtir ton audience en amont 🧑🏻‍🔧

Beaucoup attendent que leur produit soit prêt avant de se concentrer sur la création d'une audience. Cette approche peut compliquer les choses car tu devras alors créer une audience tout en essayant de vendre.

### 2. Construis ta liste d'abonnés et ta communauté à l'avance 🍷

Ne tarde pas à commencer à rassembler des abonnés à ta newsletter, des followers sur les réseaux sociaux et à bâtir une communauté. Cela peut se faire des jours, voire des mois avant le lancement. Offre de la valeur en partageant du contenu gratuit, en établissant des relations et en te positionnant comme un expert. 😊

### 3. Prépare ton audience pour le Jour J 🚀

Lorsque le moment du lancement arrive, tu auras déjà une audience engagée qui attend avec impatience ton nouveau produit. Tu auras construit la confiance et la crédibilité au fil du temps, ce qui augmente les chances d'achat. 🌱

### 4. Facilite et rentabilise ton lancement 💰

Avec une audience pré-établie, ton lancement sera beaucoup plus simple et plus profitable. Tu pourras toucher immédiatement des acheteurs potentiels plutôt que de partir de zéro.

En suivant ces conseils, tu maximiseras les chances de succès de ton lancement de produits digitaux. 🌟

## LE MOT DE LA FIN

Je suis tellement fière de toi d'être arrivé(e) jusqu'ici ! Beaucoup de gens parlent de ce qu'ils font, mais ils ne joignent pas le geste à la parole ! As-tu une idée de ce que tu viens de faire ? Tu viens d'affirmer que ton temps vaut plus qu'un 9h-17h sans issue. Ta famille vaut plus qu'un week-end de 2 jours. Ta vie vaut la peine d'être VÉCUE ! FÉLICITATIONS !

Je veux que tu te souviennes encore d'une chose. Le succès vient à ceux qui restent cohérents, persévèrent dans les moments difficiles, apprennent et grandissent de leurs erreurs, et gardent un état d'esprit positif !

**PS. TON PASSAGE A L'ACTION EST LE PLUS IMPORTANT !**

*Ko,*