

Passion Building

PRODUITS

DIGITAUX

The Digital Freedom Academy

MENTIONS LÉGALES

Avis de droits d'auteur :

Ce livre électronique est protégé par des droits d'auteur. Tous droits réservés. Aucune partie de ce livre ne peut être reproduite, distribuée ou transmise sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, électronique ou mécanique, y compris la photocopie, l'enregistrement ou tout autre système de stockage et de récupération d'informations, sans l'autorisation préalable de l'auteur, sauf dans les cas prévus par la loi.

Il est strictement interdit de diffuser ce livre électronique gratuitement ou de le copier et de le revendre comme étant le sien. Si vous souhaitez vendre cet ebook, veuillez vous inscrire à notre programme d'affiliation via le lien Telegram ci-dessous. En tant que membre de notre programme d'affiliation, vous recevrez une commission pour chaque vente réalisée grâce à votre lien d'affiliation.

En téléchargeant ou en achetant ce livre électronique, vous acceptez ces conditions et vous engagez à respecter les droits d'auteur de l'auteur.

Lien Telegram pour rejoindre le programme d'affiliation :

REJOINS LE CANAL TELEGRAM POUR PLUS D'INFORMATIONS

Merci de votre compréhension et de votre respect des droits d'auteur.

1 *Introduction*
- Pourquoi j'ai crée ce guide ?
- Change ton rapport à l'argent
- Et si le digital était la solution ?
- Monétiser tes idées en ligne

2 *Les bases pour créer*
- Apprendre à s'aimer
- Valoriser l'imperfection
- La perfection n'existe pas
- La comparaison aux autres

3 *Trouver sa niche*
- Trouver son Ikigai
- On a tous un truc spécial
- Ce que tu aimes
- Ce que les gens veulent

4 *Tes idées digitalisées*
- La technique du hérisson
- Application
- 2 règles importantes

5 *Créer tes produits*
- Les différents formats
- Structurer ton offre
- Créer un titre mémorable
- Personnaliser ton produit
- Construire ton image de vente
- Définir le prix de ton produit

6 *Conclusion*
- Combien ça va me rapporter ?
- Créer et lancer mon business
- Le roadmap à suivre
- Le mot de la fin
- Témoignages
- Remerciements

BIENVENUE

Ce guide a été conçu par la Digital Freedom Academy, la formation numéro 1 en France qui t'apprend à créer, lancer et automatiser ton business dans la vente de produits digitaux !

Notre truc, c'est d'aider les personnes qui veulent sortir de leur routine et se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat en ligne. À travers ce guide, tu vas apprendre comment exploiter tes talents et passions pour les transformer en revenus en ligne.

Avec nos années d'expérience et notre expertise, nous sommes là pour te guider sur le chemin de la réussite et de l'abondance. Alors, prêt(e) à réaliser tes rêves et atteindre tes objectifs ? Let's do this !

THE DIGITAL FREEDOM ACADEMY ©





1 INTRODUCTION

- Pourquoi nous avons crée ce guide ?
- Notre rapport à l'argent
- Et si le digital était la solution ?
- Monétiser tes idées en ligne

Pourquoi nous avons crée ce guide ?

Nous avons conçu ce guide avec une **conviction profonde** que tout le monde devrait pouvoir **vivre de sa passion,** ses compétences, connaissances, expériences et les transformer en source de revenu.

Parce qu'on est nombreux à se sentir un peu **coincées dans notre boulot**, où on a parfois l'impression d'être enfermés. Mais quand tu y **penses**, on met déjà tous les jours notre savoir-faire à la disposition d'une entreprise en échange d'une rémunération.

Si tu es là, c'est que tu te demandes **comment** tu pourrais **générer un revenu en ligne grâce à une expertise** que tu possèdes, ou même **comment monétiser une passion** que tu pensais impossible à rentabiliser !

On est là pour te dire que tu as été conditionné(e) à croire que tu ne peux pas gagner beaucoup d'argent en faisant **quelque chose qui te plaît vraiment.** On pense souvent qu'on doit juste se contenter de ce que l'on a. Et puis on a cette **peur de prendre des décisions pour nous-mêmes** car c'est plus facile de le faire pour les autres. Du coup, on donne notre temps, nos compétences, et nos connaissances aux autres.

NOTRE MISSION

Ce guide vise à ouvrir les portes du monde digital, offrant des **opportunités abordables** pour permettre à chacun de façonner sa vie selon **ses passions**, sans sacrifier son **bien-être**.

Change ton rapport à l'argent

Aujourd'hui, beaucoup de gens se retrouvent **face à un choix difficile** : travailler dur pour simplement survivre et s'en sortir financièrement, ou bien travailler moins pour être heureux, épanoui(e) et profiter pleinement de la vie avec ses proches. Mais honnêtement, **pourquoi devrait-on choisir entre les deux** ?

En 2024, **grâce au digital,** tu peux complètement allier passion, épanouissement et rentabilité **pour vivre la vie dont tu rêves, sans avoir à faire des concessions.**

Avec le digital, il n'y a plus de limites. **Trouver du travail ne dépend plus de ton diplôme**, que tu en aies peu ou beaucoup. En fait, **tout est possible**. Tout se vend, et même les personnes les plus ordinaires peuvent gagner beaucoup et **vivre une vie extraordinaire**.

On a qu'une seule vie à vivre à fond, alors autant en profiter au max ! Chaque jour est une nouvelle page à écrire dans notre histoire perso, alors pourquoi se contenter d'une vie où on survit à peine ? **Opte plutôt pour une vie où chaque journée est remplie de ce que tu aimes** !



L’argent, c’est cool, mais ce n’est pas le but ultime dans la vie. Ce qui compte vraiment, c’est de **passer notre temps à faire des trucs qui nous rendent heureux et nous mettent de bonne humeur** ! Rappelle-toi toujours que la vie, c’est comme une toile : on la peint jour après jour avec nos choix. Alors autant **choisir les couleurs qui nous plaisent, non** ? Car pour beaucoup, la réalité c’est ça :

LA RÉALITÉ

Choisir un métier sous la pression sociale ou les attentes des proches et de la famille, ce qui amène souvent à des **choix professionnels éloignés de nos véritables passions.**

Désalignement entre **valeurs personnelles** et **tâches effectuées** au travail qui conduit à un **manque d’épanouissement**.

La **routine**, le **manque de diversité** dans les tâches, et le sentiment de **ne pas contribuer de manière significative** peut engendrer un **sentiment de vide** et d’insatisfaction.

Les **contraintes financières** peuvent obliger les gens à **choisir des emplois** simplement pour **subvenir à leurs besoins**.

Les **horaires contraignantes** ou des **déplacements constants** peuvent **perturber l’équilibre** entre **vie professionnelle** et vie **personnelles.**

Le **manque de reconnaissance** pour l'effort investi peut entraîner une **baisse de la motivation** et de l'énergie au travail.





IMAGINE SI...

À la place tu puisses te créer **une vie sur-mesure** et sortir d'une ou plusieurs de ces réalités écrasantes dans lesquelles tu t'es retrouvé(e) plus haut.. et que tu puisses gagner ta vie en **faisant ce que tu aimes**.

Développer et créer **un projet qui t'anime**, avec des horaires qui s'adaptent à ton mode de vie et des revenus qui s'accordent avec **tes ambitions** ?

Et si le digital était la solution ?

On est tous d'accord, **les réseaux sociaux font partie intégrante de notre quotidien**, right ? Certains les bashent en disant que ça abrutit les nouvelles générations, mais d'autres les kiffent pour **le fun, l'inspiration, l'éducation et la diversité** qu'ils apportent !

Alors, ici, on va parler du super pouvoir des réseaux sociaux : celui de te permettre de **vivre ta passion à fond** !

Alors là, on est d'accord pour dire qu'il est temps de **balancer toutes ces idées reçues qui nous brident** : "faut avoir des millions d'abonnés pour réussir", "le marché est déjà blindé", "c'est pas un vrai job"... Pfff, que des clichés !

Nous, on te dit que ce qui compte vraiment, c'est **la qualité de ton audience et de ton travail, mais surtout, ton authenticité** ! Alors let's go, on va te montrer comment faire.



Monétisations *en ligne*

1

On minimise les **coûts de production**, (matières premières) & d'**investissement** de départ

2

Pas de **contrainte physique** ni **temporelle** en présentiel, on a une **flexibilité horaire** au top.

3

Offre une **portée mondiale illimitée,** pas de contrainte **géographique**.

REVENUS PASSIFS POSSIBLES : Certains produits digitaux peuvent générer des revenus passifs, ce qui t'offre la possibilité de **gagner de l'argent même en l'absence d'une implication continue**. En bref, tu peux faire du chiffre d'affaire tout en dormant !

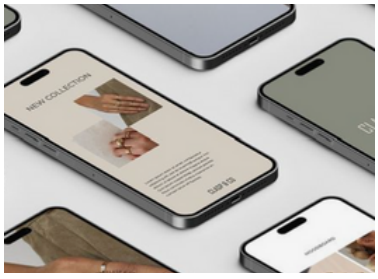
Du sur-mesure..

On a tous et toutes **quelque chose d'unique**, une histoire, un savoir-faire, une passion, un hobbies à partager, quelque chose à **transmettre aux autres**. Et nous pouvons t'apprendre à créer un outil digital autour de ça, à moindre coût, depuis chez toi et le monétiser en ligne.



TES PROPRES PRODUITS

Crée une offre qui te ressemble et **correspond à tes valeurs**, qui répond à un **besoin de ta cible** et surtout qui te fait vibrer.



PLATEFORME DE PAIEMENT

Sois payé(e) directement par tes clients sur ta **plateforme de paiement** seulement quelques jours après tes ventes pour ne **dépendre de personne**.



TON PROPRE PATRON

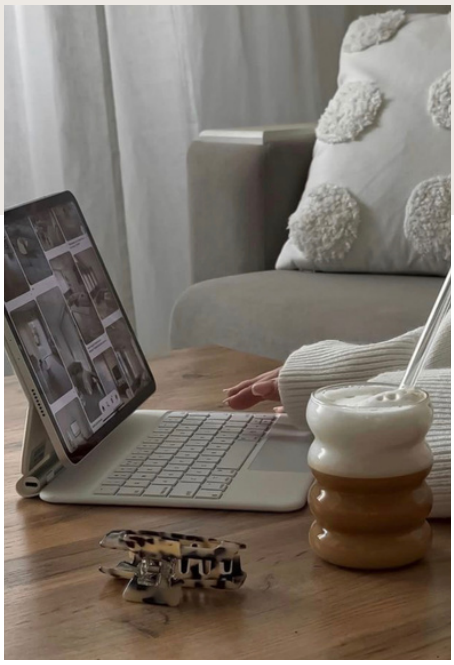
Gère ton business selon tes **propres règles**, comme tu l'entends, en incarnant **ta vision et tes valeurs,** sans supporter un patron ou des partenaires/collègues.



2 LES BASES POUR CRÉER

- Apprécier le chemin parcouru
- La comparaison aux autres
- La perfection n'existe pas

Apprécier le chemin parcouru



Apprendre à apprécier le chemin parcouru est **crucial** pour ton développement personnel et professionnel. Si tu es là, c'est que tu as acquis des connaissances, des compétences, ou peut-être même que tu es en train de découvrir une passion. Tu es **le résultat de tous les choix et expériences** qui t'ont conduit jusqu'à ce point.

Que ce soit à travers ton travail, tes loisirs ou même les petites choses du quotidien, **nous avons tous quelque chose à offrir.** Mais avant de te projeter dans le futur, prends le temps d'apprécier le chemin parcouru et de célébrer chaque étape de ton parcours, surtout dans le monde du marketing digital.

Nous avons été conditionnés par une société axée sur la quête perpétuelle du "**toujours plus**". Il semble toujours y avoir quelqu'un de mieux que nous, ou des occasions ratées qui nous font penser que nous aurions pu mieux faire.

Apprécier le chemin parcouru



Cette mentalité nous sabote, nous empêchant de rêver et nous poussant à diminuer nos attentes, par peur de l'échec.

"Vivre de ma passion ? Moi ? Jamais...
Ma place est derrière un ordinateur..."

“Je suis bonne seulement sur Excel... personne ne s'intéresse à ça...”

“Au moins, toi, tu es bonne dans quelque chose... moi, je ne sais même pas dans quoi je suis bon”

Fais ce test pour évaluer et calculer ton “estime de soi” sur le site de Psychomédia clique ici

Comment lire tes résultats au test clique ici

À force de te dévaloriser, tu étouffes ta créativité et limites ton plein potentiel. Pourtant, **tu as quelque chose d'unique** à offrir au monde, même si tu n'en es pas conscient(e). Des personnes attendent désespérément que tu **t'autorises à t'aimer et à croire en toi** pour leur offrir ta solution à leur problème.

Il est important avant toute chose de **te redonner** une bonne estime de toi-même et de retrouver confiance en toi !

La comparaison aux autres

Quand on développe notre business en ligne, surtout dans le domaine des produits digitaux qu'on a créés avec amour, il est très facile de **tomber dans le piège de la comparaison sur les réseaux sociaux**. Mais tu sais quoi ? Se comparer aux autres, **ça peut vraiment être nocif pour notre bien-être et notre succès.** Parce que chaque entreprise et chaque entrepreneur est unique, avec ses *propres forces et faiblesses*.

En se concentrant sur ce que font les autres, **on perd de vue notre propre vision et nos objectifs**. Ça peut même nous démoraliser et nous faire *douter de nos capacités*. Alors, rappelle-toi que tu es déjà incroyable comme tu es, et que **tu n'as pas besoin de te comparer aux autres pour réussir dans ton business** !



CE QUE TU DOIS FAIRE

- ✔ Te référer à des profils inspirants qui incarnent tes valeurs et ta personnalité
- ✔ T'inspirer plutôt que de vouloir copier, en gardant un esprit créatif et ta propre personnalité
- ✔ Ne pas suivre l'objet brillant car ce qui marche pour quelqu'un ne marche pas forcément pour tout le monde

La perfection *n'existe pas...*

Alors, sois imparfait(e) :

01 FAVORISE L'APPRENTISSAGE

L'imperfection permet d'avoir une mentalité de croissance, où l'on est plus disposé à s'engager dans des opportunités d'amélioration personnelle et pro en apprenant sans cesse.

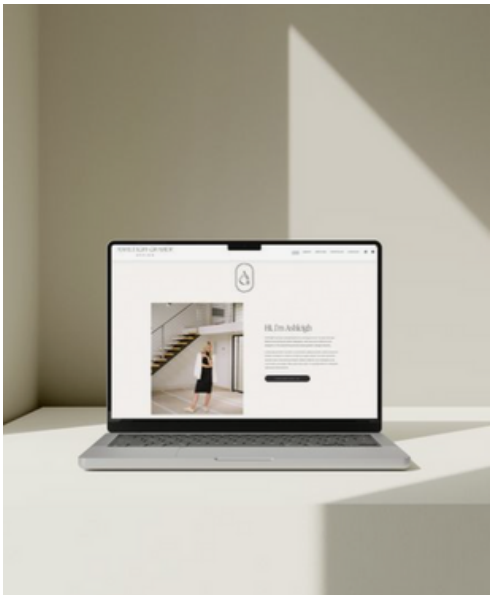
02 STIMULE TA CRÉATIVITÉ

Créé et explore ta créativité sans crainte de l'échec. Prends des risques et pense de manière innovante car l'erreur est normale et elle est là pour te faire évoluer.

03 RESTE UNIQUE

Garde à tout prix ton authenticité car c'est ce qui te rendra unique. Les erreurs sont valorisées car elle permettent d'évoluer, d'écrire notre propre histoire mais aussi de se démarquer.

Il est tout à fait normal de **commencer de zéro** et d'**accepter son imperfection** de départ. La véritable richesse réside dans le fait de reconnaître que **le perfectionnement est un processus continu** et inévitable.



EN BREF

Partir de zéro signifie que l'on a la **liberté de construire** son propre chemin, de découvrir ses **forces et ses faiblesses**, et de se forger une **identité authentique** au fil de l'apprentissage et de l'expérience sur le terrain.

C'est dans les moment d'incertitude que l'on développe **une résilience** qui contribue à **notre authenticité.**

Chaque erreur est une **opportunité d'apprendre**, chaque obstacle est une **étape vers la croissance** personnelle.



3 TROUVER SA NICHE

- Trouver son Ikigai
- On a tous un truc spécial
- Ce que les gens veulent



Trouver son Ikigai

QUI JE SUIS :

- ✔ Ce pour quoi tu es doué(e)
- ✔ Ce que tu aimes
- ✔ Ce dont le monde a besoin
- ✔ Ce pourquoi tu es payé(e)

Maintenant que tu as pris conscience des obstacles personnels qui te bloquaient, tu es prêt(e) à passer à l'action, et cela commence par **trouver ton ikigai**. Connais-tu l'ikigai ? C'est un concept qui vient des Japonais, ça donne tellement **de sens et de joie à notre vie** ! C'est comme le truc qui te motive à te lever le matin avec le sourire ! C'est la fusion entre "la vie" et "ce qui en vaut la peine", genre littéralement, ça veut dire **"ce pour quoi la vie mérite d'être vécue"**. Les Japonais disent qu'on a toutes un ikigai, voire plusieurs, cachés au fond de nous, même si on ne s'en rend pas toujours compte.

POUR ALLER PLUS LOIN AVEC CE LIVRE
CLIQUE ICI



On a tous un truc qui nous rend spécial..



La première étape pour **trouver du sens dans ta vie**, c'est de réveiller ta zone de génie ! C'est là où tu excelles, où tu te sens comme une superstar, où tu sens que tu es doué(e) ! En gros, c'est **ce que tu fais super bien et avec passion**, là où tu te sens dans ton élément total.

Ça peut être **tout ce que les gens t'ont toujours dit que tu faisais à la perfection** : ta confiance en toi, ton sens de l'organisation, ton humour, ta capacité à oser des trucs fous, ou même ta manière incroyable de gérer les kids !

On a toutes **quelque chose de spécial en nous,** dans notre personnalité, nos goûts, nos valeurs, et notre vision du monde. C'est ça qui fait de nous **des êtres uniques** ! Et quand on se lance en ligne, c'est justement cette *authenticité et cette unicité* qui font toute la différence. Imagine, tu peux partager ta passion, tes idées, tes produits ou services, et **attirer des personnes qui vibrent vraiment avec ce que tu proposes**. Ceux qui partagent tes valeurs, qui adorent ton style, et qui sont super intéressés par ce que tu as à offrir...



Ce que les gens veulent



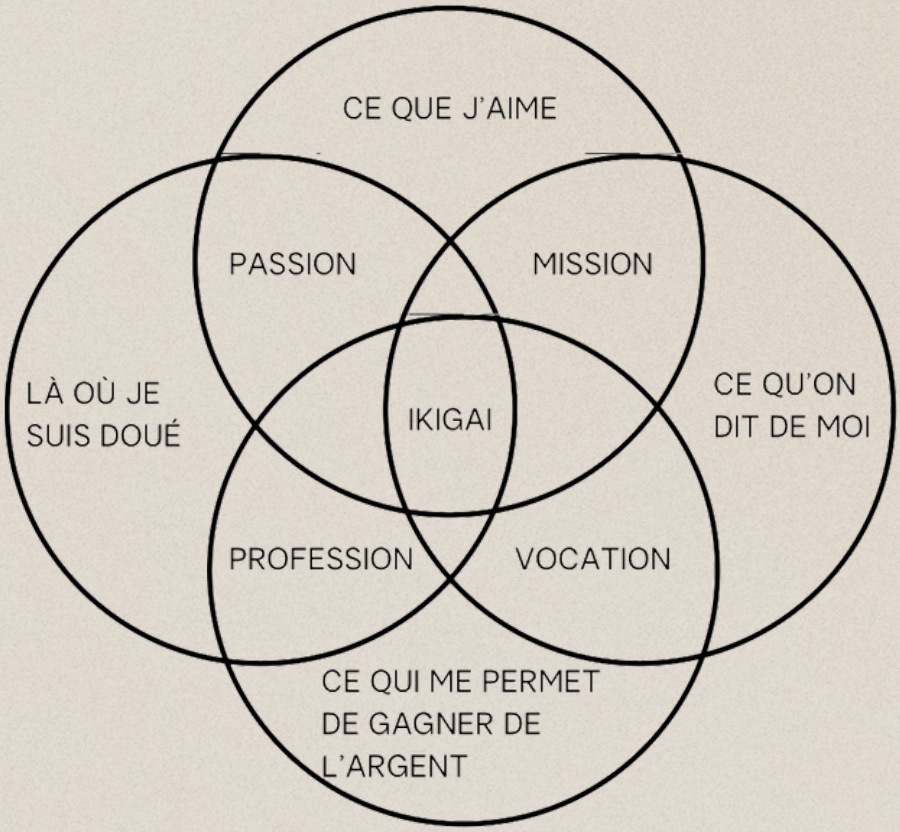
Ce n'est pas parce que tu es **passionné(e) par quelque chose** que les gens vont être prêts à acheter quelque chose. Donc en fonction de la passion que tu vas choisir de monétiser, il y aura de grands **compromis à faire avec toi-même** entre ce qui te passionne et ce que le marché est prêt à te donner en échange de tes compétences dans un domaine.

Disons donc que ma passion c'est la cuisine. Cela me donne **beaucoup de possibilité de créer un business** autour de ça. Mais le problème c'est que comme « manger » est un problème qui se répète des milliards de fois par jours, la concurrence se chiffre en millions si je m'arrête à un problème aussi simple.

Il est nécessaire d'identifier un problème qui se répète pour un nombre important de personnes.

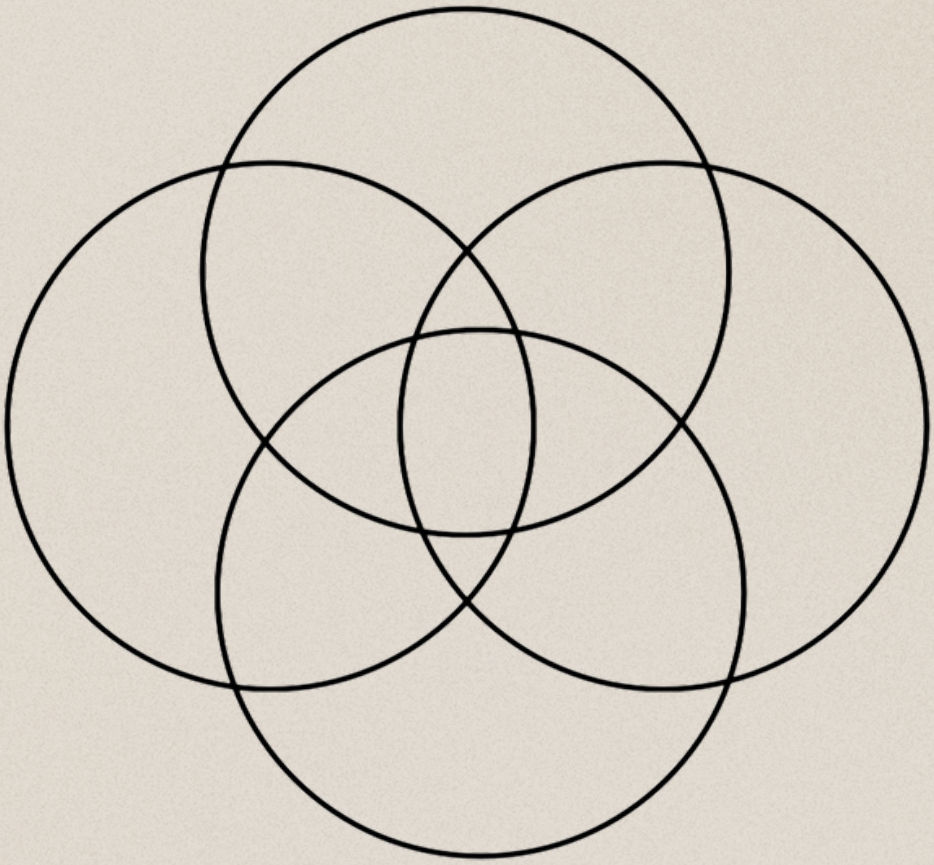
Pour réussir dans un secteur, où le problème principal des gens est de manger, ou "bien manger", la seule solution pour réussir c'est soit d'avoir un budget marketing énorme, soit de se nicher, se spécialiser.

TON IKIGAI



Avant de prendre des notes, **quitte le moment présent** et laisse ton esprit remonter dans le passé, dans ton enfance, dans ton adolescence, à la **recherche de ce qui te passionnait**, ce qui te motivait, ce que tu prenais plaisir à faire pendant ton temps libre et ce pour quoi tu avais **des compétences ou un don**. (lire, écrire, cuisiner, jardiner, dessiner, décorer, bricoler, abimer, chanter, faire de la musique, du sport..)

TON IKIGAI



Essaie ensuite de **te souvenir des bénéfices** que te procuraient ces activités qui te passionnaient. Demande-toi ensuite comment elles étaient accueillies et **considérées dans ton entourage** (famille, amis, école). Dans un deuxième temps, interroge-toi sur **ce qu'elles suscitent encore en toi** (motivation, regrets, indifférence...) et aussi si elles sont présentes ou pas dans ta vie actuelle.

Questions à te poser

CE QUE TU AIMES

- Quelle est l’activité où tu ne vois pas le temps passé ?
- Y a-t-il des sujets, des thèmes ou des domaines qui t'attirent particulièrement ?
- Quels sont les moments de ta vie où tu as ressenti une véritable passion ou un fort intérêt ?
- Quelles sont les compétences que tu aimerais développer davantage par pur plaisir ?
- Si tu avais une journée entière pour toi, sans contraintes, comment la passerais-tu ?
- Quels sont les défis ou les activités qui t'excitent et te poussent à te dépasser ?
- Quand te sens-tu le plus aligné(e) avec toi-même et ton vrai moi ?

Questions à te poser

CE QU'ON DIT DE TOI

- Quelles sont les qualités ou les compétences que les autres admirent le plus en toi ?
- Quels sont les compliments que tu reçois régulièrement de la part de tes proches, de tes amis ou de tes collègues ?
- Pour quelles activités ou tâches les autres viennent-ils souvent te demander de l'aide ou te solliciter ?
- Y a-t-il des moments où les autres t'ont dit que tu rayonnais ou que tu étais dans ton élément ?
- Quels sont les conseils ou les encouragements que tu as reçus de personnes qui te connaissent bien ?
- Est-ce que les autres t'ont déjà dit que tu étais une source d'inspiration ou de soutien pour eux ?
- Quelles sont les situations où tu as eu un impact positif sur la vie de quelqu'un d'autre ?
- Quand les autres viennent te demander conseil, quels sont les domaines dans lesquels ils ont tendance à te solliciter ?

Questions à te poser

CE QUI TE REMUNÈRE

- Quelles sont les compétences ou les talents que tu utilises pour gagner de l'argent actuellement ?
- Quels sont les aspects de ton travail ou de ta carrière actuelle qui te passionnent ou te motivent le plus ?
- Y a-t-il des projets ou des responsabilités spécifiques dans ton travail actuel qui te procurent une grande satisfaction ?
- Quelles sont les valeurs ou les principes que tu aimerais voir reflétés dans ta vie professionnelle ?
- Si tu pouvais choisir n'importe quel métier ou domaine d'activité, quel serait-il, même si l'argent n'était pas un facteur ?
- Quels sont les domaines ou les secteurs d'activité qui t'intéressent le plus sur le plan financier ?
- Quelles sont les opportunités de carrière que tu envisages pour l'avenir et qui te semblent alignées avec tes passions ?
- Comment pourrais-tu combiner tes compétences, tes passions et tes objectifs financiers pour créer une source de revenus satisfaisante ?

Questions à te poser

CE POUR QUOI TU ES DOUÉ(E)

- Quels sont les domaines ou les activités où les autres te disent souvent que tu es exceptionnellement doué(e) ?
- Quelles compétences ou talents naturels te distinguent des autres dans ton entourage ?
- Quand te sens-tu le/la plus confiant(e) et compétent(e) dans ce que tu fais ?
- Quels sont les accomplissements dont tu es le/la plus fier(e) dans ta vie jusqu'à présent ?
- Y a-t-il des activités ou des tâches que tu accomplis avec aisance et qui ne te demandent pas d'effort particulier ?



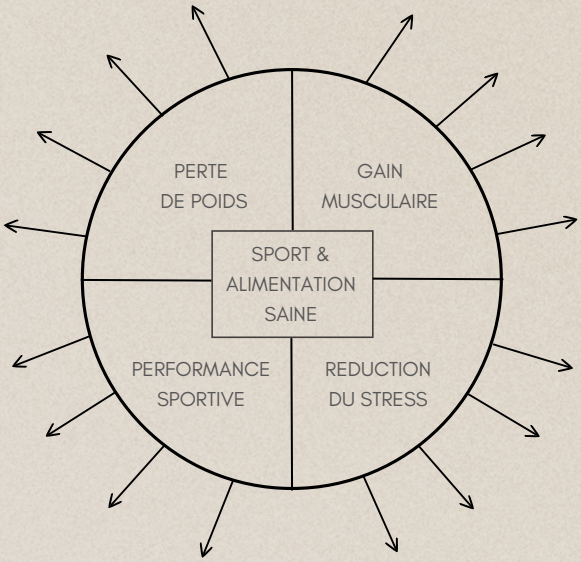
4 TES IDÉES DIGITALISÉES

- La technique du hérisson
- Application
- 2 règles importantes

Tes idées digitalisées

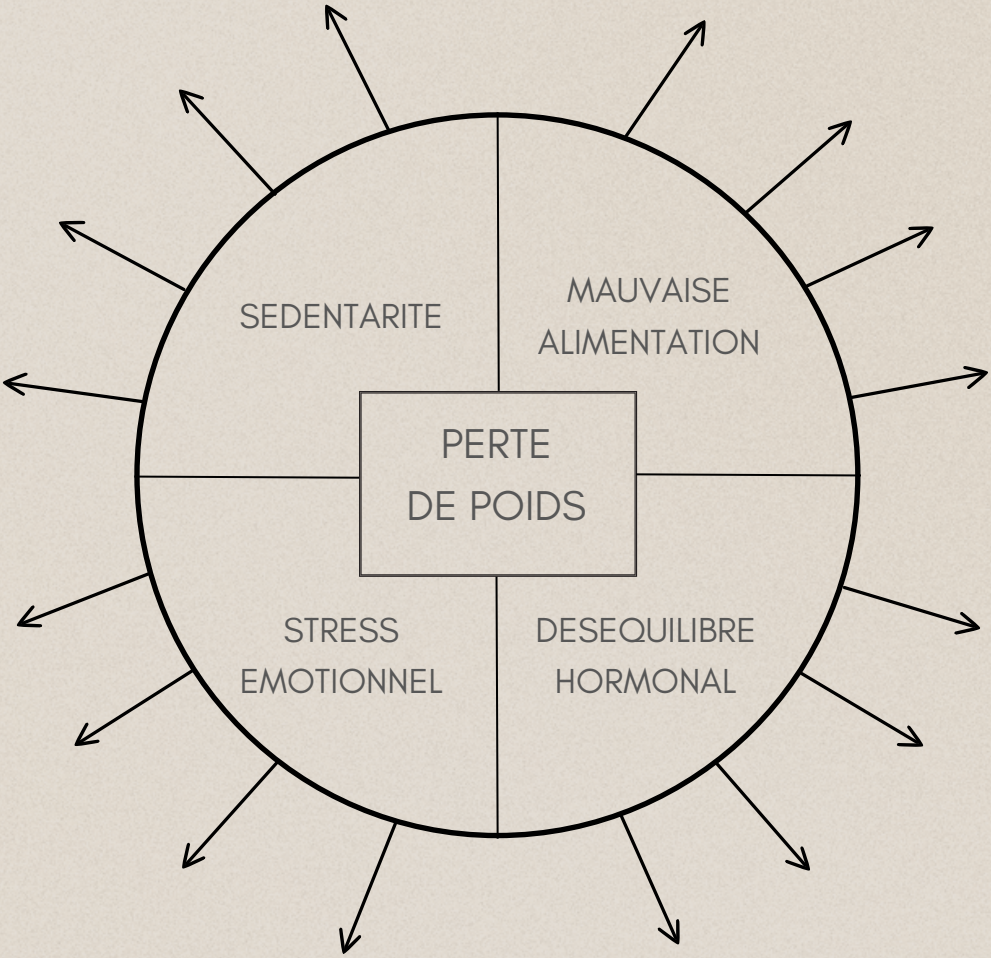
LA TECHNIQUE DU HÉRISSON

Il faut vraiment que tu sois **ultra spécifique** car les gens veulent du contenu qui s'adresse spécifiquement à eux, et qui corresponde le plus possible à leur **situation du moment**, ils ne veulent pas quelque chose de trop général. **La technique du hérisson** tombe à pic, car elle permet de se **nicher**, se spécialiser et **répondre à un besoin** en particulier.



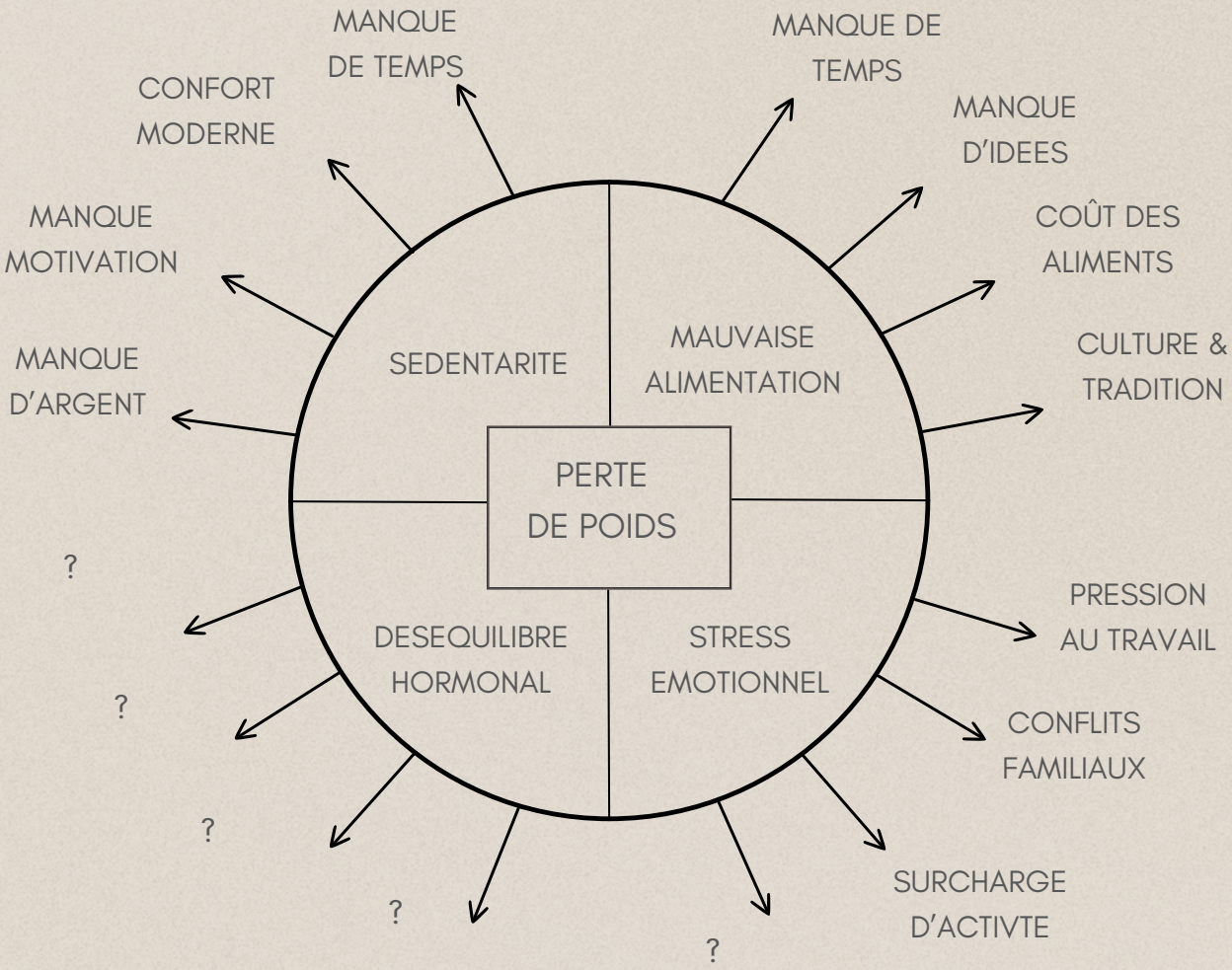
Si ta passion est le **sport & l'alimentation saine**, tu vas pouvoir te nicher dans une **catégorie** en te demandant "*quels sont les objectifs des personnes qui s'intéressent au sport & l'alimentation saine ?*". Tu peux travailler avec ChatGpt en posant littéralement cette question.

Tes idées digitalisées



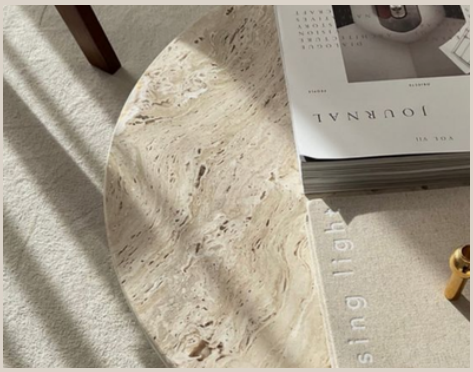
Si tu choisis la **niche** de la perte de poids, on va alors se poser la question *"quels sont les différentes problématiques que rencontrent les gens qui n'arrivent pas à perdre du poids ?"*

Tes idées digitalisées



Si tu choisis la **sous-niche** de la mauvaise alimentation, on va alors se poser la question *"pourquoi les gens ne mangent-ils pas sainement ?" et tu peux en faire de même pour les autres sous-niche pour avoir des idées en réserve.*

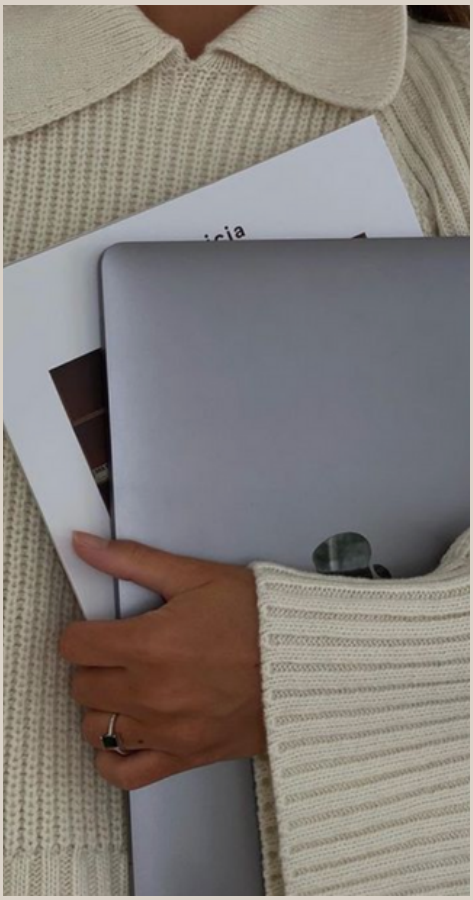
Si tu choisis de te spécialiser dans le **manque de temps**, On va maintenant se demander *"quels produits digitaux on pourrait créer pour aider les gens à manger sainement même s'ils manquent de temps ?"*



1

Planificateur de repas rapides

Un plan détaillé qui permettrait aux utilisateurs de créer rapidement des plans de repas équilibrés pour la semaine en fonction de leurs préférences alimentaires, et de leur emploi du temps chargé.



2

Listes de courses saines

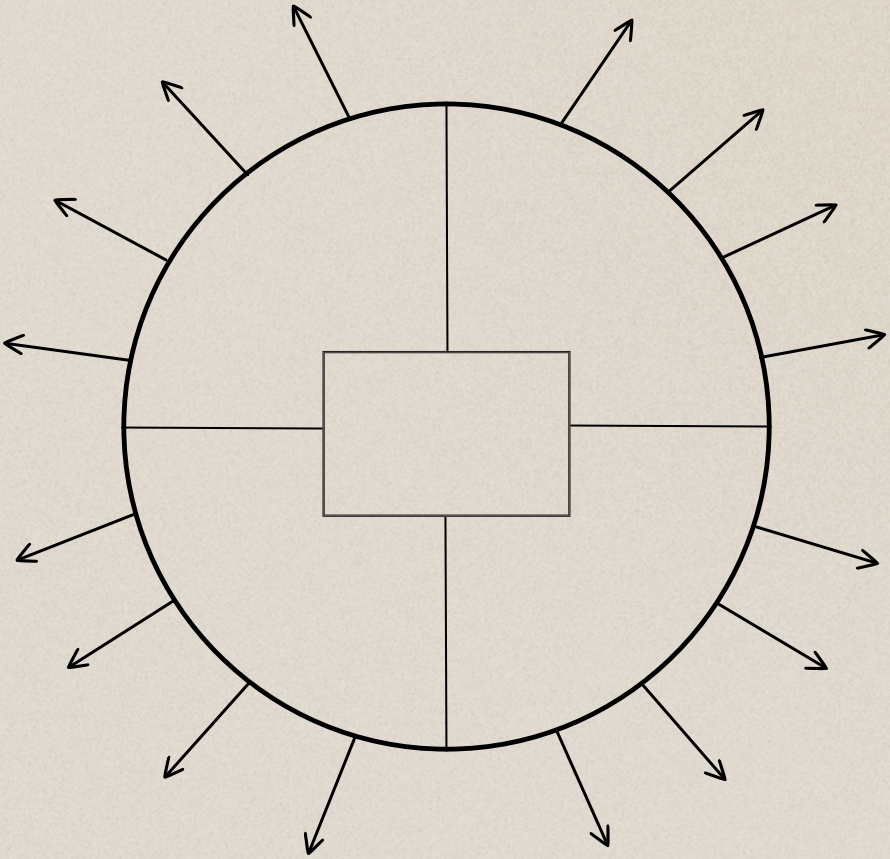
Des listes de courses pour la semaine en fonction du nombres de personnes dans le foyers, des préférences, des régimes ou cultures.

3

Plan organisation batch cooking

Programme détaillé pour faire un max de repas en un minimum de temps avec ustensiles utilisés, fiches produits, fiches recettes, timer etc...

Tes idées digitalisées



C'EST TON TOUR !



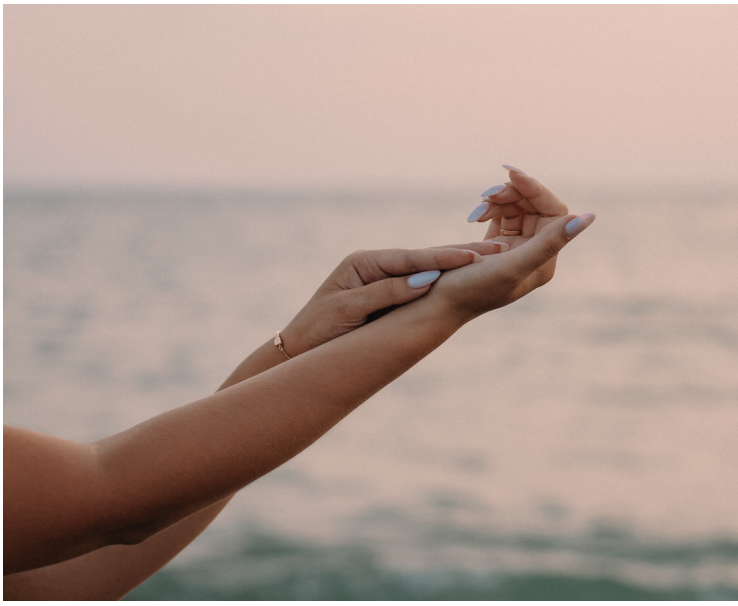
2 règles importantes

PART ONE

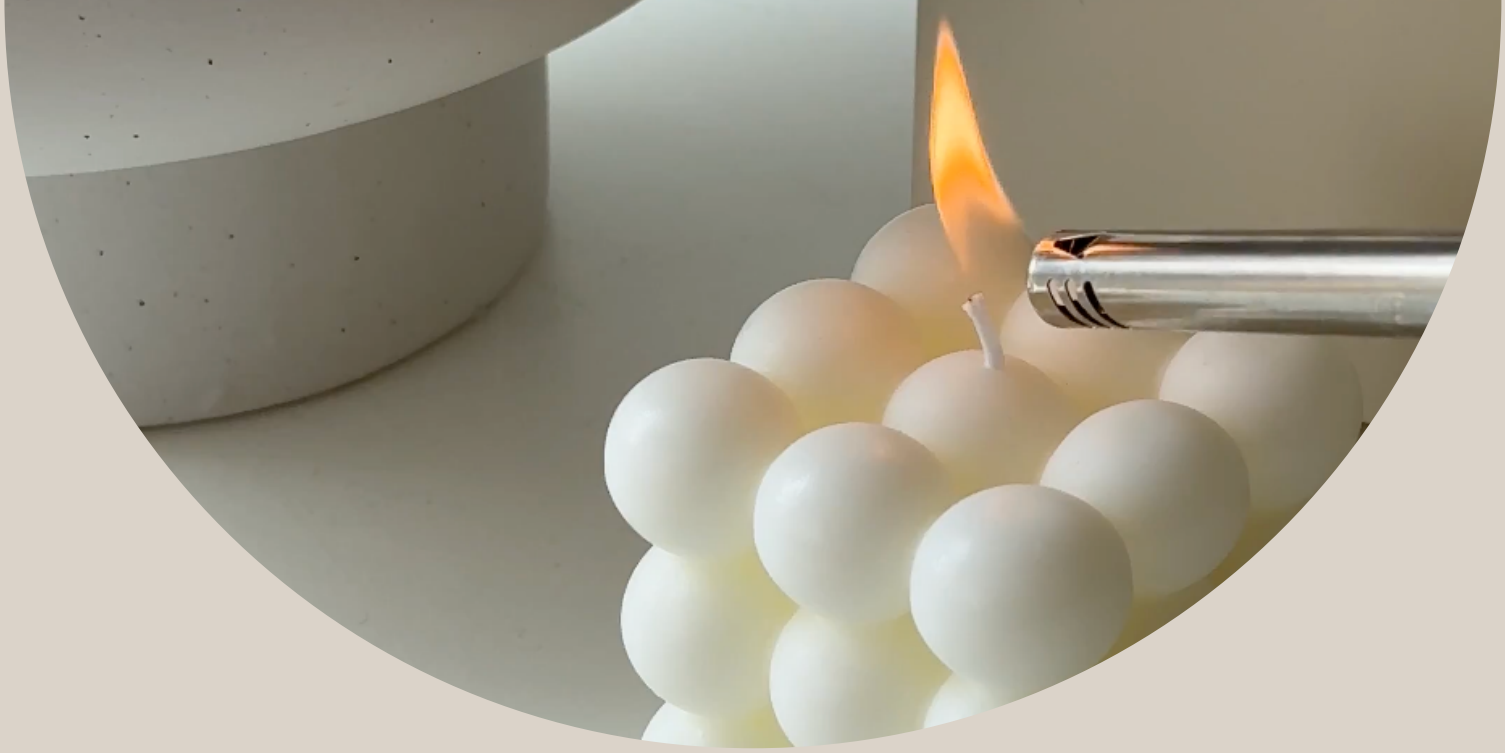
Créer un produit digital pour créer un produit digital ne t'apportera rien, tu dois absolument avoir un **but**, une **mission** en le créant, pour **répondre à un besoin** et pas seulement étaler ta science ou parler simplement de ce qui te plait.

PART TWO

Il est primordial que ton client subisse une **transformation** grâce à ton produit, il doit y avoir un **avant et un après**, une évolution positive et l'**expérience** que va vivre ton client doit être **mémorable,** c'est pourquoi ton travail doit avoir **un sens et être soigné**.



Trust yourself.



5 CRÉER TES PRODUITS

- Les différents formats
- Structurer ton offre
- Créer un titre mémorable
- Personnaliser ton produit
- Construire ton image de vente
- Définir le prix de ton produit

Explorer les différents formats de Produits Digitaux

Ici, nous allons découvrir les multiples formats qui s'offrent à toi. Que tu rêves de créer un ebook, une formation en ligne interactive, un podcast inspirant ou même une application mobile révolutionnaire, il y a une multitude d'options à explorer !

1 Les ebooks

Les ebooks sont parfaits pour partager des connaissances approfondies sur un sujet spécifique. Ils offrent une grande flexibilité en termes de contenu et sont faciles à distribuer en format numérique. Et ils permettent d'établir instantanément ta crédibilité dans ton domaine d'expertise.

2 Les formations en ligne

Les formations en ligne sont idéales pour fournir un contenu structuré et interactif à tes clients. Elles permettent une expérience d'apprentissage immersive avec des vidéos, des quiz, des exercices pratiques, et bien plus encore. Elles peuvent être facilement mises à jour et adaptées aux besoins changeants de ton public.

3 Podcasts

Les podcasts sont devenus extrêmement populaires pour leur accessibilité et leur facilité de consommation. Ils permettent de créer un lien authentique avec ton audience grâce à des conversations captivantes, des interviews inspirantes et des conseils pertinents. De plus, ils offrent une grande flexibilité en termes de format et de fréquence de publication.

Mais encore...

4

La check-list

C'est un guide essentiel pour assurer le bon déroulement de toutes les étapes de ce que tu promotionnes. Cet outil permet à ton audience de s'organiser et répertorier toutes les taches nécessaires en suivant un processus efficace. Exemple : chek-list des essentiels pour partir en camping.

5

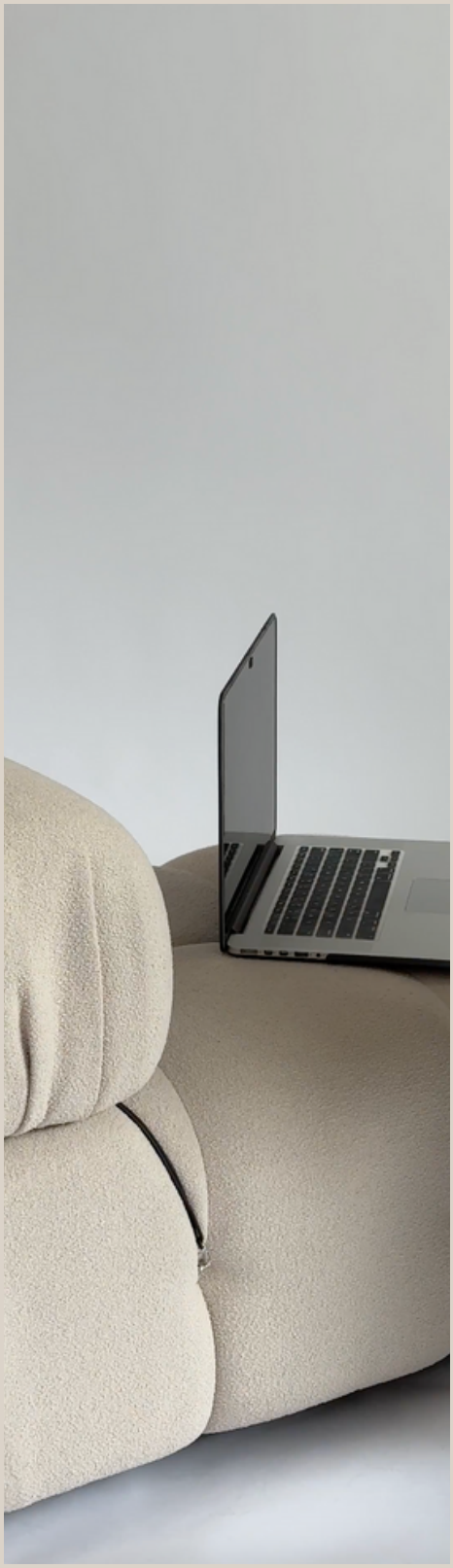
Tracker-feuilles de calcul

Conçu pour aider à suivre et à organiser différentes données et informations pertinentes pour la gestion d'un projet ou d'une activité. Il peut servir à suivre les dépenses, les objectifs, les progrès ou tout autre aspect de la vie professionnelle ou personnelle.

6

Preset-Templates

Ce sont des modèles préconçus et personnalisables destinés à faciliter la création de contenus visuels attractifs et professionnels. Les templates sont conçus pour être utilisés sur Canva (modèles ebook, publication Instagram, stories etc..) et les Preset sont des réglages photo qui permettent de garder une harmonie dans tes visuels.



7

Illustrations

Ces illustrations graphiques prêtes à l'emploi sont conçues pour être utilisées dans divers projets comme des site web, des publications réseaux sociaux, des brochures, présentations, logos etc..

8

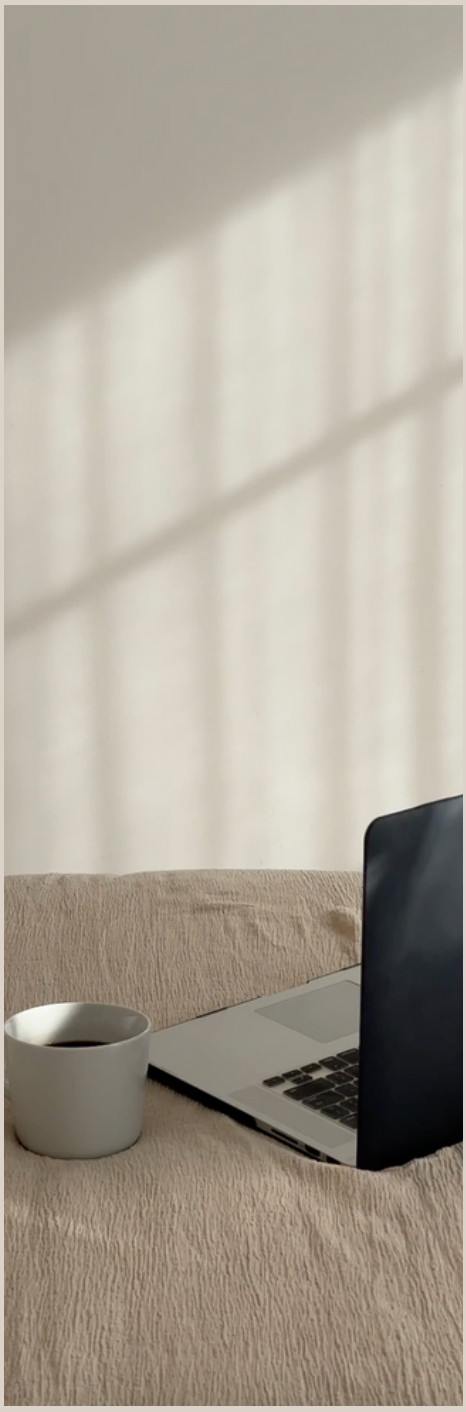
Banques d'images/vidéos

Elles offrent une large sélection de contenus visuels professionnels et de haute qualité pour une utilisation dans divers projets créatifs. Des photographies, illustrations, vidéos, animations etc.. couvrant une grande variété de thème et styles. Aidant ainsi les clients à avoir du support de contenu de qualité déjà prêt.

9

Programmes

Généralement défini par une durée de temps, tel un cours en ligne, un programme de coaching ou un abonnement à une plateforme. Ils sont conçus pour aider les utilisateurs à acquérir de nouvelles compétences, à développer leur entreprise, atteindre leurs objectifs personnels sur une durée déterminée.



10

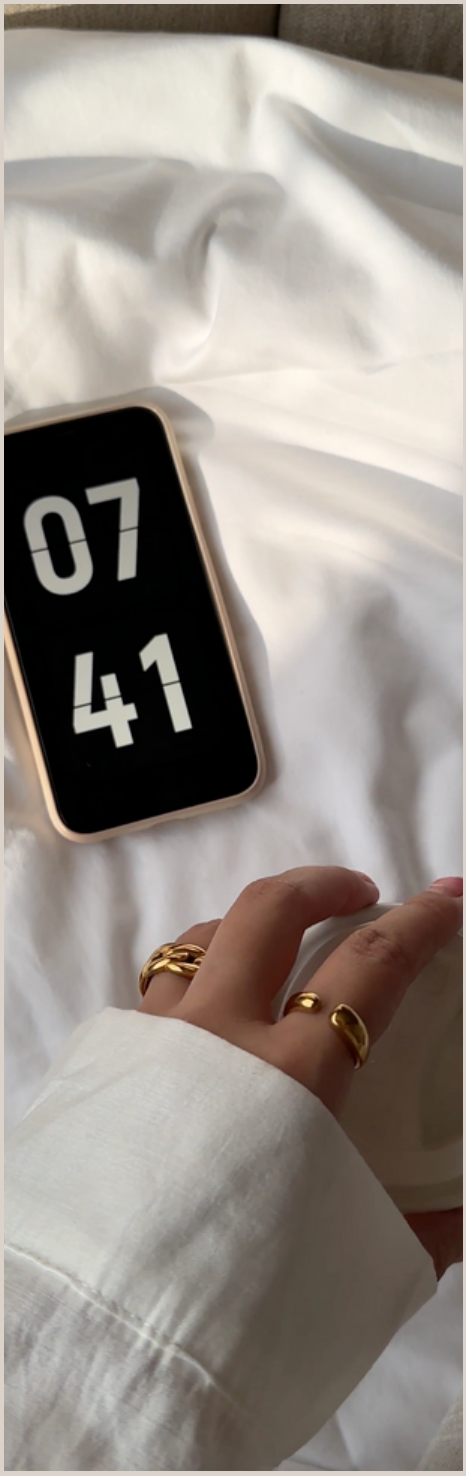
Webinaires

C'est une présentation en ligne interactive qui permet aux participants d'assister à une session de formation, de conférence ou une présentation depuis n'importe où avec une connexion internet. Il peut inclure une présentation visuelle, une démonstration en direct, des discussions interactives et des sessions de questions-réponses.

11

Membership

Offre un accès exclusif à du contenu premium, des ressources, des outils, des formations, ou des avantages spéciaux réservés aux membres. Les membership peuvent être proposés sous forme d'abonnements mensuels, annuels ou à vie et peuvent inclure différents niveau d'accès privilège en fonction du plan choisi.



Ce que tu dois garder à l'esprit...



La création de certains formats de produits digitaux peut être une tâche complexe et exigeante. Par exemple, la production d'une formation en ligne interactive nécessite souvent des compétences techniques avancées dans le domaine du design, du développement web et de la production vidéo. De plus, cela peut demander un investissement en temps considérable pour la planification, la création du contenu et la mise en œuvre des fonctionnalités interactives. Il est essentiel de bien évaluer tes compétences actuelles et de déterminer si tu es prêt(e) à acquérir les compétences nécessaires ou à engager des professionnels pour t'aider dans ce processus.

La création de certains formats de produits digitaux peut également entraîner des coûts financiers significatifs. Par exemple, le développement et la maintenance d'une application mobile nécessitent souvent un investissement financier important pour l'embauche de développeurs, l'achat de logiciels et d'outils spécialisés, ainsi que les frais de promotion et de marketing. De plus, certains formats peuvent impliquer des frais récurrents pour l'hébergement, la distribution de contenu, les mises à jour et le support technique. Il est donc crucial de prendre en compte ces coûts dès le début de ton projet et de planifier ton budget en conséquence pour éviter les surprises financières à long terme.

Choisir le format qui te convient



Avant de te lancer dans la création d'un produit digital, il est essentiel de prendre le temps de **réfléchir à tes objectifs, à ton public cible et à tes propres compétences et ressources**. Pose-toi les questions suivantes pour t'aider à déterminer le format de produit digital qui te convient le mieux :

Réfléchis à la nature de ton contenu et aux besoins de ton public cible. Quel format serait le plus adapté pour transmettre efficacement ton message et répondre aux attentes de ton audience ? Par exemple, si tu envisages de partager des informations détaillées et interactives, une formation en ligne pourrait être la meilleure option. Si tu prévois de divertir et d'inspirer ton public, un podcast pourrait être plus approprié.



Évalue honnêtement tes compétences actuelles et détermine si tu possèdes les connaissances et les compétences nécessaires pour créer le format de produit digital que tu envisages. Si ce n'est pas le cas, es-tu prêt(e) à investir du temps et des efforts pour acquérir ces compétences ou à engager des professionnels pour t'aider dans le processus de création ?

Structurer ton offre

Avant de définir la structure de ton offre, tu dois clarifier l'objectif principal de ton produit digital et le message clé que tu souhaites transmettre à ton public. Que tu cherches à informer, inspirer, divertir ou éduquer, assure-toi que chaque élément de ton produit contribue à atteindre cet objectif et à communiquer ton message de manière efficace.

Organise ton contenu de manière logique et cohérente pour faciliter la compréhension et la navigation de tes clients. Utilise une structure claire et intuitive, en commençant par une introduction engageante, en développant les principaux points ou chapitres de manière progressive, et en concluant avec des conseils pratiques ou des actions à entreprendre.

Pour rendre ton produit digital plus engageant et interactif, envisage d'intégrer des éléments tels que des vidéos, des quiz, des exercices pratiques, des études de cas, des témoignages, des infographies et des liens vers des ressources supplémentaires. Ces éléments contribuent à maintenir l'intérêt de tes clients et à renforcer leur apprentissage.



Assure-toi que ton produit digital offre une valeur ajoutée significative à tes clients. Propose du contenu de qualité, des informations pertinentes, des conseils pratiques et des solutions concrètes à leurs problèmes. Montre-leur que tu comprends leurs besoins et que tu es là pour les aider à atteindre leurs objectifs.

Structure ton contenu de manière logique et cohérente en définissant les grandes sections, les chapitres ou les modules qui constitueront ton produit digital. Assure-toi que chaque section contribue à l'objectif global du produit et à la transformation souhaitée pour tes lecteurs.

Rédige le contenu de ton produit digital en gardant à l'esprit ton public cible et les objectifs que tu veux atteindre. Utilise un langage clair, concis et accessible, et propose des exemples concrets, des études de cas et des anecdotes pour illustrer tes points.

Une fois que tu as rédigé le contenu de ton produit, prends le temps de synthétiser ton message principal. Identifie les points clés que tu veux que tes lecteurs retiennent et formule-les de manière concise et percutante.





Structurer ton offre

Crée un fil rouge à suivre tout au long de ton produit digital en établissant une structure narrative ou un plan d'action progressif. Assure-toi que chaque section ou chapitre s'articule autour de ce fil rouge et contribue à faire avancer ton lecteur vers la transformation souhaitée.

Avant de finaliser ton produit digital, teste-le auprès d'un échantillon de ton public cible pour recueillir des commentaires et des suggestions d'amélioration. Révise ensuite ton contenu en tenant compte de ces retours pour garantir qu'il soit aussi efficace et impactant que possible.

En suivant ces étapes et en investissant du temps et de l'effort dans le développement et la rédaction de ton produit digital, tu pourras créer un contenu puissant et transformateur qui apportera une réelle valeur à tes lecteurs et les guidera vers le changement qu'ils recherchent.



En résumé

Dans la conception d'un ebook ou d'une Masterclass, la structure a une importance cruciale, car elle est le fil conducteur qui guide le lecteur ou le participant à travers une transformation significative.

L'introduction doit captiver en présentant non seulement l'offre, mais en contextualisant également le "pourquoi" derrière sa création, établissant ainsi une connexion émotionnelle.

Le cœur de ton ebook répond à la problématique que tu as choisie de résoudre et l'objectif à atteindre.

Au cours du contenu principal, chaque étape devrait être méticuleusement conçue pour refléter la progression naturelle de la problématique à la solution, personnalisée selon chaque secteur d'activité et chaque défi traité. Chaque étape doit s'enchaîner logiquement, offrant une suite cohérente d'informations et d'exemples concrets pour illustrer la transformation visée.

La conclusion devrait récapituler les enseignements tout en lançant les prospects vers des offres complémentaires, consolidant ainsi l'impact de votre message et l'engagement de votre audience.

Exemple : "Adieu Cellulite : Guide de 30 Jours pour une Peau Lisse"

Section 1 : Comprendre la Cellulite

1 . Présentation : Une courte biographie avec des liens vers des réseaux sociaux.

2. Introduction à la Cellulite : Définition et explication rapide de pourquoi j'ai crée ce ebook. Causes et facteurs aggravants.

3. Impact sur la Confiance en Soi : Sensibilisation à l'aspect émotionnel.

Section 2 : Plan d'Action de 30 Jours

4. Étape 1 : Évaluation de l'Alimentation : Conseils pour une alimentation anti-cellulite.

5. Étape 2 : Routine d'Exercices Ciblés : Exercices spécifiques pour cibler les zones touchées.

6. Étape 3 : Hydratation et Soin de la Peau : Importance de l'hydratation et des soins adaptés.

7. Étape 4 : Techniques de Massage : Massages spécifiques pour améliorer la circulation.

Section 3 : Conseils Pratiques et Astuces

8. Aliments Anti-Cellulite : Liste des aliments favorables.

9. Recettes Santé : Idées de repas sains et délicieux.

10. Rituels Bien-Être Quotidiens : Habitudes pour soutenir la transformation.

Conclusion

11. Récapitulation des Étapes : Un résumé des étapes pour combattre la cellulite.

12. Encouragements Finaux : Motivation pour maintenir les nouvelles habitudes.

13. Invitation à Partager : Encouragement à partager l'e-book.

14. Offre Spéciale : Promo exclusive pour les lecteurs sur la prochaine offre

Ressources Additionnelles (bonus)

13. Liste de Courses : Conseils sur les ingrédients à acheter.

Cette structure offre un guide clair et accessible pour les lecteurs qui cherchent à réduire la cellulite en 30 jours, en combinant conseils pratiques, routines d'exercices et habitudes alimentaires saines. Il a un avant-après !



Créer un titre mémorable

CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE :

✕ Utiliser des mots trop compliqués

Fais attention, ton client doit être capable de comprendre tous les mots de ton produit en fonction de son niveau de conscience (débutant, expérimenté).

✕ Écrire des titres trop longs

Au lieu d'écrire "Le guide qui va t'apprendre à perdre du poids grâce à une alimentation saine" tu vas plutôt écrire, "Adieu tes kilos en trop en 5 étapes". Tu vas vraiment droit au but et avoir de l'impact.

✕ Copier le titre d'un concurrent

Ce n'est pas créatif ni personnalisé et puis c'est un manque de respect vis à vis du travail des autres.

Créer un titre mémorable

CE QU'IL FAUT FAIRE :

✔ Titre facile à comprendre

Les gens doivent savoir immédiatement de quoi il s'agit, il doit être mémorable. Il doit être facile à dire et à transmettre/diffuser.

✔ Bénéfices de ton offre mis en avant

Tu dois susciter l'intérêt en mettant en avant les principaux bénéfices ou résultats que ton client obtiendra (le comment, les chiffres, le temporel).

Exemples : Perdre du poids avec mes recettes healthy, -10kg sans se frustrer, Perdre du poids en 2 mois...

✔ Doit être spécifique

Précise l'objectif ou la cible visée, comme "perdre du poids en 30 jours" ou "guide pour les débutants" par exemple

✔ L'effet de projection

Fais en sorte que le client se projette grâce à ton titre et se retrouve en lui.
Evoque un avant-après " de 0 à 5000 followers..."
Evoque un inconvénient "Perdre du poids sans se priver"



Créer un titre vendeur

LE TITRE MARKETING

Tu peux créer un titre “vendeur” et accrocheur qui sera court, ce n’est pas une obligation mais ça va rappeler ton branding, ton univers, ta marque.

Pour cela tu vas devoir travailler sur ton image de marque (ton style, ton univers), et ton brandvoice (le ton de ta voix, ta façon de t’exprimer)

LE SOUS-TITRE

Il vient compléter le titre marketing, il n’est pas obligatoire mais il vient mettre en avant l’inconvénient évoqué, la cible concernée, ainsi que le brandvoice de ta marque. Tu peux faire voter ton audience pour qu’elle t’aide à trouver le nom de ton offre, tu la construis avec elle.

EXEMPLES :

Apprends à vendre sur les réseaux
Sans montrer ton visage

Ton guide fitness à la maison
Spécial débutants

Devenir souple en 30 jours
Même si tu es raide comme un baton.

Personnaliser ton produit

La personnalisation des modèles est essentielle pour créer une marque authentique et mémorable. En adaptant les modèles préexistants à ton image de marque, tu peux renforcer la reconnaissance de ta marque, établir une connexion émotionnelle avec ton public et différencier ton contenu de celui de tes concurrents.

Avant de commencer à personnaliser tes modèles, prends le temps d'identifier tes éléments de branding clés, tels que ton logo, ta palette de couleurs, ta typographie et tout autre élément visuel qui représente l'identité de ta marque. Ces éléments serviront de guide pour personnaliser tes modèles de manière cohérente et alignée avec ta marque.

Sur Canva, explore les différents modèles disponibles et sélectionne ceux qui correspondent le mieux à tes besoins et à ton style de marque. Que tu crées des eBooks, des présentations, des infographies ou d'autres types de contenu, choisis des modèles qui offrent une base solide à personnaliser selon tes préférences.

Une fois que tu as choisi un modèle, commence par personnaliser les éléments visuels en remplaçant les images, les illustrations et les graphiques par ceux qui reflètent ta marque et ton message. Utilise tes propres images ou des éléments graphiques personnalisés pour renforcer l'authenticité de ton contenu.

N'oublie pas d'intégrer ton brandvoice dans le contenu textuel de tes modèles. Adapte le langage, le ton et le style d'écriture pour refléter la personnalité de ta marque et communiquer de manière cohérente avec ton public cible. Assure-toi que le contenu texte véhicule le message et les valeurs de ta marque de manière claire et convaincante.



Tes templates prêts à être personnalisés

Voici deux modèles à t'approprier avec ton branding pour créer ton premier ebook et ta première masterclass !

LE LIEN DU MODÈLE MASTERCLASS

LE LIEN DU MODÈLE EBOOK

Construire ton image de marque

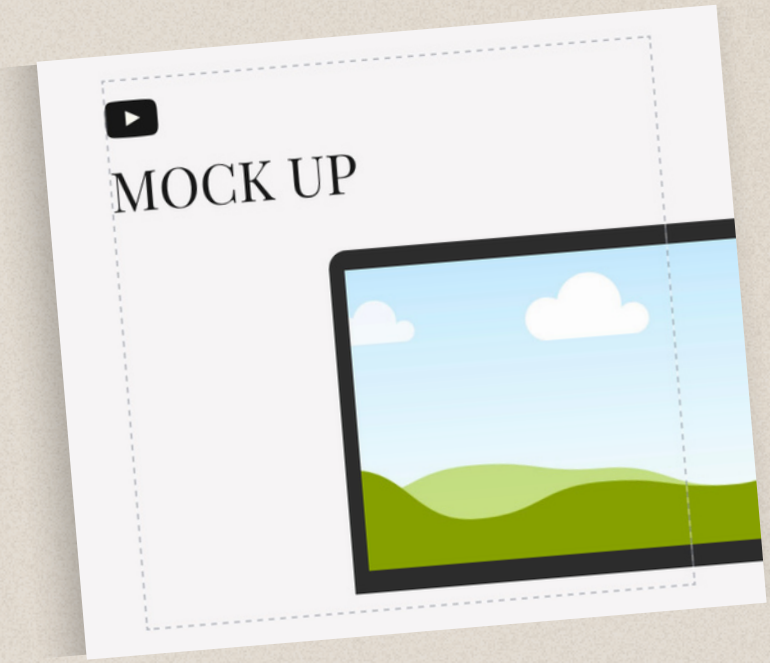
Maintenant nous allons voir **comment rendre ton produit encore plus attrayant en ligne** : les mock-ups. Mais attends, c'est quoi un mock-up ?

Prenons l'exemple de Sarah, une entrepreneure qui a créé une formation en ligne sur la photographie. Pour promouvoir sa formation, elle utilise des mock-ups de tablettes et d'ordinateurs portables pour montrer aux clients potentiels à quoi ressemble le contenu et comment il peut les aider. Elle choisit des mock-ups représentant des situations réalistes où sa formation pourrait être utilisée, comme l'édition de photos dans un café ou en voyage. Une fois les mock-ups créés, Sarah les partage sur ses réseaux sociaux, son site web et dans ses emails marketing pour attirer l'attention de son public cible et leur donner un aperçu attrayant de sa formation en ligne.

Pourquoi est-ce si important ? Eh bien, ça donne à tes clients potentiels une meilleure idée de ce à quoi ressemblera ton produit dans la vraie vie. Ça les aide à se projeter avec ton produit et à imaginer comment il pourrait s'intégrer dans leur vie.

Et devine quoi ? Les mock-ups sont super faciles à créer ! Tu vas pouvoir en trouver sur Canva, ou viens directement utiliser ceux que je t'offre dans la page suivante. Et hop, tu as une superbe image de ton produit prête à être partagée sur les réseaux sociaux.

Donc, la prochaine fois que tu voudras vendre quelque chose en ligne, n'oublie pas d'utiliser un mock-up pour rendre ton produit encore plus attractif et convaincre tes futurs clients. Tu verras, ça fera toute la différence !



Tes mockup prêts à être personnalisés

Voici un modèle à t'approprier avec ton branding pour créer tes mock up et construire ton image de marque !

LE LIEN DU MODÈLE MOCK UP

Fixer tes prix

Lorsque tu te lances dans **la création de produits digitaux**, l'une des décisions les plus importantes que tu auras à prendre est de déterminer **combien tu vas demander à tes clients** pour ton produit. Fixer le bon prix peut faire toute la différence entre le succès et l'échec de ton entreprise. Pour t'aider dans cette démarche, nous allons explorer **trois approches courantes** pour la fixation des prix : la pénétration, l'alignement et l'écrémage.

STRATÉGIE DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Elle consiste à fixer un prix bas pour ton produit digital afin de pénétrer rapidement le marché et de gagner des parts de marché. Cette approche est souvent utilisée lorsque tu veux te positionner comme une option abordable et attirer un large public dès le départ. Elle peut être particulièrement efficace si tu démarres une nouvelle entreprise ou si tu entres sur un marché concurrentiel.

STRATÉGIE D'ALIGNEMENT AU PRIX DU MARCHÉ

Tu fixes ton prix de manière à être en ligne avec les prix de tes concurrents ou avec la valeur perçue de ton produit. Cette approche est idéale lorsque tu proposes un produit qui offre des fonctionnalités similaires à ceux de tes concurrents ou lorsque tu cibles un marché où les clients sont habitués à payer un certain prix pour ce type de produit.

STRATÉGIE DE D'ECREMAGE DU MARCHÉ

Elle consiste à fixer un prix élevé pour ton produit digital afin de maximiser les revenus des clients qui sont prêts à payer plus cher pour un produit de haute qualité ou de grande valeur. Cette approche est souvent utilisée pour les produits haut de gamme ou innovants, où la demande est forte et où il y a peu de concurrents.

En choisissant la bonne stratégie de tarification pour ton produit digital, tu pourras optimiser tes revenus tout en satisfaisant les besoins et les attentes de tes clients. N'oublie pas d'évaluer régulièrement ton prix en fonction de l'évolution du marché et des retours de tes clients pour rester compétitif et rentable.

Comment se décider ?

• **Tout d'abord, tu dois évaluer le marché** des produits digitaux et étudier les prix pratiqués par tes concurrents.

• **Ensuite, tu dois déterminer ton positionnement** par rapport à ces prix : est-ce que tu veux être perçu comme une option abordable ou comme un produit haut de gamme ?

• **Par la suite, il est important de considérer le prix** de tes autres offres et services, en gardant à l'esprit que tes coachings ou services personnalisés devraient être tarifés plus cher, car ils impliquent un échange de temps contre de l'argent.

• **Enfin, n'oublie pas que le prix que tu fixes doit refléter la valeur** perçue de ton produit par tes clients potentiels et être en adéquation avec tes objectifs financiers. En prenant en compte ces différents éléments, tu pourras fixer un prix qui soit à la fois compétitif sur le marché et rentable pour ton entreprise.

Prix de base VS prix de réduction



Lorsque tu **fixes le prix de base** de ton produit digital, il est essentiel de le rendre cohérent avec **la valeur qu'il offre** et avec tes **objectifs financiers**. Ce prix de base doit être juste et compétitif sur le marché, tout en assurant une rentabilité pour ton entreprise.

Ensuite, tu peux envisager d'**appliquer des réductions à certains moments**, comme lors de son lancement ou à des occasions spéciales. Cependant, il est crucial de veiller à ce que ces réductions restent **rentables pour toi**. En d'autres termes, même avec réduction, le prix de vente doit encore te permettre de réaliser un revenu satisfaisant.

Enfin, le prix de lancement est une **opportunité unique d'attirer tes premiers clients**. Il s'agit d'un prix promotionnel qui ne sera proposé qu'**une seule fois et qui marque le début de ton offre** sur le marché. Une fois cette période de lancement terminée, le prix reviendra à son niveau normal, ce qui rend l'offre de lancement d'autant plus attrayante pour tes prospects.

Prix moyens :

- Ebook entre 15€ et 55€
- Masterclass entre 50€ et 300€
- Formation entre 100€ et 1000€
- Chekclist entre 10€ et 20€
- Templates entre 10€ et 50€
- Preset entre 5€ et 30€

Ces prix peuvent varier en fonction de la valeur perçue, la concurrence, le nombre de pages, etc..



6 CONCLUSION

- Combien ça va me rapporter ?
- Créer & lancer mon business
- Le roadmap à suivre
- Le mot de la fin
- Témoignages
- Remerciement

Combien cela va me rapporter ?

En créant des **offres cohérentes**, de qualité et qui se complètent, tu peux littéralement **fidéliser** et reconduire tes clients satisfaits sur tes **différentes offres**, gérer ton système pour que tes clients passent à l'acte d'achat sans ton intervention continue, et **générer des revenus** comme ceux ci-dessous.

Listes de courses à 10€	Tu en vends seulement 2 par jour pendant 30 jours tu récoltes	600€
Guide de repas batch-cooking 37€	Tu en vends seulement 2 par jour pendant 30 jours tu récoltes	2220€
Mini formation e-learning 87€	Tu en vends seulement 1 par jour pendant 30 jours tu récoltes	2610€

Comment créer & lancer ton BUSINESS DIGITAL

Maintenant, **tu as deux options**, tu peux créer ton propre e-book en un clin d'œil ! Finir de bidouiller sur Internet, de chercher des idées partout et d'essayer des trucs au hasard. C'est souvent ce que beaucoup de gens font, **ils se lancent sans filet**, vendent **quelques exemplaires à leurs proches**, mais finissent par se décourager quand ça ne décolle pas...

Mais devine quoi ? **Il y a une autre option**, beaucoup plus *efficace et rentable* ! Tu peux directement opter pour **la méthode qui marche**. Celle qui t'évite les galères et *te guide droit vers le succès*. Comment ? En te formant et en utilisant un process qui a été testé et approuvé, non seulement par nous-même, mais aussi par tous nos élèves ! C'est un peu comme si **tu laissais un GPS te guider jusqu'à ta destination**. Franchement, entre les deux options, la deuxième te fait gagner du temps, de l'énergie et surtout, de l'argent. Alors, prêt(e) à choisir la voie du succès ?





Voici la
roadmap

qui va te permettre de **créer des offres irrésistibles,** de savoir **les lancer sur les réseaux** sociaux et d'**automatiser ton business** pour gagner en temps et en argent.

ONE

Mindset solide

Adopter ce genre de mindset, ça booste ton apprentissage continu, ta résilience face aux défis et ta volonté d'évoluer. C'est cette mentalité dynamique qui te permet de voir les défis comme des opportunités, d'apprendre de tes échecs et de continuer à avancer vers le succès dans le monde digital.

TWO

Definir ton branding

Le branding, c'est ce qui rend l'identité de ton entreprise unique et crée un lien mémorable avec ton public cible. C'est grâce à ça que tu peux transmettre tes valeurs, ton histoire et la qualité de tes produits. En ayant un branding cohérent, tu renforces la confiance, favorises la reconnaissance de ta marque et te démarques dans un marché qui bouge sans cesse.

THREE

Créer tes offres

Savoir se former, ce n'est pas juste maîtriser des logiciels et des outils techniques, c'est bien plus que ça ! C'est aussi comprendre la structure et la cohérence de ce que tu proposes. Cela te permet d'utiliser efficacement les outils en ligne tout en créant une offre qui a du sens. Savoir structurer ton contenu, le présenter de manière attractive et le rendre irrésistible pour ton audience, c'est super important pour maximiser l'impact de tes produits digitaux sur le marché en ligne.

FOUR

Savoir vendre en ligne

Savoir manier les stratégies de marketing en ligne, comme le référencement, les réseaux sociaux et la pub, c'est pas juste pour attirer l'attention sur tes produits. C'est aussi pour construire une relation solide avec ton public. En intégrant ces techniques dans ta stratégie globale, tu mets toutes les chances de ton côté pour réussir !

FIVE

Tunnels de vente

Les tunnels de vente, c'est magique ! Ils te permettent de guider tes clients tout en douceur à travers le processus d'achat. C'est comme créer un parcours hyper stratégique pour tes clients, en les reliant de manière fluide à toutes tes offres. Du premier clic jusqu'à l'achat final, le tunnel de vente assure une expérience utilisateur topissime, convaincante et cohérente. C'est l'occasion parfaite pour leur envoyer des infos utiles (hello les emails !), leur montrer la valeur de tes produits, et les fidéliser pour de bon.

SIX

Campagne d'emails

Les emails bien pensés, c'est la clé pour rester en contact direct avec ton audience, partager des contenus qui les intéressent, et les tenir au courant de toutes tes offres. En créant une connexion perso avec tes destinataires, tu peux vraiment influencer leur décision d'achat de manière positive. Et le top du top ? Les campagnes d'emails te permettent de vendre sans même intervenir directement ! En envoyant des offres ciblées et en gardant l'engagement au top, tu fais des ventes même pendant ton temps libre.

SEVEN

Plateforme de paiment

Avec ces plateformes, tu peux mettre en place des systèmes de paiement directement sur ton site, et c'est hyper facile et rapide ! Comme ça, tes clients peuvent avoir une expérience d'achat super fluide et transparente. Le top c'est que ça se fait sans frais initiaux, et la vérification ne prend que quelques jours. En éliminant les intermédiaires, tu reçois les paiements directement de tes clients, ce qui booste l'efficacité et la rentabilité de ton business.

EIGHT

Strategie de contenu

Savoir créer du contenu de qualité, spécialement pour ta cible, c'est très important pour attirer des clients sur les réseaux sociaux. En offrant un vrai plus à travers tes publications, tu crées un lien authentique avec ton audience. Et quand ton contenu répond vraiment à leurs besoins et à leurs intérêts, c'est magique ! Ça les attire naturellement vers toi comme un aimant, et hop, le tour est joué, ils sont dans ton système automatisé.

LE MOT DE LA FIN

Une fois ta **passion transformée en idées** de produits digitaux il faut nécessairement passer par la case VENTE pour que cela aie du sens. Car **sans vente, il n'y a pas d'argent** et sans argent ton projet est vain. La vente sur les réseaux sociaux est une réelle opportunité, mais elle exige un ensemble de **compétences**, un travail de **qualité**, des **offres irrésistibles**, et un **système de conversion** bien élaboré pour maximiser le temps investi et les résultats obtenus.

C'est précisément pour **partager ces connaissances** et simplifier ce processus que nous avons créé la Digital Freedom Academy. En dévoilant **le seul processus à suivre pour créer, lancer, et développer** un business prospère axé sur les produits digitaux.





The Digital Freedom Academy

La seule plate-forme qui te donne le **process** pour **créer lancer, et développer** un business autour de tes propres produits digitaux et te **créer une vie sur-mesure**.

CE QUE TU AURAS :

- ✔ **Accès à vie à ta plate-forme de formation** en e-Learning (création de ton offre, stratégie de contenu, automatisation, travailler ton mindset...)
- ✔ **Une communauté d'entrepreneurs** pour échanger, poser des questions avec un Zoom mensuel en live pour ne jamais être seul(e).
- ✔ **Droit de revente** de cette même formation pour la revendre et gagner 100 % des profits

TA FORMATION POUR
597 € au lieu de ~~1500€~~

Ou en 3x pour
199 € / mois
pendant 3 mois

RECONTACTE-MOI POUR INTÉGRER LE PROGRAMME

Ce n'est pas nous qui le disons *mais eux !*

Hello ✨
J'ai terminé la mise en place de mon tunnel de vente, mon nom de domaine est activé sur toutes les plateformes, la campagne email est presque prête... Tout ça en 1 semaine de travail acharné ! Je suis super contente du chemin effectué alors que je n'y connaissais rien... Et comme vous le savez déjà, j'ai réalisé ma premiere vente ce weekend. GRATITUDE 🙏
Je ne cesserais de le dire cette formation vaut de l'OR !!!

J'aurais adoré avoir commencer mon aventure digital avec la Digital Freedom Academy !! Les gens réalisent pas qu'aujourd'hui être réellement formé, avoir un business automatisé et pouvoir se faire 100% de profit en ligne sur un produit qu'ils ont même pas besoin de créer juste DINGUE! 🪂

Meuf on se tué a vendre des choses pour 20/50% de commission en ligne en courant derrière les gens. 🤣🤣🤣Quelle évolution.

La c'est tout le contraire c'est fou! Les modules sont TOP, vraiment.

Let's go to the moon 🚀🚀

Après 2 formations à plus de 2000€ en marketing digital et closing, après de nombreuses déceptions, j'ai décidé de me laisser une dernière chance en investissant dans le MRR. Ce cours est une pépite, j'ai appris bien plus que toutes mes formations réunies, j'y vois plus clair, je me sens en confiance et surtout il est accessible à toutes les bourses et en constante évolution. Je ne peux que le recommander à toute personne qui souhaite démarrer dans le digital ou qui souhaite développer ses compétences!!!

Hello, je vous fais un petit , grand retour ! Je me suis formée +++ pendant 3 semaines , la formation est vraiment incroyable , j'ai mis en place tunnel de vente, email-marketing ! J'ai lancé mon compte instagram il y a 17 jours , en suivant tous les conseils .... J'ai vendu des le premier jours 🥹🤩 , j'ai généré en 17 jours 2602€ et je continue ce mois incroyable ! Alors merci la DFA , je crois que de se former +++ c'est juste la clef !
Belle réussite à tous 🫶✨✨✨✨💣💣💣💣💣💣

En ce qui concerne mes résultats : Dès mon deuxième jour d'entrée en formation j'ai pu me générer 597€ grâce à la méthode MRR qui nous permet d'avoir un produit digital offert à vendre et qui fonctionne bien.

Je me demande comment j'ai fais pour vendre sans tunnel de vente avant, ca change la vie ce truc !! Tout est automatisé, je perdais tellement de temps à contacter les gens ou faire des appels 😂

J'ai déjà fais 3 en deux semaines, donc 1 800€ ! Mais WHAT 🥹 autant te dire que je n'avais jamais gagner autant dans mon MLM.

Trop contente vraiment et hâte pour la suite, tout ça fais sens !

Et le module Mindset & Growth-canon aussi !!

Passe une belle journée ✨ on s'appelle en fin de semaine si tu as un moment.

*MRR : DROIT DE REVENTE DE LA FORMATION AVEC 100% DE PROFIT

Ce n'est pas nous qui le disons *mais eux !*

Je tenais à partager mon témoignage suite à la formation de The Digital FreedomAcademy. Au départ, je me sentais un peu perdue, ne sachant pas vraiment quelle direction prendre. J'étais impliquée dans le MLM, mais je n'étais pas pleinement alignée avec le produit que je promouvais, car il s'agissait de produits de beauté que je n'utilisais même pas moi-même. Cela m'a fait ressentir un manque d'authenticité dans mes recommandations.

Cependant, grâce à la formation, j'ai enfin trouvé ma voie. J'ai réalisé que ma véritable vocation était d'aider des personnes qui sont dans la même situation que moi, perdues et incertaines quant à leur chemin et la mise en place d'un business en ligne.

Cette formation m'a permis de comprendre ce qu'est un persona, et j'ai pu m'identifier à une catégorie de persona qui a complètement transformé ma perspective sur mon avenir.

Je tiens à te remercier sincèrement pour tout le travail que tu as investi dans cette formation. Grâce à elle, je peux maint

❤️

maintenant avancer avec confiance dans ce que je fais, sachant que je suis enfin en accord avec ma véritable passion. Ton enseignement a été une révélation, et je suis impatiente de poursuivre cette nouvelle aventure.

Avec gratitude,
Claire

❤️

super! J'ai fais ma première vente dès la première semaine, je n'ai même pas encore eu le temps de tout appliquer que ça fonctionne déjà, ça fait du bien de trouver une vraie bonne formation qui t'apprends réellement à générer des revenus 👍
Et comme on dit, quand on est convaincu du produit c'est quand même plus facile de le vendre 🔥

Yeaah j'ai trop hâte je crée mon système de paiement car j'ai déjà 4 personnes de mon équipe intéressées pour avoir la formation j'en reviens pas 🥹

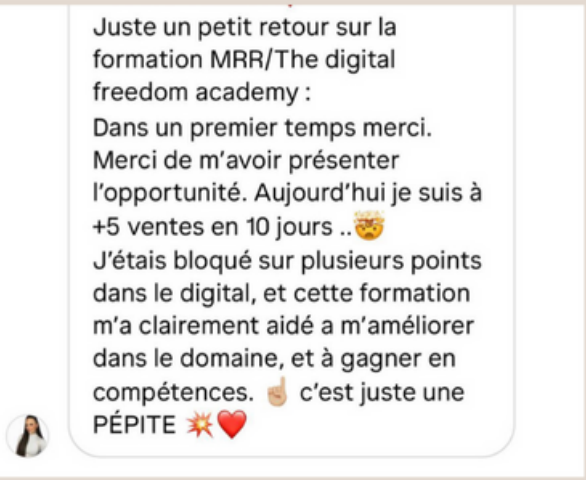
Depuis que j'ai crée mon tunnel de vente et que je suis les videos pour créer du contenu attractif j'ai beaucoup plus de demande pour mes services après un mois je vois déjà l'évolution merci Ornella de m'avoir parlé de ta plateforme 🙏

+2 ventes de personnes qui n'avaient pas de CPF et grâce à mon tunnel de vente je n'ai même pas eu besoin de passer d'appel elles étaient chaud patate et rassurées 😀 je vais m'y mettre plus sérieusement car me peu que je fais me rapporte déjà alors imagine si je bosse plus ????

Pauline
Jan 24 • Témoignages/ Résultats

10 k 🥳

Salut la team, je voulais partager mes résultats pour vous encourager ! J'ai réussi à générer + 10k de chiffre d'affaires au cours des deux derniers mois depuis que je me suis lancée en novembre. Je suis super contente ! Avec une expérience préalable dans le digital, je veux encourager les nouveaux à persévérer, car ça prend du temps au début, mais les efforts finissent toujours par payer. J'ai débuté avec un 35h et maintenant je vis pleinement de mon activité. ☺️



Kristel

moi, c'est kristel je me suis lancée dans le digital car dans mon ancienne vie j'etais comme prisonniere je travaillais dans la restauration, je n'avais pas de vie. Du coup par manque de compétences, j'ai opté pour le mlm mais je n'arrivais pas a gagner suffisament, je sentais qu'il me manquait toujours quelque chose et ca me prenais trop de temps. c'est en voulais me professionaliser que j'ai découvert la DFA, c'etait la formation que je cherchais depuis le debut, j'ai réussit a faire des trucs que j'aimais je n'aurais pensé, j'ai enfin un business aligné avec mes valeurs

Julia
1d ago • Témoignages/ Résultats

Formation au top ✨.

Je suis tellement ravie et contente d'avoir rejoint cette formation... qui est pour moi celle qui me correspond le mieux , autant niveau perso que pro. Elle donne cette possibilité d'être soi même , partage tout ce que l'on veux!! J'ai bien avancé dans la formation , j'ai hâte de crée , j'ai pleins d'idées en tête !! ☺️ Franchement n'hésitez pas une seconde , si vous aspirez à une nouvelle ère ...😍

Marine

Hello ma petite victoire c'est d'être enfin ici. Avoir un outil qui me correspond à 100% pour aller chercher ma liberté financière mais surtout temporelle pour passer du temps de qualité avec ma famille. Merci à Emma de m'avoir parler de cette opportunité incroyable !

Anais

Coucou la team !
Je voulais faire un petit retour sur la formation. J'ai commencé fin janvier et je me rend compte que j'ai tellement évolué sur le plan pro et perso ! Je suis trop contente de ce que j'arrive à mettre en place, ça m'a remortivé et je suis plus inspirée 🤗
Alors MERCI pour votre travail et votre bienveillance 🫶🏻
Bonne soirée !



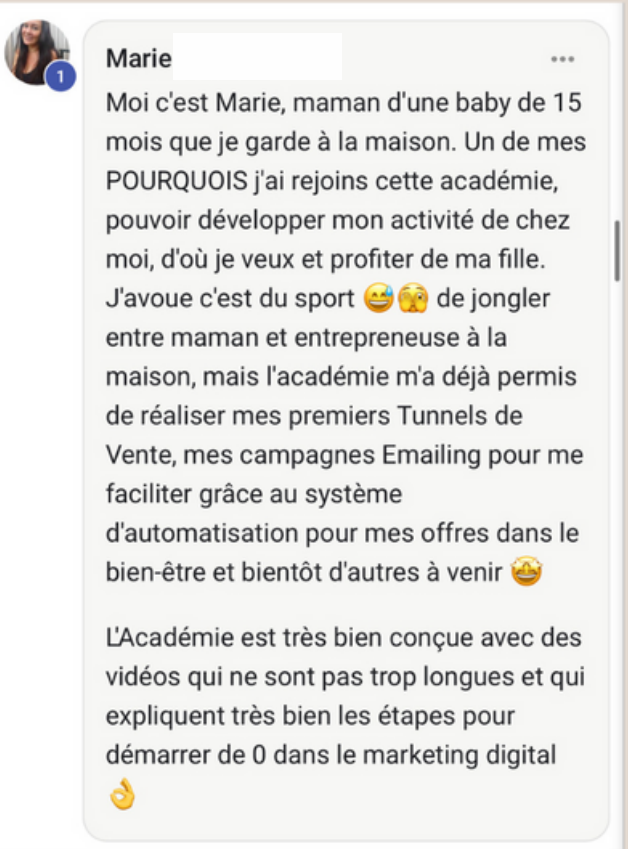
Arthur

Hello tout le monde, 👋

Je voulais partager mon expérience après deux semaines de formation.

Au début, je cherchais simplement à améliorer mes compétences en prospection pour trouver de nouveaux clients (je suis conseiller digital sur Instagram depuis 6 mois).

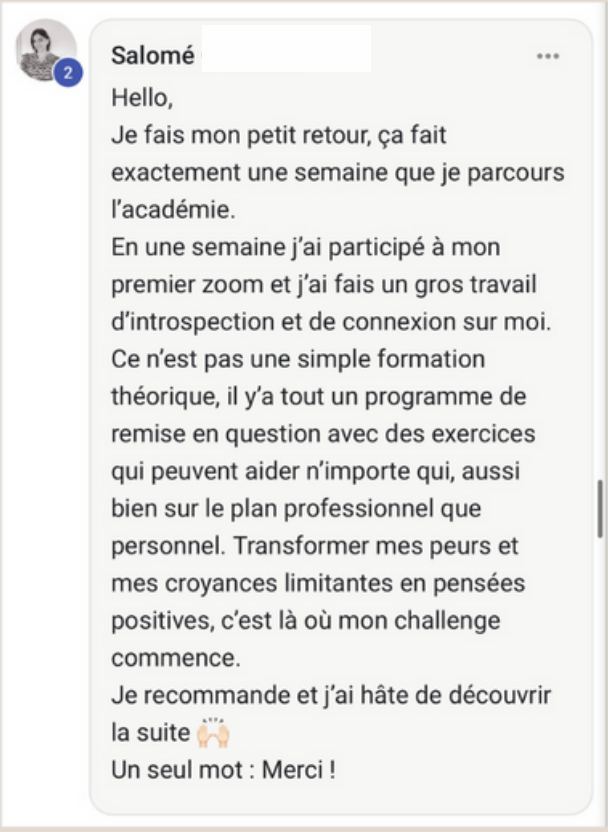
Cependant, la DFA a dépassé mes attentes en m'offrant bien plus : des bases solides en marketing digital. Les cours vidéo sont clairs, les exercices pratiques sont enrichissants, et l'énergie des formatrices m'inspire à façonner la vision de mon business à un niveau supérieur.



Marie

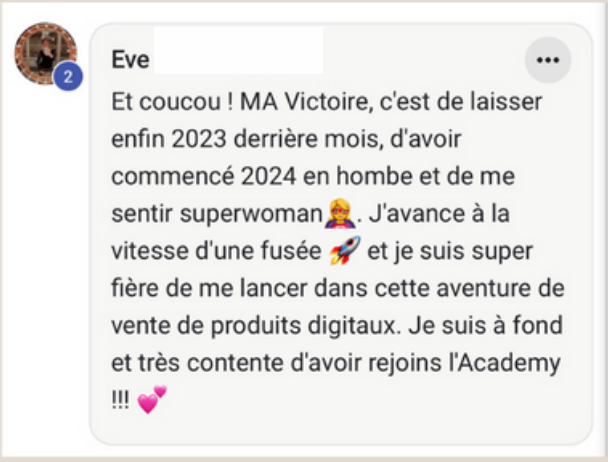
Moi c'est Marie, maman d'une baby de 15 mois que je garde à la maison. Un de mes POURQUOIS j'ai rejoins cette académie, pouvoir développer mon activité de chez moi, d'où je veux et profiter de ma fille. J'avoue c'est du sport 😅😘 de jongler entre maman et entrepreneuse à la maison, mais l'académie m'a déjà permis de réaliser mes premiers Tunnels de Vente, mes campagnes Emailing pour me faciliter grâce au système d'automatisation pour mes offres dans le bien-être et bientôt d'autres à venir 🤩

L'Académie est très bien conçue avec des vidéos qui ne sont pas trop longues et qui expliquent très bien les étapes pour démarrer de 0 dans le marketing digital 👌



Salomé

Hello,
Je fais mon petit retour, ça fait exactement une semaine que je parcours l'académie.
En une semaine j'ai participé à mon premier zoom et j'ai fais un gros travail d'introspection et de connexion sur moi.
Ce n'est pas une simple formation théorique, il y'a tout un programme de remise en question avec des exercices qui peuvent aider n'importe qui, aussi bien sur le plan professionnel que personnel. Transformer mes peurs et mes croyances limitantes en pensées positives, c'est là où mon challenge commence.
Je recommande et j'ai hâte de découvrir la suite 🙌🏻
Un seul mot : Merci !



Eve

Et coucou ! MA Victoire, c'est de laisser enfin 2023 derrière mois, d'avoir commencé 2024 en hombe et de me sentir superwoman🦸. J'avance à la vitesse d'une fusée 🚀 et je suis super fière de me lancer dans cette aventure de vente de produits digitaux. Je suis à fond et très contente d'avoir rejoins l'Academy !!! 💞



Claire

Ma petite victoire réside dans la découverte d'une véritable alignement avec mon travail en ligne et la création de mon agence de coaching. Voir ma communauté grandir est une source de joie, et je me sens désormais plus confiante et à l'aise, ayant laissé s'envoler de nombreux doutes grâce à la confiance que j'ai développée en moi-même.

Si tu veux ces résultats..

REJOINS LA DIGITAL FREEDOM ACADEMY MAINTENANT



Si toi aussi tu veux **apprendre la même méthode** qui nous permet d'avoir ces résultats et te créer une vie sur-mesure, recontacte-moi pour intégrer le **programme de la DFA**

Commence maintenant !

À ce stade, tu as peut-être **1000 questions dans la tête** et tu es sûrement **submergé(e) par un tas d'émotions** qui te disent de te lancer et de ne pas te lancer. Peu importe si quelque chose n'est pas clair pour toi, **réserve un appel** qui ne t'engage absolument à rien durant lequel je pourrais répondre à toutes tes questions. **Je suis partie de zéro** dans le digital donc avec moi pas de tabous et pas de jugement. **Tu peux avoir confiance**.

RECONTACTE-MOI POUR INTÉGRER LE PROGRAMME

Inspire-toi à agir pour réaliser tes rêves et si une petite voix au fond de toi hésite à se lancer, c'est qu'un beau projet sommeille en toi et ne demande qu'à être révélé.

@thedigitalfreedomacademy
thedigitalfreedomacademy@gmail.com

The DIGITAL FREEDOM ACADEMY

Imagine la personne que tu veux devenir. Pense à ses habitudes, ses routines, ses matinées et ses soirées. Commence à apparaître comme elle. Tu n'as pas besoin de changer cela du jour au lendemain. Commence par une petite étape à la fois pour construire la vie, le corps et l'esprit dont tu rêves.

