

**30 jours pour créer un
revenu passif**

STARTER KIT

**LE MANUEL POUR CRÉER UN REVENU PASSIF
AVEC LES E-BOOKS SUR INSTAGRAM**

@agencybusinessqueen

**MON PROCESSUS ÉTAPE PAR ÉTAPE
POUR CRÉER VOTRE BUSINESS RENTABLE**

EN SEULEMENT 30 JOURS !

B **Q** **A**
BUSINESS QUEENS AGENCY
B **Q** **A**

Sommaire

SEMAINE 1 : VOTRE VISION

- Identifier votre pourquoi
- Fixer vos objectifs
- Définir votre audience cible
- Choisir votre branding

SEMAINE 2 - AUTOMATISATION

- Créer votre produit digital
- Mettre en place votre page de vente
- Créer votre page Instagram
- Aspects juridiques

SEMAINE 3 - VENDRE VOTRE PRODUIT DIGITAL

- Le marketing sur Instagram
- Offrir votre produit gratuit
- Vendre par email
- Établir des connexions

SEMAINE 4 - LANCEMENT DE VOTRE PRODUIT DIGITAL

- Préparation de votre contenu
- Mise en forme de votre produit
- Ajout de valeur avec des bonus

Mon objectif premier est d'apporter un soutien aux femmes en les aidant à générer un revenu depuis leur domicile grâce à des produits digitaux prêts à l'emploi. Mon but profond est de contribuer à votre autonomie financière et à votre bien-être, tout en vous fournissant des ressources numériques pour faciliter votre parcours.

J'ai développé le Manuel du Produit Digital pour vous guider à travers chaque étape de la création et de la vente de vos propres produits digitaux en utilisant mon modèle "Digital Produit Starter Pack" DFY.

Si vous suivez les étapes à l'intérieur, vous obtiendrez non seulement un produit prêt à être vendu, mais également un système solide et une stratégie pour générer les ventes dont vous avez besoin chaque mois, que ce soit 3 000, 5 000, 10 000 euros ou plus !

Avant de plonger dans le contenu, je tiens à vous expliquer en premier lieu ce que signifie vraiment "DFY" et en quoi ce modèle commercial spécifique est unique.

QU'EST-CE QUE L'EBOOK DFY ?

Tout d'abord DFY signifie Done For You, qu'on peut traduire en français "prêt à l'emploi".

Quand j'ai réalisé pour la première fois que je voulais aider d'autres femmes à lancer leurs propres business en ligne, j'ai immédiatement décidé que je voulais les aider à surmonter les obstacles liés à la création d'un produit à partir de zéro.

Je voulais leur offrir un modèle - et pas n'importe quel modèle, mais un modèle rentable !

Je souhaitais leur fournir un produit digital qu'elles pourraient vendre, un produit que les gens voudraient toujours et qui générerait des revenus rapidement.

Et la vérité est que tant de gens dans le monde cherchent désespérément plus de **liberté financière et de temps**.

Les gens partout aspirent à changer leur vie et celle de leur famille, et il est tellement facile de croire que posséder une entreprise en ligne est réservé à une élite avec des compétences ou des privilèges spéciaux.

Offrir un moyen de gagner de l'argent SANS avoir besoin de compétences spéciales, d'expérience préalable, ou même d'un produit ou d'un service que vous devriez créer tout seul - c'est un modèle commercial révolutionnaire (et hautement rentable).

Et bien qu'il existe effectivement des modèles commerciaux tels que le marketing multiniveau (MLM) et le marketing d'affiliation qui répondent déjà à ce besoin, aucun d'entre eux n'offre autant de propriété ou de liberté par rapport à une autre marque que le modèle DFY.

En achetant un produit avec des droits de revente, vous obtenez également la liberté de le modifier, de le revendre et de réaliser un profit COMPLET à partir de ce produit, ce qui signifie que vous ne devez rien à personne (y compris à moi !) sur vos ventes.

Vos profits vous appartiennent entièrement, et votre entreprise est VOTRE entreprise.

Ce que vous découvrirez avec ce Manuel, c'est que non seulement vous avez acquis le Manuel lui-même, mais vous avez également obtenu les droits de marque privée pour celui-ci.

Ces droits de marque privée, vous donnent le droit de **modifier** effectivement le produit et d'**en revendiquer la propriété**.

Vous pouvez réécrire des parties,
Vous pouvez TOUT réécrire,
Vous pouvez y apposer votre propre nom et votre logo.

Et, ce qui est plus important encore, vous pouvez le revendre !

Fondamentalement, je veux que vous utilisiez tout ce qui se trouve dans ce Manuel, y compris le Manuel lui-même, pour créer réellement une entreprise de revenu passif que vous pouvez totalement **personnaliser** et dont vous pouvez **tirer un profit maximal**.

Etes vous prêts à commencer ? J'ai divisé les étapes pour lancer cette entreprise en quatre semaines, afin que vous puissiez être opérationnel dans les 30 prochains jours ! Contactez moi sur Instagram pour me faire savoir que vous avez acheté le guide, et je serai là pour vous encourager.

Je suis là pour vous soutenir, je suis super excitée pour vous, et j'ai hâte de voir comment cela va changer votre vie.

N'hésitez pas à me contacter si vous avez besoin d'aide ou de plus d'informations.

Je suis là pour vous aider à réussir dans cette nouvelle aventure passionnante !



Connectons-nous !

Envoyez-moi un message privé sur Instagram

@Agencybusinessqueen

si vous avez des questions !

Business Queens Academy

Semaine 1: Votre Vision

DÉCOUVRIR VOTRE POURQUOI

D'accord, je sais que vous pourriez être tentée de sauter cette partie du processus, mais je tiens vraiment à vous encourager à vous accorder au moins 5 à 10 minutes pour accomplir cette tâche.

Comprendre VOTRE POURQUOI, vos raisons de consacrer du temps et des efforts à cela, est D'UNE IMPORTANCE CAPITALE pour la durabilité de votre entreprise.

Même en parcourant ce manuel, vous allez rencontrer des étapes qui vous sembleront difficiles. Peut-être que cela concerne la configuration technique, ou simplement trouver le temps d'écrire vos e-mails ou de planifier du contenu.

Vous allez peut-être vous dire : "Peut-être que c'est trop... Je ne sais pas si j'ai le temps..." et vous AUREZ besoin d'une manière de vous motiver et d'être votre propre support dans cette aventure !

Avant de commencer, je vous invite simplement à prendre une feuille de papier ou à créer une nouvelle note sur votre téléphone et à répondre à ces trois questions :

Pourquoi est-ce important pour moi de mettre en place cette entreprise de revenu passif ?

Quand je visualise ma situation financière dans 6 mois, à quoi cela ressemble-t-il ? Quelle sensation cela procure-t-il ?

Quels autres avantages est-ce que je vois dans le fait d'avoir ce type d'entreprise ? Comment cela pourrait-il enrichir ma vie au-delà de l'aspect financier ?

Une fois que vous avez répondu à ces questions, vous serez véritablement prête à définir vos OBJECTIFS.

CHOISIR SON PRODUIT DIGITAL

IDENTIFIEZ VOS INTÉRÊTS, VOS COMPÉTENCES ET VOS PASSIONS

Avant de plonger dans le monde de la création et de la vente de produits numériques, il est essentiel d'identifier vos points forts, vos compétences et vos domaines de passion ou d'intérêt.

Les gens recherchent activement des informations que vous pourriez offrir gratuitement. Réfléchissez-y et posez-vous les questions suivantes :

- **DE QUOI PARLEZ-VOUS LE PLUS SOUVENT ?**
- **PENSEZ À VOS LOISIRS, À VOS CENTRES D'INTÉRÊT ET AUX SUJETS QUI VOUS PASSIONNENT !**
- **EN QUOI ÊTES-VOUS NATURELLEMENT DOUÉE, OÙ AVEZ-VOUS BEAUCOUP D'EXPÉRIENCE ?**
- **Y A-T-IL DES EXPÉRIENCES OU DES COMPÉTENCES UNIQUES QUE VOUS POSSÉDEZ ET QUI POURRAIENT ÊTRE UTILES À D'AUTRES ?**

Et n'oubliez pas de ne pas vous mettre trop de pression. Vous devez seulement amener les gens d'un point A à un point B, et non d'un point A à un point Z en une seule fois.

DÉFINISSEZ VOTRE NICHE

Une fois que vous avez repéré vos compétences et ce qui vous intéresse, il est temps de préciser votre domaine en définissant une "niche". Imaginez que le marché soit comme un vaste supermarché avec de nombreux rayons. Eh bien, une niche, c'est un peu comme choisir un rayon spécifique où se trouvent des produits qui répondent aux besoins spécifiques d'un groupe restreint de clients. C'est comme se concentrer sur ce rayon particulier plutôt que d'essayer de satisfaire tous les clients du supermarché.

POUR CHOISIR UNE NICHE :

RÉALISER UNE ÉTUDE DE MARCHÉ : Identifiez les problèmes non résolus ou insuffisamment adressés sur le marché en utilisant différentes méthodes et outils :

Google Trends : Analysez les tendances de recherche avec Google Trends pour repérer un intérêt croissant pour une niche spécifique.

Outils de recherche de mots-clés : Servez-vous d'outils comme **WordStream** et **AnswerThePublic** pour trouver des mots-clés avec des volumes de recherche élevés et déterminer comment votre produit/service peut répondre aux besoins.

Réseaux sociaux : Parcourez les plateformes de médias sociaux et les forums pour repérer les discussions et les points douloureux dans diverses niches.

Analyse concurrentielle : Étudiez vos concurrents potentiels dans ces niches. Cherchez des lacunes dans leurs offres que vous pourriez combler avec votre produit.

**VOTRE PRODUIT A PLUS DE CHANCES
S'IL CORRESPOND À VOS INTÉRÊTS ET VOTRE
EXPERTISE.
CELA SERT DE BASE DE VOTRE ENTREPRISE ET VOUS
ALIMENTERA AU FUR ET À MESURE DE VOTRE
CROISSANCE !**

FIXER VOS OBJECTIFS

De cette section, je souhaite que vous en retiriez deux choses essentielles :

- 1) une décision concernant le **PRIX** de votre produit digital, et
- 2) une idée solide de vos **OBJECTIFS DE REVENU** pour la première année après le lancement de votre entreprise.

Votre prix

Tout d'abord, je tiens à vous rappeler qu'il n'y a pas de "juste prix unique" ! Cependant, ma recommandation, surtout lorsque vous commencez, est de fixer le prix de votre produit numérique autour de 50 € à 100 €.

Vous pouvez toujours augmenter ce prix au fil du temps, à mesure que votre public ou votre expertise se développe, mais pour vous aider à réaliser des ventes rapidement, commencer à 50 € ou même un peu moins est un excellent point de départ.

Comme vous l'avez remarqué, j'ai fixé le prix du mien à 47 €, car je sais que ce prix rend ce produit incroyablement avantageux (je pourrais certainement demander plus pour tout ce qu'il contient).

J'ai également fixé mon prix à 47 € parce qu'il y a une "règle empirique" dans le monde des affaires en ligne selon laquelle il est recommandé de terminer le prix par un 7 pour augmenter les conversions (*c'est étrange, je le sais, mais j'adhère !*).

Vous pouvez tout à fait fixer le prix de votre produit numérique à 47 €, ou utiliser un prix plus bas comme votre "prix de réduction limité dans le temps" pour le lancement, puis le faire passer à 97 € après une période définie. Nous parlerons davantage du lancement dans la Semaine 4.

Pour l'instant, je vous invite à prendre quelques minutes pour réfléchir au prix auquel vous vous sentiriez le plus à l'aise (et cette prochaine partie est importante).

Croyez-moi, prendre ces décisions en pensant à servir votre public plutôt qu'à partir d'un sentiment de besoin, vous aidera certainement à faire progresser cette entreprise encore plus rapidement !

VOS OBJECTIFS DE REVENUS

Maintenant que vous avez décidé de votre tarification, parlons de vos objectifs de revenus !

Je veux que vous réfléchissiez au revenu mensuel que vous AIMERIEZ générer environ 12 mois après le lancement.

Pour simplifier les calculs, disons que ce chiffre est de 100k €.

Je souhaite que vous preniez ce chiffre et que vous le **divisiez en quatre trimestres** de la manière suivante :

1er trimestre: 10 000€
2eme trimestre 20 000€
3eme trimestre : 30 000€
4 eme trimestre : 40 000€

Vous remarquez comment j'ai augmenté progressivement l'objectif de revenu pour chaque trimestre ? C'est parce que c'est souvent ainsi que fonctionnent de nombreuses entreprises. Elles commencent par générer un montant moins élevé, puis les efforts et le temps investis finissent par porter leurs fruits !

*Maintenant, concentrons-nous sur **le premier trimestre** (vos trois premiers mois après le lancement). Si l'objectif est de 10 000 € ces trois premiers mois pourraient ressembler à ceci (rappelez-vous encore une fois l'augmentation progressive au fil du temps !):*

- 1er mois : 2 000 €
- 2e mois : 3 000 €
- 3e mois : 5 000 €

Maintenant, concentrons-nous sur votre premier mois. Si vous visez à générer 2 000 € au cours de vos 30 premiers jours de lancement de votre produit numérique au prix de 97 €, cela équivaut à seulement **VINGT ventes**.

Je vise spécifiquement à atteindre des femmes ordinaires comme moi, qui souhaitent créer une entreprise qui pourvoit à leur vie et leur famille.

Vous voyez maintenant le potentiel ici ? Même si vous démarrez un tout nouveau compte Instagram à partir de zéro ? Même si vous n'avez jamais fait quelque chose comme ça auparavant ?

Et ce n'est pas seulement un revenu, c'est un revenu PASSIF, ce qui signifie que l'argent rentre pendant que vous passez du temps avec vos proches, en vous promenant, en travaillant à votre bureaux de 9h à 17h, voire en dormant !

Ce sont des ventes réalisées grâce à quelques publications sur les médias sociaux chaque semaine et à un simple tunnel de vente que vous avez déjà mis en place.

Définir Votre Public Cible

Avant de commencer, vous devez vraiment comprendre votre public cible.

La compréhension de votre audience est l'une des parties les plus cruciales en matière de création de contenu, de vente de vos services et de croissance sur Instagram.

Si vous ne comprenez pas votre public, cela aura un impact massif sur vos niveaux d'engagement, les opportunités manquées et la croissance limitée.

Quels sont leurs problèmes, leurs peurs et leurs désirs ?

Si vous ne savez pas quel contenu publier pour votre public cible, faites des recherches. Regardez ce que font d'autres personnes dans votre niche, quel message ils essaient de transmettre, quelles questions leur audience pose dans leurs commentaires et pour lesquelles ils ont besoin d'aide.

Notez tous ces points de douleur, ces difficultés et ces centres d'intérêt afin de les utiliser dans votre stratégie marketing. Je ne dis pas de copier, mais de prendre note et d'utiliser ces informations à votre avantage.

Mon objectif spécifique est d'atteindre des femmes ordinaires qui souhaitent construire une entreprise qui soutient leur vie et leur famille.

Vous pourriez envisager d'élargir votre public pour inclure les hommes, ou de vous concentrer exclusivement sur le marché féminin.

Quelle que soit la situation, je vous encourage à dresser une liste des personnes avec lesquelles vous pourriez facilement vous identifier et à qui vous pourriez vous adresser dans votre marketing.

Vous pourriez même envisager de cibler uniquement les mères, les propriétaires d'entreprises, ou les femmes exerçant une profession spécifique.

POINTS DE DOULEUR

Concentrez-vous sur les problèmes, défis ou questions spécifiques auxquels les clients potentiels sont actuellement confrontés. Réfléchissez à vos propres expériences et rappelez-vous les défis que vous avez rencontrés avant votre transformation ou avant d'acquérir vos nouvelles connaissances.

DESIRS

Les désirs sont les souhaits, les rêves et les motivations de votre public. Ce sont les besoins émotionnels et psychologiques qui poussent les individus à rechercher des produits digitaux.

PEURS

Les craintes sont les inquiétudes, les angoisses ou les incertitudes que les clients ressentent lorsqu'ils envisagent un achat.

Votre branding

C'est là que toute votre personnalité, votre style distinctif et vos goûts peuvent vraiment transparaître. Et il y a tellement de choses qui peuvent contribuer à votre branding, bien plus que simplement les polices et les couleurs.

Pour votre branding, vous voudrez prendre en considération des éléments tels que :

- **Le "ton" de votre message** (sérieux, décontracté, drôle, impertinent, professionnel, inspirant, authentique, etc.)
- **Le style de vos produits et de vos médias sociaux** (féminin, moderne, minimaliste, luxueux, audacieux, lumineux, sombre, etc.)

- **Les valeurs que vous communiquez** dans votre contenu et dans vos décisions (ambition, gratitude, famille, succès, motivation, liberté, aventure, joie, etc.)
- **Votre "histoire de marque"** (votre histoire personnelle ou les éléments de votre parcours qui résonneront avec votre public cible)

Mais pour commencer, je veux que vous définissiez au moins ces **deux éléments** de cette section aujourd'hui :

- 1) Le nom de votre produit
- 2) L'esthétique de votre marque

CHOISIR UN NOM POUR VOTRE PRODUIT

Lorsqu'il s'agit de choisir un nom pour votre produit, vous voudrez réfléchir à la manière la plus claire et la plus simple de communiquer ce que vous offrez à votre public cible.

Des expressions telles que "revenu passif", "produit digitaux", "DFY" ou "Prêt à l'emploi" sont évidemment d'excellentes options à considérer !

Vous pouvez également ajouter vos propres valeurs et votre langage, que ce soit "joie", "liberté", "richesse", "passion", "but", etc.

Vous avez déjà exploré votre niche et avez une compréhension de votre public cible.

Considérez les mots-clés et les expressions que vous avez identifiés comme étant recherchés par les gens. Élaborez une liste de noms potentiels qui saisissent l'essence de votre produit à partir de ces éléments !

Utilisez également l'outil **namelix** pour vous aider à générer des idées.

Voici quelques exemples pour stimuler votre réflexion :

- "Manuel du Revenu Passif Significatif"
- "Plan d'Action Prêt à l'Emploi vers la Liberté"
- "Accélérateur d'Abondance"
- "30 Jours pour des Profits Passifs"

Le choix du nom vous revient entièrement.

L'utilisation de mon nom de produit est une chose que je NE recommande PAS, car il est important d'établir une distinction entre nos entreprises.

Je comprends que trouver un nom de produit peut être un défi, mais n'hésitez pas à échanger des idées avec des amis ou des membres de votre famille.

ÉLABORATION DE VOTRE IDENTITÉ VISUELLE DE MARQUE

Voici quelques devoirs pour vous : commencez par collecter des captures d'écran des comptes Instagram ou du contenu d'autres personnes qui représentent le mieux votre propre style personnel et l'apparence que vous souhaitez obtenir avec les éléments "visibles" de votre entreprise.

Faites attention aux polices, aux couleurs, voire à la mise en page des biographies des autres !

Ces captures d'écran peuvent être stockées dans un album photo ou dans l'application Notes de votre téléphone. Croyez-moi, elles vous seront utiles lorsque vous configurerez réellement votre propre profil Instagram pour attirer du trafic vers votre produit digital !



Petit conseil

Pinterest est une excellente source d'inspiration pour les couleurs ! Vous pouvez simplement rechercher "palette de couleurs Instagram" dans la barre de recherche et parcourir les images qui apparaissent.

Mais ne choisissez pas trop de couleurs.

Semaine 2 : Configuration

Création de votre produit digital

Parlons de la création de votre produit digital !

Oui, vous avez le droit d'utiliser et de revendre ce manuel tel quel, mais je ne veux pas non plus que vous ayez peur de personnaliser ce produit !

En fait, vos clients auront davantage envie d'acheter votre produit lorsque vous le personnaliserez, lorsque vous y ajouterez votre propre personnalité et votre branding.

Voici à quoi peut ressembler la personnalisation de ce produit :

ÉTAPE UNE

Trouvez un modèle **d'ebook ou de document sur Canva** qui vous plaît.

Gardez à l'esprit que même avec un excellent modèle que vous choisirez, vous devrez probablement déplacer des éléments et jouer avec les polices et la taille pour faire tenir toute cette précieuse information ! Dernière vérification que j'ai faite, Canva avait une limite de 100 pages.

ÉTAPE DEUX

Mettez de côté votre modèle Canva pour le moment et passez à la décision de ce qui va figurer sur vos pages !

Pour cela, vous pouvez simplement ouvrir un nouveau document Google ou une note dans l'application Notes. Ensuite, COPIEZ et COLLEZ ce manuel dedans.

ÉTAPE TROIS

Une fois que vous avez copié et collé le manuel, parcourez-le attentivement page par page et **surlignez toutes les parties, les noms ou les photos que vous savez que vous devrez modifier ou ajuster.**

Par exemple, pour le message de bienvenue ou l'introduction, vous voudrez utiliser VOTRE nom, VOS raisons de faire cela ou comment VOUS avez découvert ce produit digital.

NOTE : Gardez à l'esprit qu'il y aura des éléments que vous ne pourrez PAS inclure et finaliser tant que vous n'aurez pas progressé dans le processus de mise en place de votre propre stratégie (par exemple, vos e-mails, votre compte Instagram, etc.).

ÉTAPE QUATRE

Après avoir terminé la modification de votre document, **copiez-le et collez-le dans le modèle Canva** que vous avez déjà choisi. Concevez-le en utilisant le nom et les couleurs de votre branding que vous avez créée.

CELA EST IMPORTANT : Assurez-vous de le relire attentivement pour vérifier s'il y a des erreurs ou des ajustements encore nécessaires !

Vous pouvez également ajouter tous les liens hypertexte (y compris les liens d'affiliation !) que vous souhaitez inclure. Lorsque vous **téléchargez votre produit au format PDF** depuis Canva, vos liens RESTERONT cliquables.

Ensuite, voilà ! Vous avez créé votre propre e-book !

CONFIGURATION DE VOTRE BOUTIQUE

Deux choix s'offrent à vous :

Option 1, version gratuite :

Vous pouvez créer votre site sur la plateforme Linktree et y ajouter des liens de redirection vers vos offres, que vous pouvez créer sur Système IO ou sur Podia.

Système IO est une plateforme qui vous aide à faire du marketing en ligne plus facilement. Cela inclut la gestion de vos e-mails, la création de pages web pour vendre des choses, et même l'organisation de webinaires en direct pour discuter avec votre public. En bref, c'est un outil pour vous aider à promouvoir votre entreprise en ligne de manière plus efficace

.

voici les étapes que vous devrez suivre :

1. Création de votre page avec Linktree
2. Inscrivez-vous sur Système.io: Vous pouvez vous inscrire avec leur plan de base à 0€ pour commencer, mais vous voudrez vite passer à l'abonnement startup à 23 €/mois pour **utiliser TOUTES leurs fonctionnalités**, en particulier leurs flux d'e-mails et leur créateur de tunnels.

Option 2, payante :

Vous pouvez utiliser Stanstore, un outil largement utilisé aux États-Unis. Il propose deux abonnements, l'un à 29 € (assez limité) et l'autre à 100 € pour la version pro (très bien).

CONFIGURATION DE VOTRE BOUTIQUE STAN STORE

Parmi tous les différents programmes ou sites d'hébergement pour les produits numériques qui existent, je recommande vraiment l'utilisation de Stan Store. Voici pourquoi...

1. C'est SUPER facile à configurer.
2. C'est plus abordable que bon nombre de ses concurrents (99 € par mois pour toutes ses fonctionnalités - pas de frais supplémentaires ni de tarification à paliers !).
3. Il simplifie le processus de vente avec des descriptions courtes et percutantes (mais toujours hautement convertissantes) de vos produits, par rapport aux pages de vente longues et compliquées.

Parce que Stan Store est vraiment une solution tout-en-un, je vous recommande de l'utiliser pour votre (vos) produit(s) numérique(s), vos cadeaux gratuits, ET vos e-mails (oui, vous pouvez tout faire !).

Votre page principale de la boutique (où les gens peuvent cliquer sur vos liens pour s'inscrire à votre cadeau gratuit ou acheter votre produit numérique prêt à l'emploi) sera également le lien que vous mettrez dans la biographie de votre Instagram.

Pour configurer votre boutique Stan, voici les étapes que vous devrez suivre :

1. Vous pouvez vous inscrire avec leur plan de base pour les créateurs, mais vous voudrez immédiatement passer à leur plan Création Pro à **99 € par mois pour utiliser TOUTES leurs fonctionnalités**, en particulier leurs flux d'e-mails et leur créateur de tunnels.

Quelques points à garder à l'esprit :

- Le modèle Stan Classic offre un aspect simple et épuré. Il place également les éléments les plus importants que vous voulez que les gens voient en HAUT du site, au lieu de les cacher sous des bannières ou des photos inutiles.
- Assurez-vous de mettre votre cadeau gratuit en haut de votre boutique Stan afin que votre liste de diffusion puisse croître ! (Nous parlerons davantage de votre cadeau gratuit dans la semaine 3 !)
- Vous pouvez utiliser vos propres photos pour votre boutique OU utiliser Canva pour créer vos propres graphiques !

CRÉATION DE VOTRE COMPTE INSTAGRAM

Instagram n'est pas une plateforme de médias sociaux obligatoire pour votre entreprise, mais je LA recommande comme un excellent point de départ.

À un moment donné, vous pourrez également utiliser TikTok, Pinterest, voire Facebook Reels ou des groupes Facebook pour diriger davantage de trafic vers vos produits numériques (mais pas besoin de vous précipiter pour utiliser toutes ces plateformes dès maintenant !).

C'est à vous de décider si vous voulez utiliser votre compte Instagram existant ou en créer un nouveau. Dans les deux cas, vous devrez faire ces deux choses :

- Rendez votre compte PUBLIC pour que les gens puissent vous trouver et que votre entreprise puisse réellement se développer !

Transformez votre compte en un compte PROFESSIONNEL - Instagram propose deux types de comptes, Business & Créateur. Je recommande d'opter pour le compte Créateur car il offre plus de fonctionnalités !

OPTIMISATION DE VOTRE BIO

Ensuite, vous voudrez commencer à travailler sur votre bio - pour que les personnes qui viennent sur votre profil sachent réellement ce que vous faites et comment vous pouvez les aider !

Il n'y a pas de manière unique d'écrire une bio, mais je suis généralement ce format :

PREMIÈRE LIGNE

Je recommande de faire de votre première ligne un extrait de **qui vous êtes** ou **de votre transformation** (afin que les gens puissent se reconnaître un peu en vous !).

Exemples : "Maman de 3 enfants + propriétaire d'une entreprise à 5 chiffres"; "Enseignante devenue propriétaire de petite entreprise"; "Mère au foyer devenue entrepreneure de produits numériques prêts à l'emploi".

DEUXIÈME ET TROISIÈME LIGNES

Vos deuxième et troisième lignes peuvent ensuite indiquer qui **vous aidez** et **COMMENT vous les aidez** (encore une fois, cela devrait aider votre public cible à s'identifier et à savoir s'ils sont au bon endroit).

Exemples : "Aider les femmes à créer un revenu passif"; "Aider les mamans à quitter leur emploi de 9 à 5"; "Vous aider à construire votre propre entreprise de revenu passif avec des produits numériques".

QUATRIÈME LIGNE

Votre quatrième ligne devrait toujours être un appel à l'action puissant ! Vous pouvez les diriger vers votre guide gratuit en pointant vers le lien de votre boutique Stan Store, ou vous pouvez susciter la conversation en les invitant à vous envoyer un message direct pour obtenir ce guide gratuit !

Lorsque vous avez le choix, je recommande TOUJOURS de les diriger vers vous, car parfois, c'est dans ces courtes conversations que se créent la véritable connexion et la confiance !

Exemple : "Envoyez un message direct avec le mot "GUIDE" pour obtenir le guide gratuit"; "Envoyez un message direct avec le mot "DFY" pour en savoir plus et obtenir le guide gratuit".

Vous pouvez voir ce format en action en visitant mon profil Instagram (et si vous ne l'avez pas déjà fait, envoyez-moi un message pour dire bonjour et me faire savoir que vous suivez le Playbook ! J'adorerais discuter avec vous !)

ASPECTS LÉGAUX

Cette partie de la mise en place d'une entreprise peut vous sembler étrangère, voire accablante, et c'est normal ! Ce n'est vraiment pas si compliqué et ce n'est rien dont vous devriez vous inquiéter.

En fait, à part l'ajout de vos droits de marque privée à vos conditions générales, vous n'avez PAS besoin de vous précipiter pour accomplir ces étapes (la création de votre micro-entreprise et l'obtention de votre numéro d'identification fiscale) avant de lancer votre produit.

Vous aurez le temps et la possibilité de le faire dans les 3 mois suivant le lancement de votre activité. Idéalement, faites la création de votre entreprise au lancement de votre activité pour éviter tout tracàs.

CRÉATION DE VOS CONDITIONS GÉNÉRALES

La bonne nouvelle, c'est que la création de vos conditions générales pour Système IO est assez simple !

Il y a DEUX PARAGRAPHES (les deux premiers points numérotés) de vos conditions générales que vous voudrez modifier dans le but d'offrir des droits de marque privée afin que vos clients aient la possibilité de modifier et de revendre votre guide.

Vous pouvez sélectionner et ajouter ces deux paragraphes :

Paragraphe 1 : Sous réserve de votre respect de ces conditions d'utilisation, la société vous accorde les droits de marque privée lors de l'achat de [insérer le nom de vos produits numériques ici], ce qui vous permet de modifier, de revendiquer la propriété et de revendre ce produit pour 100 % des profits. Les droits supplémentaires comprennent : le droit d'ajouter ce produit à un site d'adhésion ou de l'inclure dans un package ; le droit de créer des produits audio ou vidéo à partir de ce produit ; le droit de modifier la page de vente et/ou les graphiques ; le droit de découper le produit en sections distinctes ; le droit d'ajouter ou de supprimer du contenu dans le produit ; le droit de mettre votre nom dessus ; le droit de modifier ou de créer vos propres couvertures pour le produit.

le droit de donner, vendre ou transférer les droits de marque privée à des tiers.

Paragraphe 2 : Tout contenu NON inclus dans [insérer le nom de vos produits numériques ici], y compris les graphiques, les descriptions de la boutique Stan Store et le contenu des médias sociaux et photos et les vidéos liées au produit, est protégé par le droit d'auteur, sauf indication contraire, et est la propriété de la Société et/ou d'un fournisseur de la Société. Aucun de ces matériaux ne peut être utilisé sauf tel que prévu dans ces Conditions d'utilisation.

Ensuite, vous voudrez remplacer toutes les lignes vides dans le reste de vos conditions par votre nom et/ou le nom de votre entreprise ou vos coordonnées lorsque cela vous sera demandé.

Après avoir terminé, assurez-vous de sauvegarder vos mises à jour.

La création de votre entreprise

Les types d'entreprises en France

- Entreprises individuelles : Micro-entreprise / EIRL
- Sociétés : EURL (SARL) / SASU (SAS) / SA

Quel type choisir ?

Si vous vous lancez seul et sans expérience préalable, je vous conseille fortement de créer une micro-entreprise.

- L'absence de frais de création.
- La possibilité de bénéficier d'une franchise de TVA jusqu'à ce que vous génériez 91 900 € de chiffre d'affaires annuel (jusqu'en 2025).
- Le plafond de 188 700 € de chiffre d'affaires annuel avant d'envisager la création d'une société (jusqu'en 2025).
- Profiter d'une fiscalité simplifiée et avantageuse.

La Micro-Entreprise

- Obtient une reconnaissance de l'État, de vos clients et de vos fournisseurs.
- Permet une réception légale des paiements et des versements.
- Implique un faible coût de création et facilite la transition entre votre emploi ou vos études actuels et votre première aventure entrepreneuriale.

Fonctionnement de la micro-entreprise

- Constitue une entreprise à votre nom
- En cas de doutes, vous pouvez consulter la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) de votre région.
- À la différence d'une société, elle n'implique pas une entité juridique distincte.

- Le chiffre d'affaires que vous pouvez générer sous ce statut est plafonné et dépend de votre domaine d'activité

Dépassé ce plafond, vous devrez collecter et rembourser la TVA, mais vous pourrez également la récupérer sur vos achats.

Limites de chiffre d'affaires :

- Pour les prestations de services : 77 700 € HT.
- Pour les activités commerciales : 188 700 € HT.

Voici les étapes pour créer votre entreprise :

Étape 1: Vous pouvez créer gratuitement votre micro-entreprise en passant par le site de l'URSSAF

Étape 2: Déclaration d'activité : Vous devez déclarer votre activité aux organismes fiscaux et sociaux, notamment l'URSSAF, au moment de l'immatriculation.

Étape 3: Régime fiscal : En tant qu'auto-entrepreneur, vous bénéficiez d'un régime fiscal simplifié. Vous paierez des impôts sur le revenu en fonction de votre chiffre d'affaires.

Étape 4: Compte bancaire professionnel : Ouvrez un compte bancaire dédié à votre activité professionnelle. Cela simplifiera la gestion de vos finances. Je vous recommande d'ouvrir un compte sur REVOLUT.

Bien sûr, il existe d'autres aspects juridiques auxquels vous pouvez vous intéresser, tels que le dépôt de droits d'auteur pour tout le matériel que vous avez créé et que vous souhaitez protéger. Mais pour le moment, cela couvre au moins les bases les plus importantes !

SEMAINE 3 : VENDRE SON PRODUIT

MARKETING SUR INSTAGRAM

Parlons de marketing organique ! Le marketing organique est ce que je recommande le plus, surtout lorsque vous démarrez. C'est gratuit, sans risque, ET peut toujours générer suffisamment de trafic et de ventes dont vous avez besoin avec un excellent contenu et de la constance.

Plus précisément, je recommande le marketing organique en publiant des Reels sur Instagram ou sur tiktok (et éventuellement en élargissant votre présence sur d'autres plateformes de médias sociaux au fil du temps).

Les Reels sont un excellent moyen de faire découvrir votre contenu à de nouvelles personnes et de créer une relation de "j'aime, je connais, et je fais confiance" avec les clients potentiels !

Voici quelques idées différentes de ce que vous pouvez partager avec votre public cible grâce à des Reels :

Idées de contenu

1. Votre RAISON pour vendre un produit numérique clé en main (par exemple : plus d'argent, plus de temps, plus de flexibilité, moins de stress, etc.)
2. VOS RÉSULTATS (c'est-à-dire vos revenus) de la vente de votre produit numérique clé en main.
3. Qu'est-ce qu'un produit numérique clé en main est/ce qui distingue les produits numériques clé en main.
4. Des histoires personnelles ou des parties de votre propre parcours qui résonneront avec d'autres
5. Encouragements pour ceux qui cherchent un moyen de gagner plus d'argent ou de générer un revenu passif.
6. Des pensées puissantes ou des changements de mentalité concernant l'argent ou les affaires.

Si vous ne l'avez pas déjà fait, je recommande de parcourir mon contenu pour trouver différentes idées de ce que vous pouvez partager dans vos Reels. Une chose que vous remarquerez, c'est que je garde les choses simples ! Je n'essaie pas de tout expliquer en détail ni de compliquer ce que je propose.

Rappelez-vous ce que j'ai dit au début du guide à propos des gens qui veulent vraiment gagner plus d'argent ? Je le crois vraiment ! Et c'est pourquoi je pense que mon contenu est convaincant, même en partageant simplement mes résultats ou des idées puissantes.

Une autre chose que je vous recommande concernant votre contenu au fil du temps, c'est de recycler le contenu. J'aime économiser du temps et utiliser ce qui fonctionne déjà pour moi chaque fois que c'est possible.

Lorsque vous planifiez et créez du contenu, vous voulez avoir un système qui soit réellement DURABLE. Quelques choses que vous pouvez faire dès maintenant pour vous aider à mettre en place ce système durable incluent :

- Créer un album photo sur votre téléphone avec des vidéos déjà dans votre pellicule, que vous pouvez enrichir et utiliser comme une collection continue à puiser.

Cela vous permettra de gagner du temps et de vous assurer que vous avez toujours du contenu à portée de main lorsque vous en avez besoin.

Créez une note dans l'application Notes de votre téléphone avec votre "calendrier de contenu" de la semaine. Lorsque vous démarrez, 1 à 2 Reels par jour seront suffisants et vous aideront à développer rapidement votre audience.

Enregistrez les audios tendance lorsque vous parcourez les Reels dans l'application Instagram.

Enregistrez les idées pour les Reels lorsque vous parcourez les Reels dans l'application Instagram.

Si la création de Reels, la recherche d'idées ou l'écriture de légendes vous semblent intimidantes en ce moment, ce n'est pas grave ! Cela peut prendre du temps et de la pratique pour vraiment trouver votre style et vous sentir à l'aise.

Au fur et à mesure que vous devenez plus à l'aise et que vous développez vos compétences, YouTube est une excellente ressource que vous pouvez utiliser ! Il existe de nombreuses vidéos tutorielles sur différents sujets, comme la recherche d'audios tendance, l'utilisation du référencement dans vos légendes ou même comment utiliser différentes fonctions lors de la création de Reels.

VOTRE APPEL À L'ACTION

Une chose que vous voudrez inclure dans la légende de la plupart de vos Reels est un appel à l'action, qui n'est en réalité qu'une invitation à passer à l'étape suivante.

Mon appel à l'action préférée consiste à dire aux gens de commenter un mot clé que je donne.

Quelque chose d'aussi simple que "Commente "Guide" pour recevoir mon guide du débutant gratuitement" est ma façon de leur envoyer le lien directement, de répondre à leurs questions ou de les encourager, et même de les recontacter dans un avenir proche.

Quel que soit l'appel à l'action que vous choisissiez, ma meilleure recommandation est de les diriger vers un "cadeau" d'une manière ou d'une autre. Une fois qu'ils auront opté pour ce cadeau gratuit, vos e-mails pourront également faire la vente pour vous ! Nous approfondirons cela dans la prochaine section.

OFFRIR VOTRE CADEAU

Est-ce que vous devez offrir un cadeau gratuit ? Non... mais c'est SAGE de le faire !

Votre cadeau gratuit, ou aimant principal (lead magnet), est ce qui va vous aider à FAIRE CROÎTRE une liste d'e-mails que vous pouvez continuellement entretenir et convertir en clients payants.

C'est à vous de décider quel type de cadeau gratuit vous choisissiez d'offrir. Cela peut être une vidéo gratuite, un atelier gratuit, un guide gratuit, un mini-cours gratuit, etc.

La clé de tout cadeau gratuit de haute qualité est de leur fournir des informations précieuses qui contribuent à établir la confiance, tout en leur donnant un aperçu de ce que vous pouvez leur offrir avec votre produit payant.

Pour mon cadeau gratuit, j'utilise un guide simple très similaire à cet ebook (seulement beaucoup plus court et beaucoup moins approfondi !).

Vous êtes invité à utiliser mon guide gratuit comme source d'inspiration lorsque vous créez le vôtre ! Vous pouvez le réaliser avec un modèle Canva, comme je vous l'ai déjà expliqué précédemment.

Une fois que vous avez créé votre cadeau gratuit, vous pouvez l'ajouter en haut de votre boutique Stan et **commencer à mettre en place un flux d'e-mails à l'intérieur de Stan pour entretenir ces nouveaux prospects**. Nous allons examiner comment vendre avec vos e-mails dans la prochaine section.

VENDRE AVEC DES E-MAILS

Une liste d'e-mails est l'une des choses les plus puissantes que vous puissiez avoir pour votre entreprise. Elle vous offre une ligne de communication directe avec votre public qui NE dépend PAS d'un algorithme et qui n'est pas aussi facilement enfouie que les publications sur les médias sociaux.

Avec un flux d'e-mails bien rédigé qui part vers cette liste, vous pouvez établir la confiance et convertir des prospects en clients avec facilité et automatisation.

Alors commençons à la construire !

CONFIGURATION DE VOTRE ADRESSE E-MAIL

La première chose que vous voudrez faire est de vous assurer que vous avez une adresse e-mail configurée avec votre compte Stan Store que vous ne vous dérangerez pas que les personnes de votre liste d'e-mails aient accès si quelqu'un souhaite répondre à vos e-mails.

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 des e-mails pourront voir votre adresse e-mail personnelle lorsqu'ils consulteront les e-mails que vous leur envoyez.

CONFIGURATION DE VOS E-MAILS DE CONFIRMATION

La deuxième chose que vous voudrez mettre en place avant de configurer votre flux d'e-mails est un e-mail de confirmation contenant les liens de téléchargement pour chacun de vos produits numériques.

Pour votre commodité, je vous inclue ci-dessous des modèles - un pour votre cadeau gratuit et un pour votre produit digital payant.

Objet : Voici votre guide gratuit !

Salut [Nom du client],

Je suis tellement excité de vous en dire plus sur les produits digitaux prêts à l'emploi (DFY) ainsi que sur la manière dont vous pouvez lancer VOTRE entreprise de produits numériques rentable !

Voici votre téléchargement gratuit : [LIEN DU PRODUIT] Demain, vous recevrez un autre e-mail de ma part avec plus d'informations sur mon [Nom du produit - insérez un lien hypertexte]. Si vous ne le trouvez pas dans les 24 heures, assurez-vous de vérifier votre onglet promotions ou votre dossier de courrier indésirable.

Et n'oubliez pas de déplacer ce message vers votre boîte de réception principale pour ne rien manquer des mises à jour !

Et n'oubliez pas, vous pouvez toujours m'envoyer un message direct sur Instagram [inclure un lien hypertexte] à tout moment si vous avez des questions ! Je suis là pour vous encourager.

[Votre nom]

Objet : WHOOHOO ! Voici votre [Nom du produit] !

Salut [Nom du client],

Merci d'avoir acheté [Nom du produit] ! Je suis tellement enthousiaste à l'idée que vous plongiez dedans. J'ai hâte de voir ce que vous ferez et comment votre vie changera avec cela ! Voici votre téléchargement :

LIEN DE TÉLÉCHARGEMENT

Envoyez-moi un message direct sur Instagram [inclus un lien hypertexte] lorsque vous aurez un moment pour me faire savoir que vous avez franchi cette étape !

[Votre nom]

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

CONFIGURATION DE VOTRE FLUX D'E-MAILS

Il n'y a qu'un seul flux d'e-mails, ou séquence d'e-mails, que vous voudrez avoir en place lorsque vous lancez votre produit. Ce flux est destiné aux personnes qui optent pour votre cadeau gratuit.

Il n'y a pas de bonne façon unique d'écrire votre flux, mais idéalement, vos premiers e-mails offrent de la valeur, se présentent, racontent une partie de votre histoire, et les encouragent à acheter votre produit.

Vous voudrez planifier l'envoi de votre premier e-mail 24 heures après avoir reçu le cadeau gratuit avec leur e-mail de confirmation, puis chaque autre e-mail doit être envoyé 24 heures après le précédent.

Pour vous faire gagner du temps, j'ai inclus ci-dessous **quelques exemples d'e-mails que vous pouvez utiliser**. Vous voudrez en ajouter d'autres à un moment donné, en particulier pour mettre en avant de nouvelles ventes et de nouveaux résultats, ou pour partager davantage de votre histoire personnelle.

Votre flux d'e-mails est quelque chose que vous ajusterez toujours au fil du temps, mais ces modèles sont certainement un excellent point de départ !

Objet : Êtes-vous prêt à atteindre vos premiers mois à 1 000-3 000 € ?

Avez-vous eu l'occasion de consulter mon guide gratuit ? Si c'est le cas, et que vous êtes prêt à utiliser un produit digital prêt à l'emploi (DFY) pour lancer votre propre entreprise de revenu passif, je vous invite à consulter mon [Nom du produit].

[AJOUTEZ VOS COMMENTAIRES SUR VOTRE PRODUIT NUMÉRIQUE ICI - VOUS POUVEZ AJOUTER CES DÉTAILS PLUS TARD]

Avec [Nom du produit], vous apprendrez tout ce que vous devez savoir pour lancer une entreprise de produits numériques rentable, prête à l'emploi au cours des 30 prochains jours (et réaliser des mois à 3 000 €, 5 000 € et même 10 000 € et plus !)

Vous obtiendrez :

- Mon produit numérique à utiliser, à modifier et à revendre comme le vôtre.
- Un processus étape par étape pour mettre en place votre boutique en ligne en toute simplicité et automatisation.
- Mes stratégies de contenu pour la promotion de votre produit en seulement quelques heures par semaine.

De plus, utilisez mes modèles d'e-mails prêts à l'emploi pour que votre système automatisé génère des ventes quotidiennes, même pendant votre sommeil !

C'est toute une entreprise prête pour que vous la preniez en main et en tiriez pleinement profit.

Pourquoi ? Parce que je sais à quel point un revenu passif comme celui-ci peut changer la vie, et je veux vous voir prospérer !

[Votre nom]

P.S. Vous avez des questions sur [Nom du produit], ou sur les produits numériques prêts à l'emploi ? Vous pouvez toujours m'envoyer un message direct sur Instagram [insérez un lien hypertexte] à tout moment .

Objet : Cinq étapes pour démarrer une entreprise de produits digitaux prêts à l'emploi (DFY)

Salut [Nom du client],

Vous voulez savoir ce que j'adore dans les produits digitaux prêts à l'emploi (DFY) ? C'est un moyen simple de créer votre propre entreprise et de gagner de l'argent, sans avoir à créer un produit

à partir de zéro (ce qui, soyons honnêtes, est l'obstacle de beaucoup d'entre nous).

Lorsque vous avez un produit DFY avec des droits de revente, vos bénéfices sont VOS bénéfices, et votre entreprise est VOTRE entreprise.

Voici cinq étapes pour démarrer une entreprise de produits numériques prêts à l'emploi (DFY) au cours des 30 prochains jours :

Étape un : Trouvez un produit DFY avec des droits de marque privée. (Ne vous inquiétez pas, j'ai déjà créé le produit PARFAIT pour vous [inclure un lien hypertexte] !) Étape deux : Rendez-le unique ! Ajoutez votre propre branding ou votre propre voix. Tenez compte de votre public cible pendant que vous le modifiez ou le réécrivez.

Étape trois : Fixez le prix de votre produit. Gardez à l'esprit : Un produit à 97 € uniquement vendu une fois par jour équivaut à près de 3 000 € par mois !

Étape quatre : Mettez en place des systèmes pour attirer du trafic vers votre boutique. Cela peut prendre la forme d'une promotion organique sur les réseaux sociaux (pensez aux Reels sur Instagram, aux épingles sur Pinterest, etc.). Cela peut également consister à promouvoir une offre gratuite ou un aimant pour attirer des prospects, afin de développer votre liste de diffusion par e-mail, où vous pouvez ensuite cultiver des clients idéaux et générer des ventes quotidiennes.

Étape cinq : Commencez à générer un revenu passif de 3 000 à 10 000 € et plus par mois ! En réalité, vivez votre vie tout en voyant l'argent affluer, simplement parce que quelqu'un est tombé sur un Reel de sept secondes ou a lu un e-mail automatisé.

Écoutez, si vous en avez assez d'échanger tout votre 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.

La puissance des produits numériques réside dans la possibilité d'avoir un flux de revenus qui vous libère du stress financier et vous permet de consacrer plus de temps aux personnes et aux choses que vous aimez.

Et j'ai créé le produit parfait pour que vous puissiez y parvenir.

Mon [Nom du produit - inclure un lien hypertexte] vous guide à travers un processus en 30 étapes pour configurer et vendre vos propres produits numériques en utilisant mon modèle DFY (droits de revente inclus !).

Lorsque vous suivez les étapes à l'intérieur, vous non seulement obtiendrez un produit prêt à être vendu, mais vous aurez également un véritable entonnoir et une stratégie pour générer les ventes dont vous avez besoin pour atteindre des mois à 3 000, 5 000, voire 10 000 € et plus !

Je veux que vous utilisiez tout ce qui se trouve à l'intérieur de [Nom du produit], y compris [Nom du produit] lui-même, pour créer réellement une entreprise de revenus passifs que vous pouvez pleinement personnaliser ET dont vous pouvez pleinement profiter.

Pourquoi ? Parce que plus d'argent entre les mains de plus de femmes signifie un monde meilleur ! Et parce que je crois profondément au fond de mon cœur qu'il y en a plus qu'assez pour tout le monde.

Si vous êtes prêt à commencer et à lancer votre propre entreprise de revenus passifs au cours des 30 prochains jours, votre prochaine étape est d'acheter [Nom du produit - inclure un lien hypertexte].

-

Objet : Vous êtes plus proche de gagner de l'argent que vous ne le pensez

Salut [Nom du client],

Je veux que vous sachiez que vous êtes plus proche d'avoir une entreprise rentable de revenus passifs, et de réaliser vos premiers mois à 3 000 à 10 000 €, que vous ne le réalisez.

Que vous soyez déjà un propriétaire d'entreprise ou que vous n'ayez aucune expérience...

Que vous travailliez de 9h à 5h ou que vous soyez une mère au foyer...

Que vous ayez une grande présence sur les réseaux sociaux ou que vous commenciez à zéro...
VOUS pouvez consacrer quelques heures par semaine pour générer un revenu qui prendra en charge votre famille et changera votre vie.

Avec un seul produit numérique et un système automatisé pour attirer du trafic vers celui-ci, vous pouvez construire une entreprise hautement rentable depuis chez vous en seulement quelques heures par semaine.

Et avec un produit numérique prêt à l'emploi, ou DFY, vous n'avez même pas besoin de posséder une expertise particulière ni de créer votre propre produit à partir de zéro.

C'est pourquoi j'ai créé [Nom du produit - inclure un lien hypertexte] - pour vous aider à démarrer rapidement votre entreprise en suivant les étapes à l'intérieur et en utilisant mon modèle plug-and-play.

Téléchargez-le, personnalisez-le pour le rendre unique et revendez-le pour un profit total.

Commencez à générer des ventes de 47 € chaque jour, plusieurs fois par jour, même pendant votre sommeil - et, tout aussi important, profitez de la liberté qui en découle.

Prêt à commencer ? Votre prochaine étape est d'acheter [Nom du produit] ici [inclure un lien hypertexte].

Et n'oubliez pas que vous pouvez toujours m'envoyer un message direct [inclure un lien hypertexte] si vous avez des questions !

[Votre nom]

Objet : Encore [insérez le montant] gagné pendant [insérez l'activité]

Salut [Nom du client],

Et voilà, encore [insérez le revenu généré ici] aujourd'hui pendant que [insérez l'activité] !

C'est là toute la beauté des produits numériques - avoir une entreprise qui fonctionne et génère de l'argent pour vous pendant que vous vivez votre vie !

Êtes-vous prêt à commencer à consacrer seulement quelques heures par semaine pour générer un revenu passif continu de la même manière ?

Si c'est le cas, votre prochaine étape consiste à acheter [Nom du produit], où j'ai déjà fait le travail préliminaire et créé le produit pour vous.

Cliquez ici [insérez un lien hypertexte] pour en savoir plus sur [Nom du produit] et commencez dès maintenant.

Je suis votre plus grand supporter et j'ai hâte de voir comment votre vie changera grâce à cela !

[Votre nom]

Objet : [Inscrivez le montant en €] en [insérez le nombre de jours]

Au cours des derniers ____ jours, j'ai généré [insérer le montant en € en utilisant rien d'autre qu'un produit numérique. Je veux que vous imaginiez que cela pourrait être VOUS.

Imaginez recevoir des notifications tout au long de la semaine pendant que vous êtes avec vos enfants... ou que vous regardez Netflix... ou que vous pliez du linge... ou même que vous dormez !

Des notifications vous informant que vous venez de réaliser une autre vente de produit numérique (que vous n'avez même pas eu à créer de zéro !) simplement parce que quelqu'un d'autre est tombé sur un Reel et a décidé qu'il voulait également vivre cette vie.

Un seul produit qui génère des milliers d'euros par semaine alors que vous ne travaillez que 2 à 3 heures - tout cela pour que vous puissiez passer le reste de votre temps à profiter des personnes et des choses que vous aimez.

Si vous ne l'avez pas encore fait, je vous mets au défi de faire un pas audacieux.

Achetez [Nom du produit] pour seulement 47 € aujourd'hui.

Changez votre vie.

Créez une entreprise qui peut fonctionner en pilotage automatique et vous offrir le temps et la liberté dont vous rêvez.

[Votre nom]

P.S. N'oubliez pas que vous pouvez toujours m'envoyer un message direct sur Instagram [insérez un lien hypertexte] si vous avez des questions. Je suis là pour vous !

Plus tard, vous voudrez peut-être mettre en place un second flux d'e-mails, spécifiquement pour les personnes qui achètent vos produits numériques. Cela peut être particulièrement utile si vous proposez d'autres produits que vous souhaitez vendre en complément !

ÉTABLIR UNE CONNEXION

Nous avons abordé la création de liens avec vos Reels ainsi qu'avec vos e-mails, mais je tiens également à vous proposer quelques autres idées sur la manière dont vous pouvez aider les prospects à vous connaître, vous et votre 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 messages directs, ou DMs (Direct Messages), intégrés à l'application, sont l'outil parfait pour cela !

Lorsque vous lancez votre cadeau gratuit et votre produit numérique, une chose que vous pouvez mettre en place est une courte série de DMs que vous envoyez aux personnes qui vous contactent pour obtenir vos liens.

Assurez-vous que ces DMs que vous envoyez sont conçus pour SERVIR et non simplement pour vendre. Rappelez-vous qu'il s'agit de vraies personnes avec lesquelles vous parlez, et non pas seulement un moyen pour atteindre un objectif !

Pour vous aider à trouver des idées, voici quelques exemples de DMs que vous pourriez intégrer dans votre stratégie de suivi :

Salut ____, je suis vraiment content que vous soyez ici ! J'aimerais en savoir plus sur vous et vous aider de toutes les manières possibles. Est-ce que quelque chose dans mon [insérer le cadeau gratuit ici] vous a touché ?

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

Salut _____, je voulais juste prendre de vos nouvelles !
Mon [insérer le cadeau gratuit ici] vous a-t-il été utile,
ou y a-t-il des questions auxquelles je peux répondre ?

Au fait, je suis une grande fan de l'automatisation chaque fois que c'est possible, y compris pour les messages directs ! J'utilise ManyChat pour envoyer automatiquement mes liens et des messages de suivi lorsque les gens me contactent avec le mot-clé de mon appel à l'action. Une fois que vous aurez votre entreprise en marche, c'est un outil qui vaut la peine d'être exploré et testé !

CRÉER UNE CONNEXION AVEC DES STORYS

Partager des Stories est un élément essentiel de votre stratégie marketing que vous ne devez pas négliger !

Même si vous ne partagez pas de nouvelles choses dans vos Stories tous les jours, il vous suffit de faire une apparition tous les deux jours avec une mise à jour sur vos ventes, des captures d'écran des messages reçus, ou même un aperçu de votre vie quotidienne, c'est un excellent moyen de renforcer la connexion avec votre public.

Si vous ne savez pas trop quoi partager ou comment organiser vos Stories, commencez par observer les Stories d'autres entrepreneurs sur Instagram pour voir comment ils les utilisent. Et bien sûr, n'hésitez pas à consulter les miennes pour trouver de l'inspiration !

Une fois que vous commencez à partager des Stories utiles pour votre public, vous voudrez créer des "Moments forts" pour votre profil.

Je recommande de créer des Moments forts pour des éléments tels que :

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

Vous pouvez même utiliser Canva pour créer vos propres couvertures de Moments forts avec vos couleurs de marque, ou en acheter sur Etsy pour quelques euros.

SEMAINE 4 : LE LANCEMENT YOUPI !

Vous êtes arrivé à la section du lancement, ce qui signifie que C'EST LE MOMENT !

Une fois que vous avez confirmé que vos produits, votre boutique Stan, vos flux d'e-mails et votre compte Instagram fonctionnent correctement et sont correctement configurés, vous voudrez officiellement lancer votre produit et commencer à le promouvoir.

Voici quelques idées amusantes pour booster les ventes lors de votre lancement :

Faites un court PRÉ-LANCEMENT où vous commencez à laisser entendre sur Instagram qu'une nouveauté géniale arrive. Créez un compte à rebours. Invitez les gens à vous envoyer un message direct pour obtenir votre cadeau gratuit s'il est déjà prêt. Créez de l'enthousiasme !

Proposez une promotion de lancement ou un "prix de lancement" spécial. Vous pouvez offrir cela à votre public pendant une semaine environ et le promouvoir à la fois sur Instagram et dans vos e-mails de cadeau gratuit. N'oubliez pas de revoir ces e-mails après la fin de la promotion de lancement pour supprimer les sections où vous en parlez.

Créez de l'enthousiasme dans vos Stories et vos publications ! Prenez des captures d'écran des nouvelles ventes ou donnez des mises à jour sur ce qui se passe pendant le lancement (et bien sûr, vous pouvez CONTINUER à le faire même APRÈS la fin du lancement).

N'oubliez pas de promouvoir votre cadeau gratuit ! Même si les gens ne sont pas prêts à acheter maintenant, vous pouvez toujours les inciter à rejoindre votre liste de diffusion en offrant votre cadeau gratuit, jusqu'à ce qu'ils soient prêts à acheter au fil du temps.

Partagez ce que vous faites sur vos autres plateformes de médias sociaux ou avec votre famille et vos amis qui peuvent vous soutenir. Je vous promets que les gens VEULENT savoir ce que vous faites.

Nous voici arrivée à la fin de ce guide
Merci de votre confiance,
@Agencybusinessqueen

Restons connectés



Je vous souhaite le meilleur dans votre voyage digital ! N'oubliez pas, contactez-moi à tout moment de votre voyage si jamais vous avez besoin d'aide ! Et s'il vous plaît, partagez tous vos gains avec moi ! Peu importe leur taille ! Une victoire est une victoire !