

CRÉER DES REVENUS PASSIFS

AVEC LES PRODUITS DIGITAUX

TOUT CE DONT TU AS BESOIN POUR CRÉER UN PRODUIT
DIGITAL QUI SE VENDRA ET COMMENT LE VENDRE DE
MANIÈRE EFFICACE.





NOUS c'est **Barbara** et **Sébastien**.

Nous avons 35 et 36 ans. Nous vivons dans le sud ouest de la France depuis 2014.

Nous sommes parents d'un petit garçon de 4 ans.



Moi je suis **ostéopathe et tabacologue**, j'ai ouvert mon cabinet dans la région en 2019.

Seb est un ancien **préparateur physique** de haut niveau dans le Volley. Il a ouvert en 2014 une **salle de fitness** florissante, puis en 2018 un **bar** à vins, bières et fromages.

Tout allait pour le mieux pour nous : voyages, restos, mariage, construction de notre maison.

Par contre on comptait pas nos heures et on bossait **du lundi au samedi non stop**.

Et puis le **COVID** est arrivé.... les 2 entreprises de Seb doivent **fermer** pour une durée indéterminée et mon cabinet également pdt 3 mois....



En plus de tout ça, je suis **enceinte** de notre petit garçon.

Le **stress** nous envahit car l'avenir est flou et notre **sécurité financière** est impactée.

Nous devons stopper notre crédit immobilier pendant **6 mois**, et moi qui devait prendre un congès maternité de 6 mois pour profiter de notre bébé, n'aura pas été possible, j'ai dû reprendre le travail **2 mois** après sa naissance.



La salle de fitness était en cours vente au moment quand l'annonce du confinement a été annoncé.

Nous avons fini par quand même la vendre mais nous avons **perdu beaucoup d'argent**.

Le Bar quant à lui a repris de plus belle à la sortie du covid, au début ... et puis avec la mise en place du télétravail, l'interdiction d'événements en groupe, la trésorerie de l'entreprise s'est effondrée jusqu'à sa **fermeture définitive Mi-2023**.

On a dû rembourser **les dettes de l'entreprise**, ce qui a encore fragilisé notre équilibre financier.

C'était une période très **noire** pour Seb qui l'a vécu comme un énorme échec professionnel.

Mais également pour notre couple et notre famille car on avait un **rythme de vie à assumer**.



Seb a fini par se trouver un poste de **commercial** dans la construction de maison bois. Au départ, il se refaisait des salaires très corrects, mais quelques mois plus tard, le marché de l'immobilier s'effondre avec l'augmentation des **taux bancaires**, l'**inflation** qui n'arrête plus de progresser. Donc il vend de moins en moins et à nouveau nos finances ne suivent plus.

De mon côté je travaille comme une **acharnée** au cabinet pour essayer de compenser le **manque d'argent**, mais je ne suis à la maison que le **dimanche**.

Seb fini par démissionner et se fait embaucher dans une entreprise de panneaux photovoltaïques, où on lui promet monts et merveilles avec des salaires astronomiques. Mais on déchante rapidement. Il fait beaucoup de route, il rentre parfois à la maison à **22-23h** et le salaire promis n'est finalement pas là.

Nous voilà en **2024**, et on se rend compte que depuis 4 ans, on tourne en rond, on **subit notre vie**, on n'arrive plus à mettre d'argent de côté et on ne peut plus faire grand chose.



Après ça, j'ai réalisé que **ce n'était plus possible de vivre avec ce stress permanent.**

J'ai en ai donc parlé à Seb, en lui proposant de se lancer tous les deux dans l'entrepreneuriat et trouver une activité qui nous permettaient de **générer des revenus sans se tuer à la tâche**, comme on a pu le faire depuis des années.

Par contre, il était clair que c'était une activité qui se ferait de la **maison**, pour ne plus avoir à faire de **trajet en voiture** et ne plus avoir de de **charges liées à un local professionnel**. Ce qui nous permettrait aussi d'avoir une **liberté géographique** dans notre travail pour travailler de là où on veut.

Avoir une **liberté temporelle** dans nos heures de travail pour travailler quand on veut.

Nous sommes en **Janvier 2024** : après pas mal de recherches, nous avons commencé à se renseigner et à se former au **Marketing digital**. On achète plusieurs formations sur différents thèmes, pour être **compétents** dans le domaine.

Et puis en continuant à chercher des formations dans le domaine, je tombe sur une influenceuse qui parle de la **Digital Wealth Academy (DWA)**



Après coup, nous avons réalisé que **si toutes ces difficultés ne nous étaient pas arrivés , on ne serait pas surpassé pour se lancer.**
Le changement fait **peur**, mais il est aussi **stimulant** et **épanouissant**.

Notre rêve aujourd'hui est de terminer notre **maison** et de **voyager** pour faire découvrir le monde à notre fils.

De vivre **sans compter** pour ne plus avoir **ce stress permanent**, et se demander si on aura assez pour finir le mois.

Et SURTOUT **profiter de la vie !** Ne plus courir après le **temps**, profiter **de la famille et VIVRE.**

Même si avant le COVID, on n'était vraiment pas à plaindre, malgré tout, on prenait à peine **1 mois** de vacances par an et jamais plus de 2 semaines d'affilé parce qu'avec les entreprises ce n'était pas possible. Et même en vacances il y avait des choses à gérer à distance, donc jamais de vrai **relâchement mental.**

On ne se voyait quasiment pas, on **profitait peu** de notre petit garçon, donc à quoi bon avoir de l'**argent si on ne peut pas en profiter non plus ?**

Et c'est pourquoi le Marketing digital est la **solution** !
Avec la **DWA**, c'est encore plus accessible facilement et rapidement.
Vous n'avez qu'à suivre à la lettre chaque étape de la formation et reproduire ce que l'on vous dit.
Ensuite vous vendez un produit qu'on a créé pour vous, qui vous permet de gagner de l'argent pour avoir une **liberté financière**.

Elle est pas belle la vie ?

Nous comptons bien tout faire pour vivre la vie de nos rêves et nous sommes persuadés que **le marketing digital est le meilleur moyen pour y arriver**.

On en est qu'au début et c'est déjà très **prometteur**.

Nous avons hâte de te partager la suite de cette **magnifique aventure** !
Afin te montrer que c'est **possible aussi pour toi**, et que tu nous fasses **confiance pour te lancer avec nous** !

Nous t'assurons qu'on a rien de spécial, nous sommes des gens ordinaires qui ont décidé de sortir d'une situation qui devenait **insupportable**.
Donc, si tu cherches un moyen de changer ta vie, **sers-toi de tes difficultés comme moteur pour vivre la vie de tes rêves**.

Dans les pages suivantes, nous t'avons créé ce **guide** sur les bases du Marketing digital, pour que tu comprennes ce que c'est et comment ça fonctionne.

SOMMAIRE

- 01* Se préparer
- 02* Choisir un nom d'entreprise
- 03* Définir sa niche
- 04* Branding
- 05* Domaine et email
- 06* Quel produit digital choisir ?
- 07* Choisir un nom pour son produit
- 08* Création de produit
- 09* Fixer un prix pour son produit
- 10* Étudier la concurrence
- 11* Vendre son produit
- 12* Instagram
- 13* Automatiser avec Manychat
- 14* L'emailing est-il mort ?
- 15* L'aimant à prospect
- 16* Lancement de la boutique



COMPRENDRE LE MARKETING DIGITAL

Pourquoi vendre des produits digitaux ? Déjà parce qu'on est en 2024 !

Générer des revenus passifs en ligne est **plus accessible que jamais auparavant.**

Un produit digital est **créé une seule** fois et peut être **vendu à l'infini** à l'aide du marketing digital sur des réseaux sociaux comme Instagram ou TikTok.

Aujourd'hui, tu peux passer quelques heures par jour à promouvoir tes produits digitaux et atteindre ton audience cible en lui apportant des **informations précieuses qui l'aideront à résoudre son problème.**

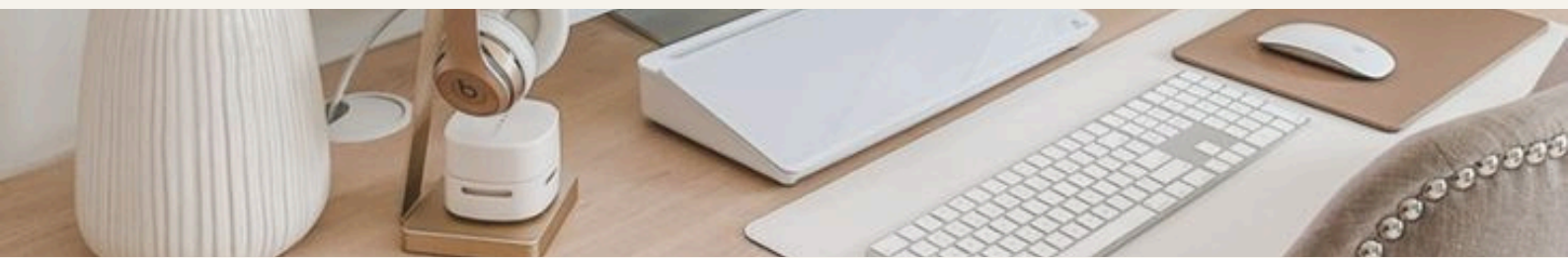
En contrepartie, tu reçois **100 % de bénéfices** à chaque vente que tu fais car les produits digitaux ne génèrent pas de charges.

Ce qui est encore plus incroyable avec les produits déjà faits pour toi en **MRR** (Master Resell Rights ou Droits de Revente), c'est que tu n'es même plus obligé de les créer pour obtenir 100 % de bénéfices.

Tu travailles moins pour gagner plus - Tout est simplifié.

Qu'il s'agisse d'un livre numérique (ebook), d'un guide, d'un planificateur ou d'un cours en ligne, les produits digitaux te permettent de laisser ta trace à travers un contenu précieux et facilement accessible aux autres. Une fois créé, il peut être vendu autant de fois jusqu'à la fin de ta vie, te créant ainsi des **revenus passifs**.

Ce guide que tu lis en ce moment même est un excellent exemple sur la façon dont tu peux apporter des informations valieuses à ton public cible à travers un produit digital, le tout créé entièrement **GRATUITEMENT** sur Canva.



01 SE PRÉPARER

Avant de plonger dans le vif du sujet, il est crucial que tu te familiarises avec les différents outils que nous utiliserons.



CANVA (GRATUIT)

Canva est selon moi, le meilleur outil pour créer ton produit digital: Simple, intuitif et gratuit.



SYSTEME.IO

Crée ton tunnel de vente et tes e-mails automatisés.



INSTAGRAM

Attire tes clients potentiels en créant du contenu organique.

02 CHOISIR TON NOM D'ENTREPRISE

Maintenant, c'est le moment de choisir le nom de ton entreprise !

Avant de prendre une décision, **voici quelques points à garder à l'esprit :**

Ton nom doit clairement refléter ce que ton entreprise représente.

Opte pour des mots-clés en lien avec ton activité.

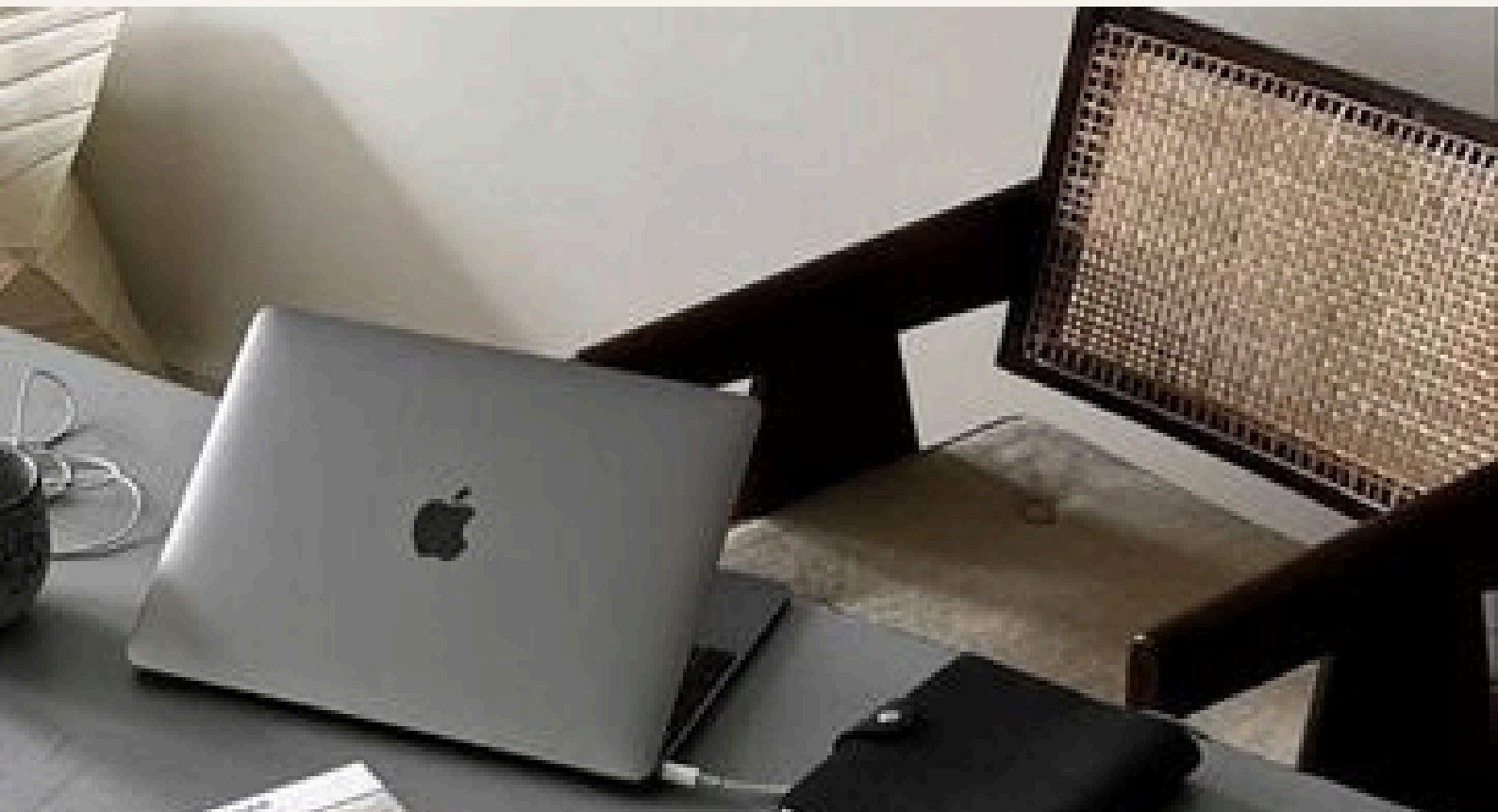
Si tu es indécis(e), utiliser ton nom propre est une option sûre.

Un conseil avisé : si ton domaine d'activité est lié à la génération de revenus, évite les clichés comme "Gagne de l'argent avec__".

Ces choix sont trop communs et tu risques de passer inaperçu(e).

L'objectif est de te DISTINGUER de tes concurrents.

Le choix du nom est la première étape cruciale. Reste simple et concis.



03 DÉFINIR TA NICHE

Définir ta niche te permettra de **savoir clairement à QUI tu t'adresses**.

Qu'est-ce qu'une niche ?

Certaines personnes n'ont jamais réussi à faire décoller leur business parce qu'elles n'ont pas défini clairement leur positionnement.

Ta niche est simplement le problème que tu résous. Un point c'est tout.

On considère qu'il y a **3 niches "primaires"**. Autrement dit, si tu restes dans l'une de ces catégories, tu gagneras TOUJOURS de l'argent.

La santé,
La richesse
Les relations

Ce n'est pas obligatoire de choisir l'une de ces trois niches pour réussir.

Bien au contraire ! Se placer dans une niche spécifique est aussi une excellente idée si tu as une plus-value à apporter.

Quel problème résous-tu ?

Ne te mets pas trop de pression. Il te suffit d'**amener les gens du point A au point B**.

Tu n'as pas à les faire passer d'un surpoids de 20 kg à sportif de haut niveau.

Tu dois seulement **les aider à perdre les 5 premiers kilos**. (Ce n'est qu'un exemple dans la niche de la perte de poids).



Je veux que tu écrives sur papier **TOUS les problèmes que tu peux résoudre**.
Ne laisse rien au hasard.

Recherche de mots-clés

C'est maintenant que nous allons découvrir à quel point tes idées ont un **potentiel de revenus**.

On va utiliser **Semrush** pour voir le potentiel d'une niche.

Les mots-clés sont très pratiques pour t'aider à découvrir combien de personnes ont le problème que tu résous.

Vise **20 000 recherches minimum** par mois en volume global pour chaque mot-clé.

Keyword Overview

Dive into the largest keyword research database on the market and analyze everything you need to know about a keyword.

Enter from 1 to 100 keywords separated by commas 0/100

 FR ▼

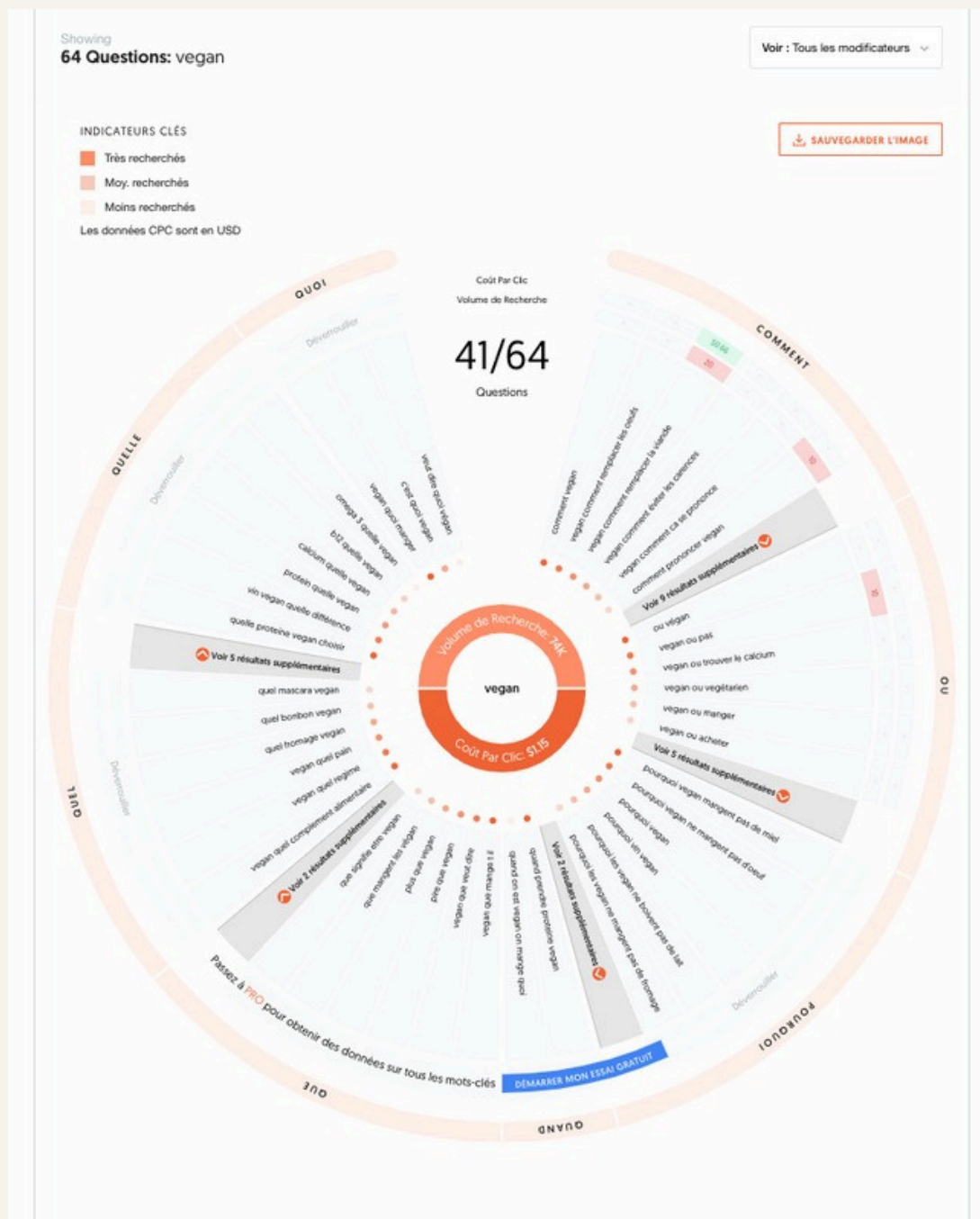
Select location ▼

Search

Examples: [loans](#) [movies](#) [how to buy audible books](#)

Pour l'exemple, supposons que **j'aide les vegan à cuisiner des recettes délicieuses**.

Keyword ideas								
Keyword Variations			Questions			Keyword Clusters new		
17,7K Total volume: 79,3K			33 Total volume: 0			Get keyword clusters automatically		
Keywords	Volume	KD %	Keywords	Volume	KD %			
recette vegan	5,4K	32 ●	comment cuisiner du tofu fermenté recette vegan	0	n/a ●	* recette vegan — idée menu vegan — plat végétarien gastronomique — recette vegan été — plat complet végétarien — entrée vegan		
recettes vegan	4,4K	30 ●	comment faire pate a la farine de lentilles recette vegan	0	n/a ●			
recette vegan facile	1,0K	30 ●	comment font vegans pour remplacer oeufs dans recette	0	n/a ●			
recette crepes veganes	720	32 ●	comment remplacer les oeufs dans une recette vegan	0	n/a ●			
recette gateau vegan	720	24 ●	comment utiliser les courgettes dans une recette vegan	0	n/a ●			
View all 17,730 keywords			View all 33 keywords			View all clusters		



Il te suffit de rechercher les mots-clés que tu as trouvés sur Semrush, les taper sur Answer the Public et le tour est joué.

Tu trouveras très probablement BEAUCOUP plus d'un problème à résoudre, mais **n'en retiens qu'un** pour l'instant. Tu n'es pas obligé de résoudre tous les problèmes de ta niche dans un seul produit digital.

Croie-moi, il se vendra BEAUCOUP mieux **si tu apportes la solution complète à UN problème spécifique plutôt que de résoudre à moitié plusieurs problèmes à la fois.**

N'oublie pas que tu dois fournir qu'un seul résultat à ton client.

L'amener du point A au point B.

Ne complique pas trop les choses.

Prête attention aux retours que tes clients te font sur leurs autres problèmes pour créer d'autres produits digitaux et répondre à leurs demandes.

Si tu veux découvrir la méthode complète pour créer ton propre produit digital en lien avec ta passion ou ton expertise, RDV sur cette page:

<https://www.fSA-digital.com/dwa>



04 BRANDING

Le branding, c'est l'image que ton entreprise représente sur le marché.

Quand tu entends le mot “marque”, à quoi penses-tu ? Logo ? Couleur ?

Les Questions à te poser avant de choisir tes couleurs:

Comment je veux être perçu ? (énergique, dynamique, apaisant, fiable, professionnel, etc)

Quelles émotions je veux susciter chez mon public ?

Quelles sont les marques populaires préférées de mon public et à quoi ressemble leur image de marque ?

Les couleurs sont très importantes et communiquent le message porté par ta marque **avant même que l'on lise tes mots.**

J'ai choisi des couleurs sobres et nettes pour mon image de marque car je veux dégager une ambiance apaisante et de la simplicité.

Blanc cassé, crème, gris sont les principales couleurs que j'utilise.

Les couleurs peuvent dégager une bonne impression de toi aux bonnes personnes.

Cela attirera des personnes comme toi qui sont également attirées par ces couleurs !

Alors assure-toi que ta palette de couleurs te **corresponde à 100%.**



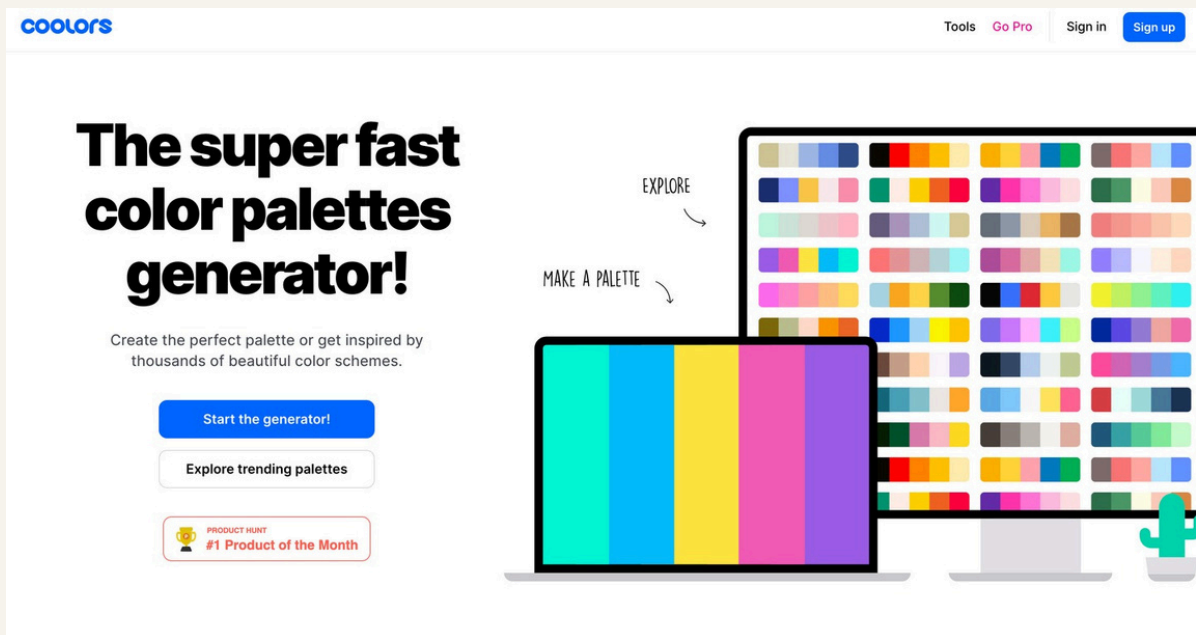
LES COULEURS

Il est également utile d'observer tes concurrents (alias les personnes qui résolvent le même problème que toi) et de voir à quoi ressemble leur image de marque.

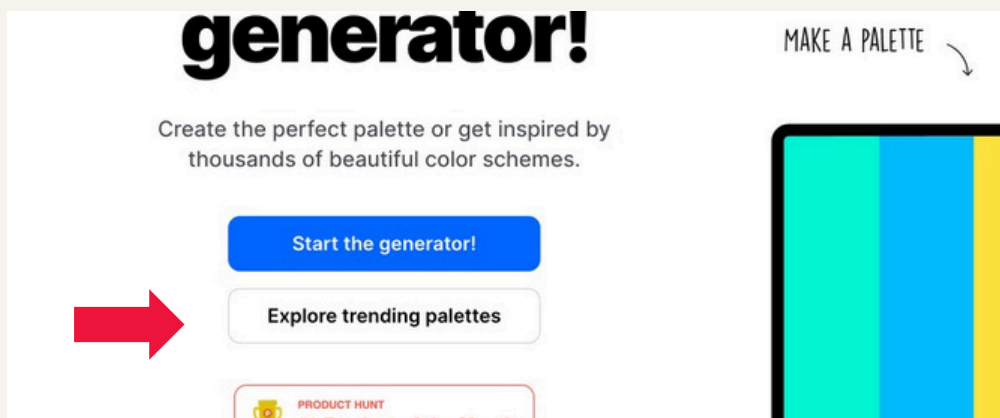
Ne les copie pas, mais inspire-toi d'eux ! Fait moi confiance, copier quelqu'un ne fonctionne JAMAIS. Prend les principes qu'ils utilisent et **adapte-les à ta sauce**, mais ne copie jamais. Ça ne marchera pas!

Palette de couleurs

Ton branding doit se reposer sur **2-3 couleurs complémentaires**. Au-dessus c'est trop. Tu peux utiliser [Coolors.co](https://coolors.co) pour trouver une palette de couleurs tendances qui correspond à ce que tu recherches.



Tu cliques sur “explore trending palettes” et tu auras un nombre illimité de palettes tendances

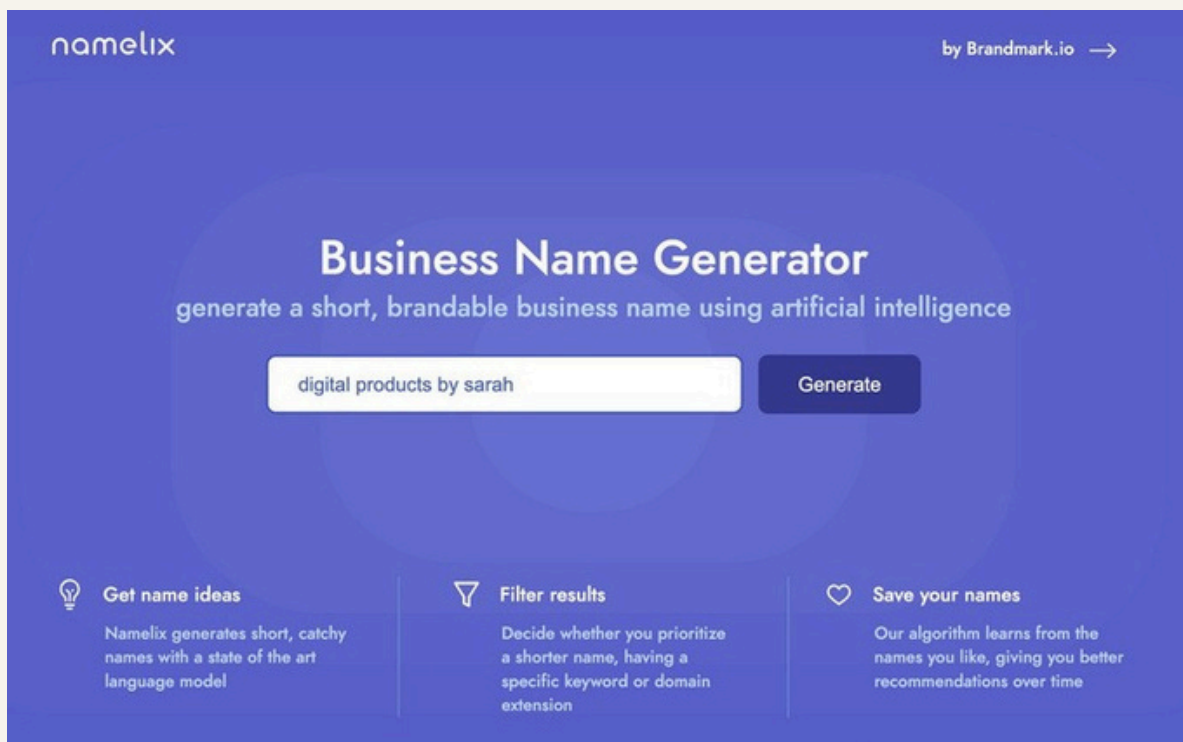


LE NOM

IMPORTANT: Assure-toi que la couleur de ton texte soit bien visible sur la couleur de fond. Ton message doit attirer l'attention de ta cible.

Le branding, c'est aussi le nom de ton entreprise. Pour cela, **Namelix** est l'outil parfait.

Il est à la fois utile pour trouver un nom de marque ET pour associer une palette de couleurs au nom qu'il t'a généré. Une fois que tu as recherché tes mots-clés et choisi un nom d'entreprise et un logo, tu peux cliquer sur le logo/nom de marque que tu aimes et il te donnera une palette de couleurs qui correspond.



The image shows the Namelix Business Name Generator interface. At the top left is the 'namelix' logo, and at the top right is 'by Brandmark.io' with a right arrow. The main heading is 'Business Name Generator' in white, with the subtitle 'generate a short, brandable business name using artificial intelligence' below it. A search bar contains the text 'digital products by sarah' and a 'Generate' button is to its right. Below the search bar are three columns of features:

- Get name ideas** (lightbulb icon): Namelix generates short, catchy names with a state of the art language model.
- Filter results** (funnel icon): Decide whether you prioritize a shorter name, having a specific keyword or domain extension.
- Save your names** (heart icon): Our algorithm learns from the names you like, giving you better recommendations over time.

05 DOMAINE ET EMAIL

La raison principale pour laquelle tu dois obtenir un nom de domaine n'est pas nécessairement pour ton site web, c'est surtout pour **obtenir une adresse email professionnelle**.

La raison ? Pour construire ta liste emails et **ne pas tomber dans les SPAMS** lorsque tu envoies des e-mails à tes contacts.

Pour ton e-mail professionnel, je te recommande quelque chose comme :
nom@nomdedomaine.com
info@nomdedomaine.com

Regarde ces vidéos pour apprendre à...

Acheter un nom de domaine sur OVH Configurer votre
adresse email professionnelle sur OVH



06 QUEL PRODUIT DIGITAL CHOISIR ?

COURS EN LIGNE

Une formation vidéo où tu partages ton expertise dans un domaine bien précis.

E-BOOKS

Un PDF téléchargeable que tu crée avec Canva ou Google docs.

PLANIFICATEUR

Tu peux créer ton propre agenda personnalisé que tu utilises au quotidien et le revendre à d'autres personnes.

TEMPLATES

C'est un modèle clé en main que tu as créé sur Canva et qui est personnalisable selon les goûts et les couleurs.

IMAGES DE STOCK

Créer des images que tu met à disposition sur des sites comme *Adobe Stock*.

Si c'est ton premier produit digital, **je te conseille de ne pas démarrer avec un produit trop complexe du type formation vidéo.**

Sache que les gens sont **prêts à payer** pour n'importe quoi tant que cela résout leur problème. Que ce soit en version **écrite, audio ou vidéo.**

Selon moi, les guides étape par étape ou les ebooks sont le moyen le plus simple et le plus efficace d'entrer dans le monde des produits digitaux quand on débute.

07 CHOISIR UN NOM POUR TON PRODUIT

Le nom de ton produit est un élément clé. **À tel point qu'il peut impacter tes ventes.**

Il vaut mieux être simple et concis que trop persuasif lorsqu'il s'agit de nommer un produit que tu vends. Il est préférable de **communiquer clairement le résultat que tes clients obtiendront** plutôt que d'utiliser un nom qui sonne bien.

C'est encore mieux si le nom de ton produit contient l'un des mots suivants : *comment faire, guide, étape par étape, ultime, ou ___ jours* (exemple : *10 jours pour perdre vos premiers 3 kilos sur la balance*)

Ce titre indique clairement le délai dans lequel tu peux t'attendre à des résultats.

Le client peut donc se projeter avec ton produit.

✗ Exemple de nom de produit qui ne se vendra probablement pas :
"mes recettes préférées"

✓ Exemple de nom de produit qui se vendra probablement :
"7 recettes que tes enfants difficiles adoreront"

Utilise le nom de ton produit comme une **accroche** pour attirer tes acheteurs potentiels. Si le nom est nul, il y a de fortes chances qu'ils ne cherchent pas à en savoir davantage.



08 CRÉATION DE TON PRODUIT

Le meilleur outil selon moi pour créer tes produits digitaux est **Canva**. Canva propose des modèles d'ebooks gratuits simples et épurés que tu peux reprendre et modifier à ton image.

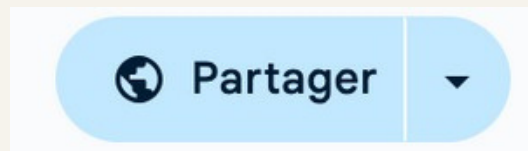
Si jamais tu n'aimes pas les modèles déjà fait sur Canva, tu peux en acheter un sur [Etsy.com](https://www.etsy.com) !

Tu tapes "**modèle ebook minimaliste**" et pour moins de 10€, tu trouveras ton bonheur.

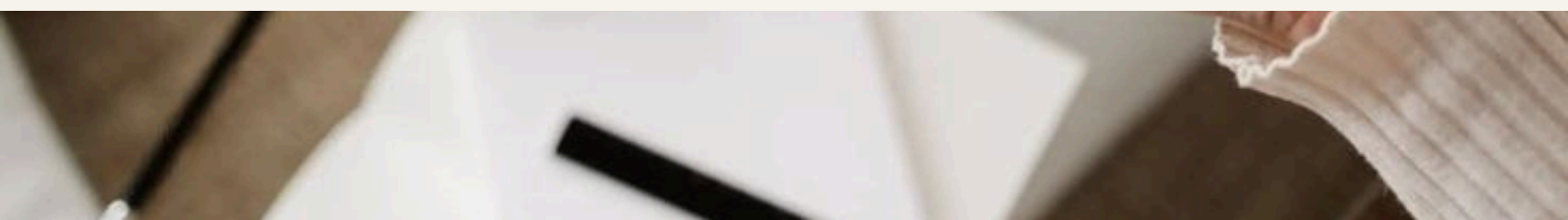
Si tu es plutôt créatif, tu peux également démarrer d'une page vierge pour personnaliser ton ebook de A à Z.

Google Drive est aussi une bonne option pour créer son ebook. Assure-toi de le partager de façon à ce que "toute personne ayant le lien puissent voir", de cette façon chaque personne n'a pas besoin de "demander la permission" pour voir le fichier.

En haut à droite de ton Google Docs, clique sur *Partager > Tous les utilisateurs qui ont un lien*



Astuce: L'avantage de Google Drive, c'est qu'à chaque fois que tu fais une mise à jour de ton produit, tes clients y ont automatiquement accès (un argument de vente important !)



09 DÉFINIR LE PRIX DE TON PRODUIT

As-tu déjà remarqué que le prix de la plupart des produits numériques se termine par un 7 ? **27 €, 37 €, 97 €**, etc.

Il y a une psychologie derrière tout ça et statistiquement, les produits dont le prix se termine par un 7 se vendent mieux. (ne me demande pas pourquoi, ce n'est pas moi qui fixe les règles 😊).

Le but est que la valeur perçue de ton produit soit plus élevée que son prix.

Par exemple, **ce guide** que tu es en train de lire vaut au moins **97€**. J'ai fait un sondage sur Instagram pour fixer un prix et plusieurs personnes étaient prêtes à l'acheter pour 100€ au vu de toutes les informations qu'il contient.

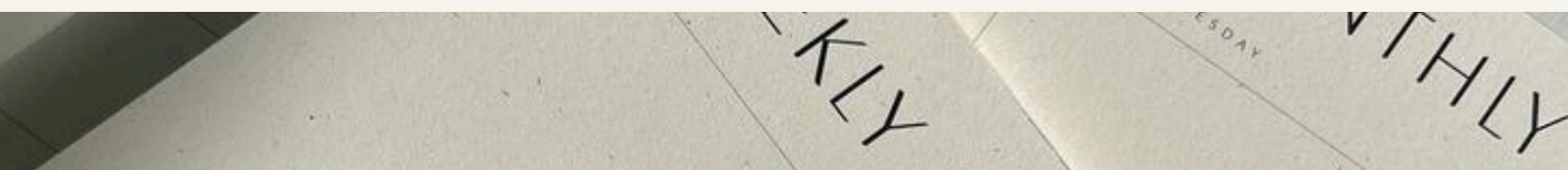
La plupart des créateurs que tu vois sur Instagram vendent ce type de guide à ce prix mais **nous avons préféré l'offrir gratuitement** car je voulais m'assurer que le maximum de personnes puissent y avoir accès afin de les aider à générer des revenus grâce aux produits digitaux (Il se peut que je le rende payant prochainement).

La règle d'or d'un produit digital est de **respecter ses promesses**. Je pense que c'est un art qui se perd. De nos jours, on vend beaucoup trop de rêve par rapport à ce qu'on délivre.

Je peux t'assurer que si **tu délivres plus de valeur** que ce que tu as promis tu instaures un **climat de confiance** avec ton audience.
La conséquence ? Tu obtiendras des **clients fidèles** qui achèteront plusieurs de tes produits digitaux.

Une bonne règle de base est de te mettre à la place de ton client.
Fais-lui ressentir qu'il a fait une bonne affaire.

Fixe un prix inférieur à 100€ et partage toutes tes connaissances sur le sujet.
Ne garde rien pour toi !



Lorsque tu fixes le prix de ton produit, tu dois également tenir compte de **TES objectifs de revenus mensuels.**

Quel est ton objectif de revenu pour le premier mois ? 1000€ ? 2 000€ ? 5000€ ?

Combien de ventes te faut-il pour atteindre ton objectif ?

Par exemple : Ton objectif est de gagner 2000€ par mois avec ton produit

74 ebooks à 27 € chacun (environ 3 ventes par jour)

54 ebooks à 37 € chacun (environ 2 ventes/jour)

42 ebooks à 47 € chacun (environ 1,4 vente/jour)

35 ebooks à 57 € chacun (environ 1 vente/jour) 2

30 ebooks à 67 € chacun (1 vente par jour)

C'est sûrement la partie qui t'excite le plus 💰💰

Quand tu décomposes ton objectif de cette manière, tu fais comprendre à ton cerveau que c'est largement faisable.

Si tu veux te lancer avec les meilleures stratégies pour créer un business en ligne à succès, voici la formation complète que j'ai suivie: <https://www.fSA-digital.com/dwa>



10 ÉTUDIER LA CONCURRENCE

Cette partie est vraiment importante, ne la saute pas.

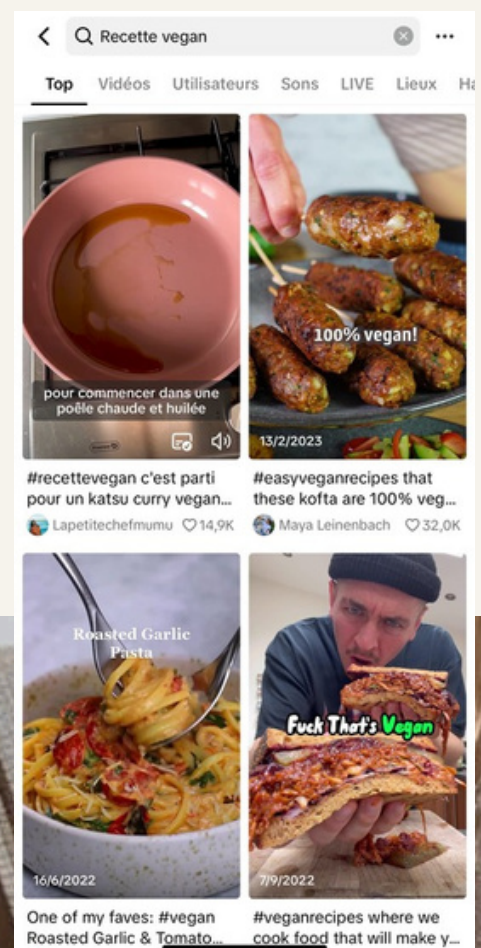
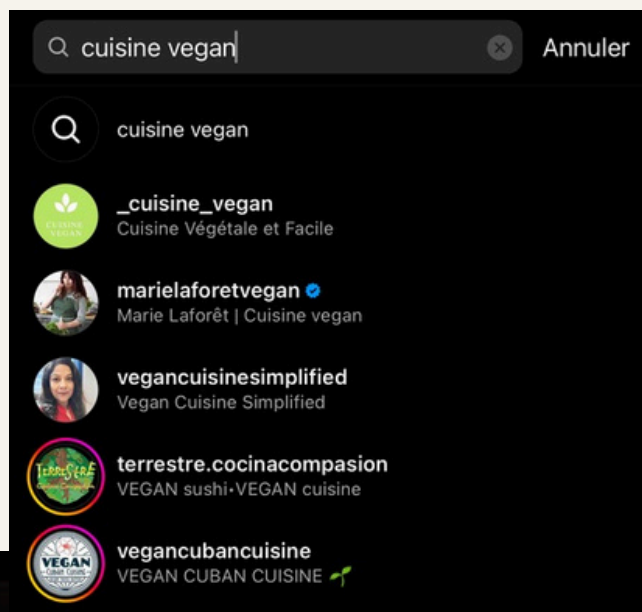
Tu dois en savoir suffisamment sur tes concurrents pour **connaître les lacunes que tu peux combler sur le marché**. Ne commence pas à vouloir leur ressembler parce que ça marche pour eux (Je sais que c'est tentant au début de copier un concurrent qui a du succès, mais crois-moi **si ça marche pour ce concurrent, ce n'est pas dit que ça marchera pour toi**).

Examiner ses concurrents, c'est aussi analyser leurs prix pour pouvoir te positionner.

Le premier endroit pour examiner la concurrence est sur les réseaux sociaux, principalement Instagram et TikTok.

Lorsque tu cliques sur un profil, analyse leur bio, leur lien, les produits qu'ils commercialisent, leurs autres réseaux sociaux...

Pour rester sur mon exemple de "recettes vegan":



C'EST L'HEURE DE SE METTRE AU TRAVAIL..

Il est maintenant temps de créer ton produit.

Une fois que tu as:

- Trouvé ta niche
- La problématique à laquelle tu réponds
- Examiné tes concurrents

Tu peux commencer à **créer le plan de ton e-book**. C'est à dire les chapitres et les sous-chapitres.

Pour cela, il y a **plusieurs solutions**:

- 1) Si tu es créatif: Tu rédiges toi-même le ebook de A à Z
- 2) Tu utilises ChatGPT
- 3) Tu combines ta créativité + ChatGPT
- 4) Tu fais appel à un rédacteur d'Ebook sur **ComeUp**

Mon conseil le plus précieux est de **DÉMARRER**. Ce qui est fait est mieux que ce qui peut être parfait. Ton premier produit ne sera pas parfait.

Tu pourras toujours le peaufiner plus tard.

Tes clients auront le lien Google Drive lors de l'achat et pourront accéder à toutes les mises à jour.



11 VENDRE TON PRODUIT

Pour l'instant, je veux juste que tu te focus sur Instagram. Tu peux bien évidemment créer du contenu sur TikTok et Pinterest pour réorienter ce trafic vers ton Instagram.

Mais **Instagram** est une plateforme tellement unique qui permet non seulement de **construire une audience, mais aussi de la nourrir chaque jour grâce aux stories, posts et messages.**

Pour moi, c'est la meilleure plateforme afin de créer une vraie connexion avec son audience.

Pour créer une connexion et de la confiance avec ton audience, tu as besoin d'une chose:

APPORTER DE LA VALEUR.

Des conseils, des astuces, des exemples, ton histoire, tes erreurs...

Sois généreux avec ta communauté et tôt ou tard, elle te le rendra.



12 INSTAGRAM

Lorsque tu veux vendre tes produits sur **Instagram**, tu dois garder à l'esprit qu'Insta est d'abord une **plateforme de connexion** avant d'être une plateforme de conversion. Cela signifie que ton public veut avant tout **apprendre à te connaître** avant de te faire confiance. Alors, fais ressortir ta **personnalité** tout au long de ton parcours.

Sois vulnérable, parle de tes doutes, tes échecs, tes réussites, tes réflexions du moment...

Les **REELS** : C'est avec ce type de contenu que tu apportes un maximum de **valeur** à ton audience pour les **attirer sur ton profil**.

Garde un fil d'actualité principalement professionnel. Ce que je veux dire, c'est qu'il ne faut pas mettre des vidéos de toi et de tes amis en soirée sans contexte et sans les relier à ton offre. Tes followers ne se sont pas abonnés pour ce type de contenu.

Garde ta vie personnelle pour tes Stories.

Considère tes REELS Instagram comme les soirées entre amis, et tes Stories Instagram comme un endroit un peu plus intime (ta maison). Tu invites les gens à y entrer pour apprendre à te connaître plus profondément, c'est là où tu partages ton quotidien.

C'est comme ça que tu crées de la connexion et de la confiance avec ta communauté.

Je te conseille de poster **6 à 10 stories par jour**. Mentionne ton offre au MOINS une fois par jour (témoignage, inside de ton produit, vidéo explicative face caméra...)

Il est également important de mélanger pro et perso en utilisant le storytelling dans tes Reels et stories.

En expliquant pourquoi tu as commencé dans le monde du marketing digital, tu peux établir un lien plus profond avec ton public que si tu te contentes de lister les avantages de ton produit.

Pense à varier tes approches.



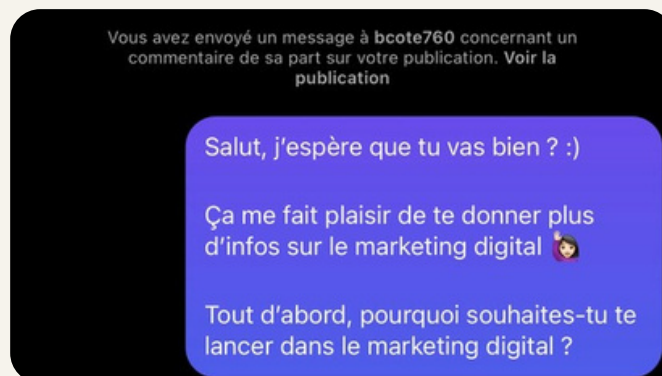
13 AUTOMATISATION

Manychat est le secret pour automatiser ton Instagram.

Presque tous les créateurs demandent un appel à l'action à leur public du style **“commente X et je t'envverrai Z”**.

Le but de cet appel à l'action est de rediriger un commentaire en une discussion en DM.

Par exemple, lorsqu'une personne **commente le mot “LIBRE”** sous un de mes posts, **mon chatbot répond instantanément** à leur commentaire + il leur **envoie un message en privé**. Et tout ça même pendant que je dors. C'est pourquoi cet outil est indispensable pour vendre sur Instagram de manière automatique.



Voici un excellent tutoriel sur comment utiliser Manychat (super simple à comprendre)

ET MAINTENANT ?

Commence maintenant à **documenter ton parcours** de création de ton produit. Partage les galères que tu rencontres ou encore les choses qui te font peur. On passe tous par ces moments au début. Tu attireras des **fans** qui seront **prêts à acheter ton produit** à sa sortie car ils auront l'impression d'avoir **participé à l'aventure depuis le début**.

Pendant ce temps, tu peux également **collecter les emails** de ton audience en leur offrant un produit gratuit (lead magnet). De cette façon, tu auras une liste de prospects à qui tu pourras t'adresser lorsque tu lanceras ton produit.

14 L'E-MAILING EST-IL MORT ?

En fait, c'est tout le contraire ! Il ne s'est jamais aussi bien porté qu'à présent.

L'email marketing a toujours été le meilleur moyen pour vendre à long terme.

Ta **liste d'e-mails** t'appartient, **personne ne peut te la retirer** contrairement à un compte Instagram.

C'est pourquoi, il est primordial de se servir du levier Instagram pour développer ta liste d'e-mails.

Et puis si quelqu'un te trouve sur Instagram, clique sur ton lien pour acheter ton produit, mais **finalement n'achète pas...** comment fais-tu pour le relancer directement ?

Le seul moyen est de mettre en place un **système d'e-mailing automatisé**

Considère ton Instagram comme la vitrine (front end) et ta campagne d'emailing comme les coulisses (backend).

L'objectif est de soigner ces deux aspects de ton marketing.
Tu peux utiliser [Systeme.io](https://systeme.io) pour envoyer des e-mails automatiques à tes contacts.



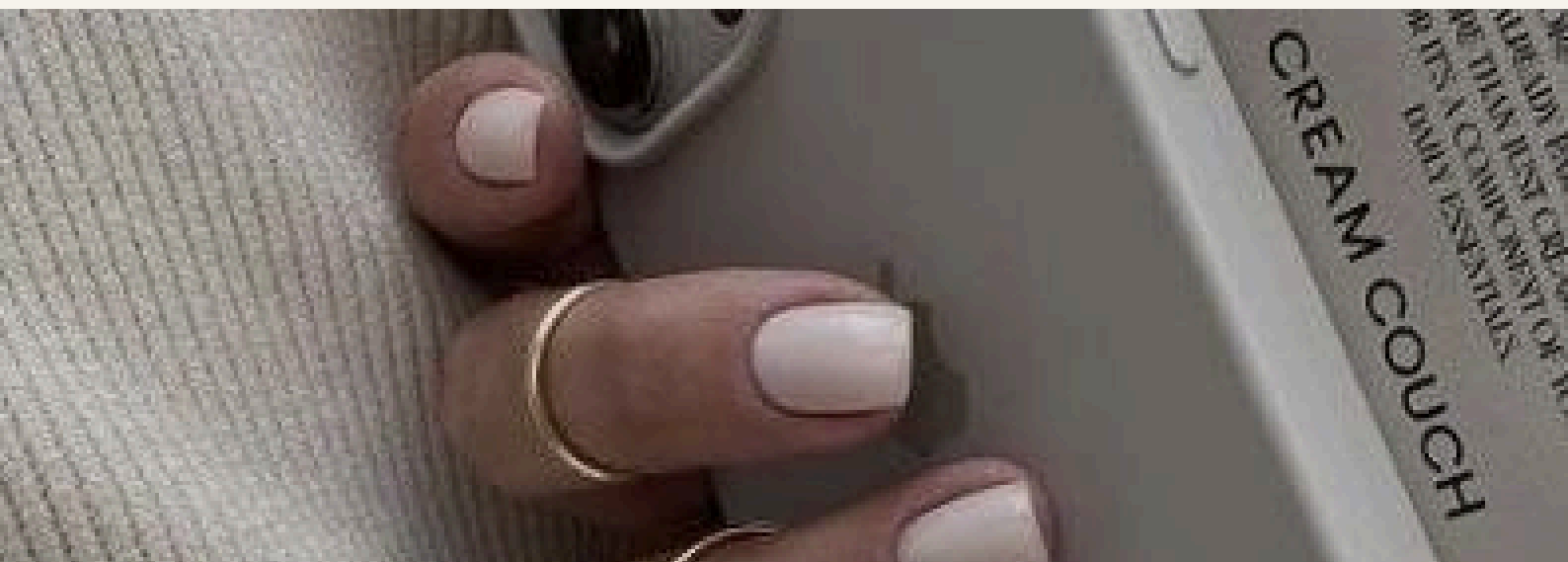
Ta campagne d'emailing est vraiment ce qui va te permettre d'automatiser tes ventes et de **gagner de l'argent pendant que tu dors.**

Tu dois donc maintenant écrire quelques e-mails dans ta séquence pour vendre ton produit à ta liste.

Voici une série d'emails gratuits que j'ai créer pour toi que tu peux adapter à ton offre payante.

N'oublie pas de TOUT TESTER avant de te lancer (séquence, liens, boutons, etc...).

Entre ton email dans ta page opt-in et assure-toi que tu reçois ce premier email et que la ressource gratuite te soit livrée correctement.



15 Ton LEAD MAGNET (PRODUIT GRATUIT)

Qu'est-ce qu'un lead magnet ?

Un lead magnet, autrement dit un "**aimant à prospect**", est une ressource gratuite que tu offres à ton prospect en échange de son e-mail.

C'est ainsi que tu remplis ta liste email de personnes intéressées à trouver une solution au problème que tu résous.

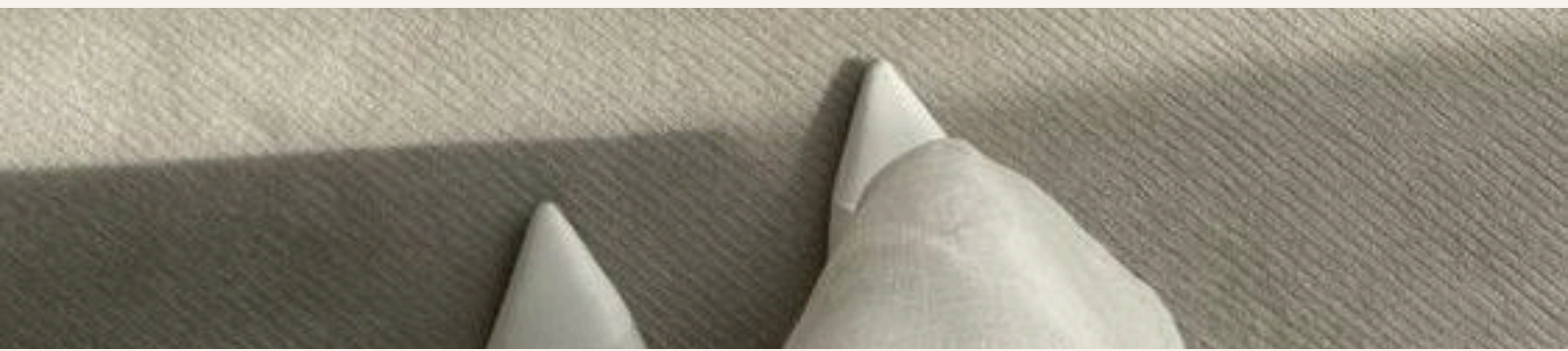
Tu ne veux PAS que ton lead magnet soit quelque chose avec très peu de valeur (qui n'établira aucune confiance). Tu dois proposer un **produit payant que tu offres gratuitement** (exactement comme ce guide qui était censé être vendu 97€).

Ton lead magnet doit contenir tellement de valeur que tes prospects se demandent :

"Si il y a autant de valeur dans ce produit gratuit, alors qu'en est-il de son produit payant ?"

Tu peux offrir un ebook, un guide, un journal, une masterclass, peu importe.

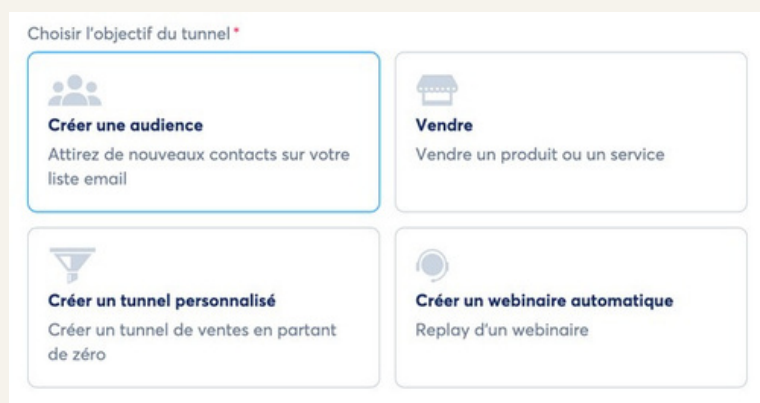
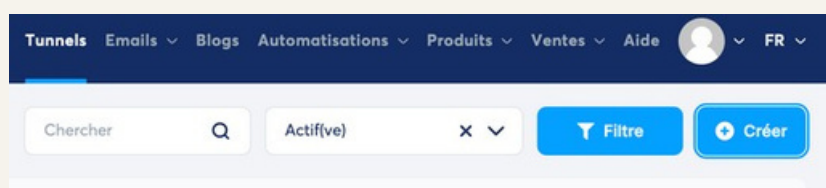
IMPORTANT : Mets plusieurs appels à l'action vers ton offre payante pour inciter tes prospects à la consulter après avoir consommé ta ressource gratuite.



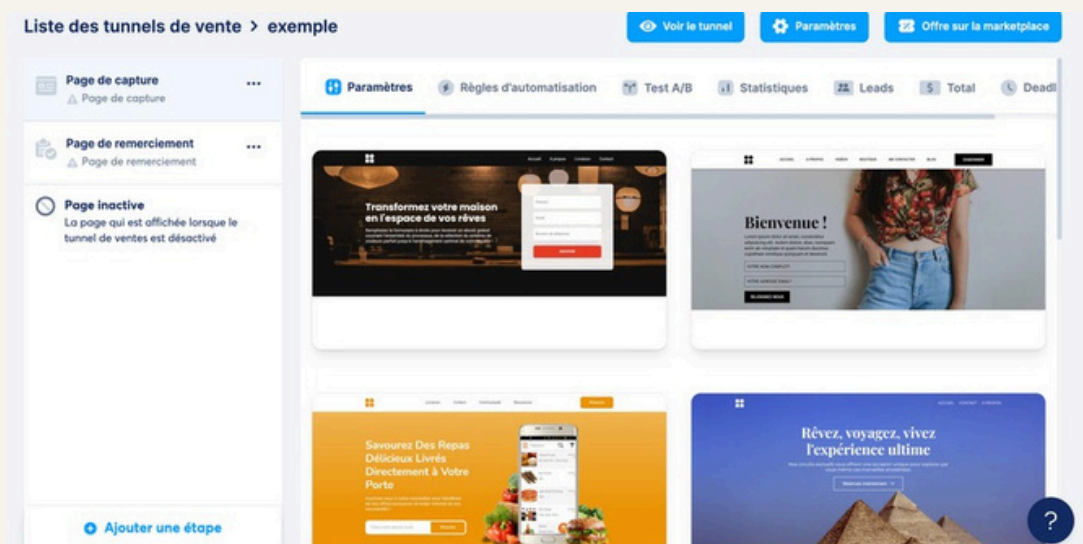
Ton formulaire d'opt-in est la façon dont tu captureras ces adresses e-mail en échange de ta précieuse ressource gratuite.

Systeme.io est encore une fois ton meilleur ami.

1. Dans l'onglet Tunnel, clique sur Créer puis Créer une audience



Ensuite, tu choisis un modèle de page d'optin et tu la modifies à ta sauce.



2. Une fois que le prospect clique sur le bouton, tu peux le rediriger vers une URL différente (au lieu d'une page de remerciement ou de confirmation). Je recommande de le **rediriger directement vers le lien de ta ressource gratuite** sur Canva, Google Drive ou la page de ta masterclass.

Tu as maintenant son email, donc le but est de faciliter au maximum l'accès à cette ressource.

3. Tu voudras ajouter un **TAG** à chaque prospect et le nommer comme "guide gratuit" ou "lead magnet" afin que tu **segmentes tes contacts** et comprennes de quelle manière tes prospects ont atterri dans ta liste.

Pour cela, dans *Automatisations > Règles*, tu paramètres le déclencheur *Inscription à la page d'optin* et l'action *Ajouter un Tag*

Règles d'automatisation ? > Créer une règle d'automatisation Sauvegarder la règle

Déclencheur Lorsque cet événement se produit	l'action ... faire ceci
Inscription sur la page (optin) Se produit lorsque quelqu'un s'inscrit sur le formulaire de cette page Tunnel* ☒ Guide gratuit x v Étape du tunnel* ☒ Guide gratuit x v	Ajouter un tag Ajouter le tag au contact Tag* ☒ guide gratuit x v

Tu pourras également envoyer un flux d'e-mails après l'optin à tes prospects pour maximiser tes conversions. Pour ce faire, tu vas configurer une séquence e-mail automatisée et le premier e-mail contiendra le lien vers ta ressource gratuite.

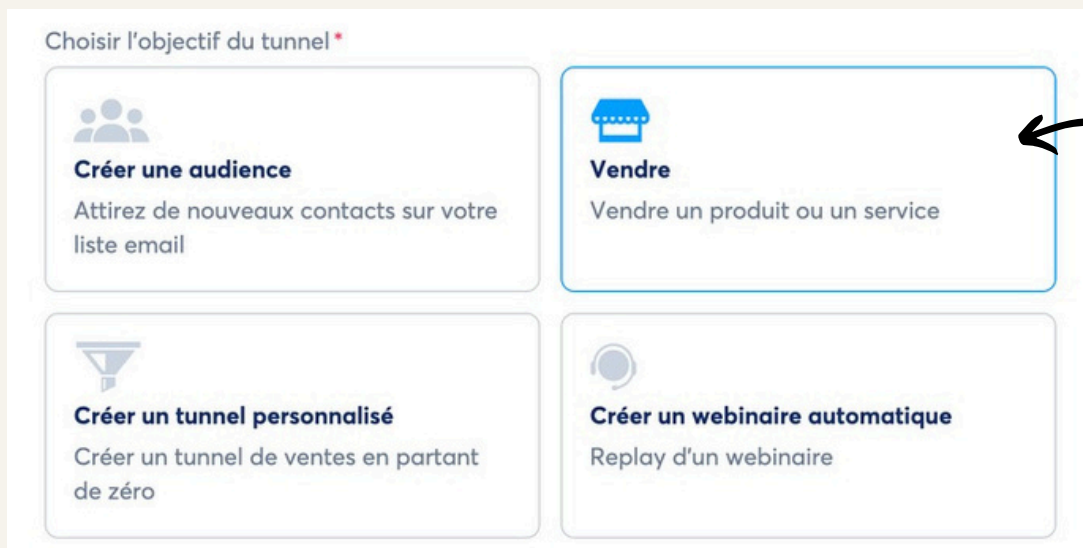
16 MISE EN PLACE DE TA BOUTIQUE

Ta boutique Systeme.io sera l'endroit où ton écosystème prendra vie. Elle héberge tes offres payantes et gratuites, tes séquences e-mails, tes contacts, etc...

Étape 1 : Crée ton compte Systeme.io. Tu as une version gratuite (limitée) qui te permettra de créer ton premier tunnel de vente.

Étape 2 : Sers-toi de ce guide pour paramétrer ta page de capture ainsi que ta séquence d'e-mails.

Étape 3 : Crée une page de vente qui détaille ton offre payante que tes prospects pourront consulter pour acheter.



Dans l'onglet Tunnel, clique sur Créer puis Vendre

Même si ton produit n'est pas encore tout à fait terminé, **commence à créer ton écosystème.**

C'est le moment idéal pour revenir à l'étape de l'analyse de la concurrence et lire quelques pages de vente ainsi que télécharger leurs ressources gratuites dont tu pourras t'inspirer.

C'est le grand jour ! Tu vas enfin lancer ton produit. Tu as FAIT LE TRAVAIL DIFFICILE, maintenant c'est le moment d'exécuter les étapes !

Crée du contenu pour attirer du trafic vers ta ressource gratuite et ton offre.

Tout d'abord, assure-toi d'avoir ton **lien d'optin page dans ta bio Instagram** !
Va dans tes stories et PARTAGE TON EXCITATION ! **L'argent n'est qu'un transfert d'énergie** ! Je te jure, lors de mon premier mois de vente où j'ai pu réaliser **4000€**, tous mes clientes sans exception m'ont dit qu'elles avaient acheté chez moi car j'étais **transparente et bienveillante**.

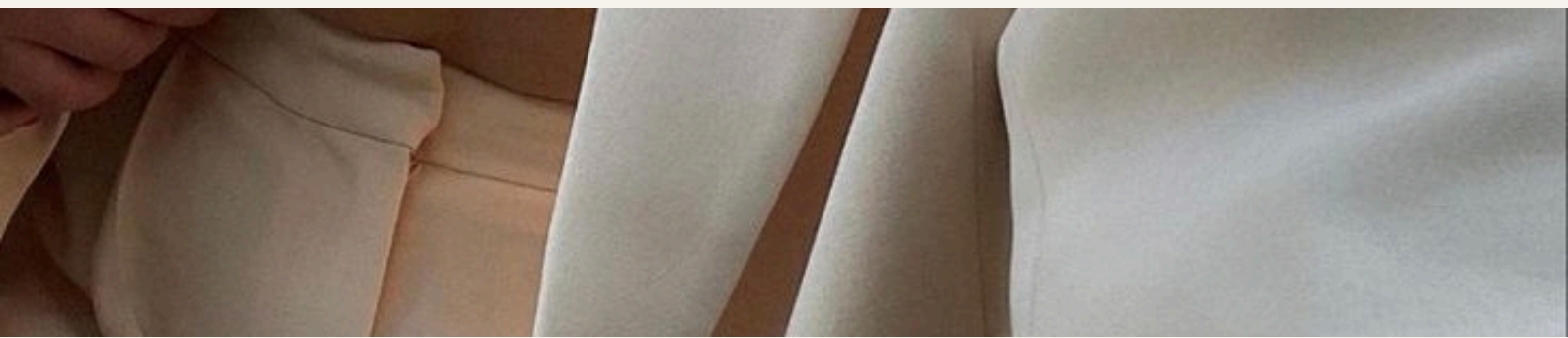
NE SOUS-ESTIME PAS L'ÉNERGIE QUE TU PEUX TRANSMETTRE À TES CLIENTS !

Il est également normal d'être nerveux et incertain(e). Mais je te recommande de changer ta façon de penser.

Ce que tu fais est EXCITANT pour ton avenir et celui de ta famille.

Tu peux complètement CHANGER ta vie pour toujours et aider des milliers de personnes à résoudre leur problème.

C'est le meilleur métier du monde !!!



Partage ton histoire

C'est essentiel pour renforcer le lien avec ton audience ! Parle de pourquoi tu as créé ton produit, de quelle manière cette méthode a fonctionné pour toi, peins-leur le tableau.

Il faut qu'on te voie environ **7 à 8 fois pour qu'une personne achète ton produit**. La bonne nouvelle, c'est que chaque story que tu postes, chaque commentaire et chaque DM auquel tu réponds ainsi que chaque Reel, est un point de contact !

Donc, si tu publies **2 Reels par jour, 6 stories par jour**, et interagis en commentaire/DM, tu peux avoir des résultats plus vite que prévu.

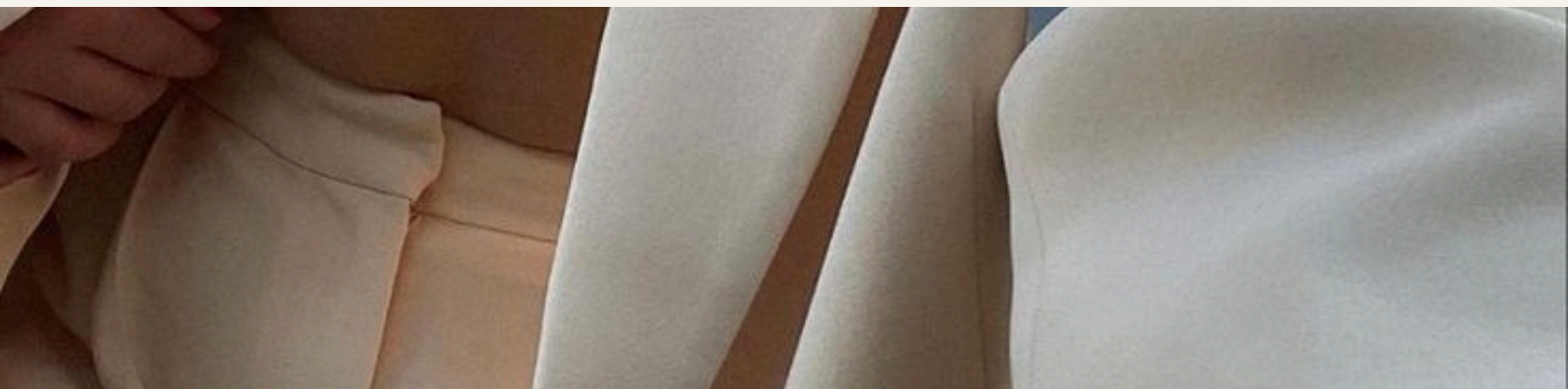
Laisse l'effet de levier jouer en ta faveur.

Garde à l'esprit que même si tu ne vends RIEN le premier jour, cela ne signifie rien.

Au lieu de cela, analyse ce qui marche et ne marche pas !

Ta portée augmente-t-elle ? Les gens s'abonnent-ils à ton compte ? Reçois-tu des messages de personnes intéressés par ton produit ?

Suis CES éléments et reste discipliné.



L'IMPORTANCE DE L'ÉTAT D'ESPRIT

L'état d'esprit est ce qui définit ton succès à 90 %. Tu obtiens ce que tu es. Si tu as une mentalité NÉGATIVE, tu agiras en conséquence et c'est ce que tu vas projeter dans le monde et donc c'est ce que tu recevras ! **CHANGE !**

Le **meilleur investissement** que tu feras est dans ton **ESPRIT** car ta vie entière changera sous tous ses aspects : Business, relations, santé, bonheur...

Fixe-toi des grands objectifs parce que tu le mérites. Je sais que tu as l'envie de sauter cette étape en pensant que ça n'a aucune importance mais crois-moi, tu as tort.

Pense à ton objectif de revenu mensuel, et divise-le par 30. Divise ce chiffre par le prix de ton produit. C'est le nombre de ventes dont tu as besoin par jour pour atteindre cet objectif.

Crée-toi un calendrier de contenu en cohérence avec tes objectifs.

Tu as besoin de toucher plus de personnes ? **Publie plus de Reels.** Tu as besoin que tes abonnés en sachent plus sur toi ? **Publie plus de Stories.** Tu as besoin de développer ta liste e-mail ? **Fais plus d'appels à l'action vers ta page d'optin.**

Montre-toi ! Sois le plus visible possible ! Utilise tous les moyens pour générer des ventes.

WISE HAUT avec tes objectifs plutôt que de WISE un objectif banal. Ne vise pas le réalisme.

Sois INCROYABLEMENT IRRÉALISTE. C'est là que la magie opère.



LA PROCHAINE ÉTAPE

De base on n'y connaissait rien au marketing digital et aux réseaux sociaux.

Mais à un moment, on a pris conscience que **pour sortir de cette situation, il fallait quitter le chemin tout tracé qu'on nous impose depuis petit et arrêter de toujours écouter cette petite voix qui nous freine à ne pas se lancer**. On a donc cherché le cours qui allait nous apporter les meilleures stratégies et qui apportait des résultats concrets à ses membres.

C'est là où nous sommes tombés sur la DWA.

Investir 497€, oui c'est un risque mais...**le vrai risque c'est de n'en prendre AUCUN.**

On aurait sûrement mis 6 mois/1 an pour apprendre ce qu'on a appris en 1 semaine avec la Digital Wealth Academy.

Elle nous apporte une vision différente, des stratégies qui fonctionnent vraiment et a joué un rôle crucial dans notre changement d'état d'esprit. On s'est enfin senti confiant et tout aussi capable que n'importe qui d'atteindre notre liberté financière. Il est temps de passer à l'action pour obtenir la vie que tu veux au fond de toi. **Ça ne se fera pas du jour au lendemain, mais ça ne se fera pas du tout si tu n'essaies pas.** Que tu sois débutant complet ou déjà entrepreneur peinant à faire décoller ton business en ligne, il est temps que tu arrêtes de retarder ton succès.

Aujourd'hui c'est **TON MOMENT !**

CLIQUE ICI POUR EN SAVOIR PLUS



Je suis très enthousiaste à l'idée que tu puisses te lancer et changer ta vie avec cette opportunité incroyable.

Je te souhaite le meilleur pour toi et ta famille <3

PS: Ton avis représente tout pour moi, clique ici et envoie moi un DM pour me faire savoir ce que tu as aimé dans ce guide et comment il t'a aidé

@freedomsuccessacademy

Si tu as des questions, n'hésite pas à me contacter sur Instagram ou par e-mail.

freedom.success.academy@gmail.com