



TROUVE TA NICHE

Idéale et rentable

& CRÉE TON PROPRE PRODUIT DIGITAL

MENTIONS LÉGALES - LICENCE

FERRERE MARIE BETTY CLARISSE

Ce livre électronique est une création protégée par les droits d'auteur

LICENCE INCLUSE

En achetant ou en recevant cet ebook, vous obtenez automatiquement une licence d'utilisation et de revente délivrée par FERRERE Marie Betty Clarisse, editrice indépendante.

Vous êtes autorisé(e) à :

- Revendre ce contenu en votre nom,
- Le modifier, l'adapter ou le compléter,
- Le transmettre selon vos propres conditions (via votre licence personnelle).

RÈGLES IMPORTANTES

- Ce contenu doit être revendu sans aucune référence à l'éditeur initial.
- Toute mention d'un ancien branding doit être retirée avant diffusion.
- La diffusion gratuite est autorisée uniquement selon vos propres conditions.
- Vous êtes responsable de vos prix, de vos modifications et des conditions transmises à vos clients.

RESPONSABILITÉ

Vous êtes seul(e) responsable de la version que vous diffusez : contenu, promesses, modifications, revente ou redistribution.

INTRODUCTION

Bienvenue dans cet ebook.

Ce contenu a été conçu pour être clair, pratique et directement actionnable.

Tu y trouveras des éléments que tu peux appliquer pas à pas pour obtenir des résultats concrets, que ce soit pour développer ton projet, affiner ta stratégie ou enrichir tes connaissances.

Ce guide n'est pas fait pour être lu une seule fois. Il est pensé comme un outil modulable que tu peux adapter, compléter et réutiliser selon tes propres objectifs.

Souviens-toi :

Les résultats viennent avec la mise en pratique.
Les idées n'ont de valeur que si elles sont utilisées.
Chaque étape compte, même les plus petites.
Fais de ce guide un support de travail qui t'accompagne réellement dans ton parcours.

SOMMAIRE

INTRODUCTION

LES BASES POUR CRÉER

TROUVER SA NICHE

TES IDÉES DIGITISÉES

CRÉER TES PRODUITS DIGITAUX

FIXER TES OBJECTIFS

CONCLUSION

*let's get
started*



Bienvenue

Moi, c'est Clarisse, la femme derrière Elsa À Rayures et tous mes produits digitaux !

Entrepreneure plurielle et passionnée, j'ai une mission simple : t'aider à créer une vie professionnelle qui te ressemble, sans sacrifier ta vie personnelle.

J'accompagne celles et ceux qui veulent sortir de la routine, reprendre le contrôle de leurs revenus et se lancer dans l'aventure du digital en toute simplicité.

Mon truc, c'est de t'aider à transformer tes talents, tes passions et ton histoire en vrais revenus en ligne — sans pression, sans perfection, mais avec clarté et liberté.

Avec mon expérience, mes outils et ma vision d'écosystèmes simples et efficaces, je suis là pour te guider vers plus d'autonomie, de sérénité et d'abondance dans ton business.

Prêt(e) à créer la version de ta vie que tu veux vraiment ?

On y va ensemble.

Clarisse



Pourquoi j'ai créé ce guide ?

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

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

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

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

MA MISSION

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

POURQUOI CHOISIR LES PRODUITS DIGITAUX ? 🧐

Vendre des produits digitaux, c'est un business super efficace qui te permet de monétiser tes compétences, tes connaissances et ton expertise.

👉 Pas besoin de gérer un stock physique, ni de te prendre la tête avec les expéditions ou les coûts de fabrication. Tu crées ton produit une fois et tu le vends à des clients partout dans le monde, 24h/24, 7j/7, à l'infini ! 🚀

Que tu veuilles remplacer ton revenu à plein temps ou juste mettre un peu d'argent de côté, ce guide va te montrer comment faire :

- Trouver des acheteurs qui cherchent EXACTEMENT ta solution dans une niche rentable et pas trop exploitée.
- Générer des idées de produits digitaux et les tester auprès de ton audience, pour créer UNIQUEMENT des trucs qui se vendent.
- Créer rapidement des produits digitaux de qualité, même si t'es débutant.
- Fixer le prix de ton offre en toute confiance pour maximiser tes profits.
- Mettre en place la vente et la livraison de ton produit digital en seulement quelques jours.
- Attirer des clients avec des stratégies de marketing qui fonctionnent.
- Te démarquer de la concurrence et construire une marque solide.
- Automatiser ton business et tes ventes pour booster tes revenus.

Les produits digitaux, c'est la clé pour une vie de rêve.

Imagine : tu peux bosser de n'importe où, gagner de l'argent même en dormant et faire des bénéfices à long terme avec un seul produit. Que tu veuilles vendre des ebooks, des cours en ligne, des vidéos ou autre chose, ce guide est là pour te lancer.

Le potentiel de revenus est sans limite. Des milliers de personnes gagnent déjà leur vie comme ça, moi y compris, et tu peux le faire aussi. Allez, c'est parti pour créer ton business de produits digitaux

! 🙌🌍



**C'EST LE BON
MOMENT POUR
TOI,
MAINTENANT
PASSE À
L'ACTION!**

IMAGINE SI...

À la place tu puisses te créer **une vie sur-mesure** et sortir d'une ou plusieurs de ces réalités écrasantes dans lesquelles tu te retrouves et que tu puisses gagner ta vie en **faisant ce que tu aimes**.

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

Et si le digital était la solution ?

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

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

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

Moi je pense que ce qui compte vraiment, c'est **la qualité de ton audience et de ton travail, mais surtout, ton authenticité** ! Alors let's go, je vais te montrer comment faire.

COMMENT LES MONÉTISER

1

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

2

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

3

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

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

Du sur-mesure..

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



TES PROPRES PRODUITS

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



PLATFORME DE PAIEMENT

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



TON PROPRE PATRON

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

Apprécier le chemin parcouru

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

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

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

Apprécier le chemin parcouru

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

"Vivre de ma passion ? Moi ?
Jamais...

Ma place est derrière un ordinateur..."

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

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

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

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



Fais ce test pour évaluer et calculer ton "estime de soi" sur le site de Psychomédia [clique ici](#)

Comment lire tes résultats au test [clique ici](#)

LA COMPARAISON AUX AUTRES 🏠

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

Parce que chaque entreprise et chaque entrepreneur est unique, avec ses propres forces et faiblesses.

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



CE QUE TU DOIS FAIRE

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

La perfection n'existe pas...

Alors, sois imparfait(e) :

01 FAVORISE L'APPRENTISSAGE

02 STIMULE TA CRÉATIVITÉ

03 RESTE UNIQUE



EN BREF

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

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

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



Trouver son Ikigai

QUI JE SUIS :

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

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

POUR ALLER PLUS
LOIN AVEC CE LIVRE
[CLIQUE ICI](#)



On a tous un truc qui nous rend spécial.. ✨

La première étape pour **trouver du sens dans ta vie**, c'est de réveiller ta zone de génie ! C'est là où tu excelles, où tu te sens comme une superstar, où tu sens que tu es doué(e) !

En gros, c'est **ce que tu fais super bien et avec passion**, là où tu te sens dans ton élément total.

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

👉 On a toutes **quelque chose de spécial en nous**, dans notre personnalité, nos goûts, nos valeurs, et notre vision du monde. C'est ça qui fait de nous **des êtres uniques** ! Et quand on se lance en ligne, c'est justement cette authenticité et cette unicité qui font toute la différence.

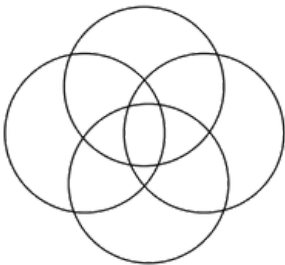
Imagine, tu peux partager ta passion, tes idées, tes produits ou services, et **attirer des personnes qui vibrent vraiment avec ce que tu proposes**. Ceux qui partagent tes valeurs, qui adorent ton style, et qui sont super intéressés par ce que tu as à offrir...

TON IKIGAI



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

TON IKIGAI



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

Questions à te poser

CE QUE TU AIMES

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

Questions à te poser

CE QU'ON DIT DE TOI

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

Questions à te poser

CE QUI TE REMUNÈRE

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

Questions à te poser

CE POUR QUOI TU ES DOUÉ(E)

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

Ce que les gens veulent

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

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



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

01

RECHERCHE DE MOTS-CLÉS

Utilise des outils de recherche de mots-clés comme **Wordstream** ou **Answer the public** pour découvrir ce que les gens recherchent dans ta niche. Recherche des mots-clés à volume de recherche élevé (environ 20 000+) liés aux problèmes et aux défis auxquels ton public cible est confronté.

02

RÉSEAUX SOCIAUX

L'**examen des commentaires** sur les publications Facebook ou Instagram liés à ta niche peut être un excellent moyen de comprendre les **difficultés** et les **points faibles de ton public**. En lisant les commentaires, tu peux mieux comprendre les expériences, les opinions et les frustrations de ton public. Tu peux voir quel genre de **questions** ils posent, à quels problèmes ils sont confrontés et quelles solutions ils recherchent.

03

ENQUÊTE ET SONDAGE

Contacte ton public existant avec des **enquêtes** et des **sondages** pour recueillir des informations. Pose des questions sur leurs **difficultés**, leurs **problèmes** et leurs **défis**. Cela te donnera un aperçu de leurs besoins et t'aidera à adapter ton produit digital à leurs intérêts.

04

FORUM DE DISCUSSION

Parcoure les **forums** et les **communautés en ligne** (groupes facebook) liés à ta niche pour voir de quoi les gens discutent. Recherche des sujets liés aux problèmes et aux défis auxquels ton public est confronté.

05

EXPÉRIENCE PERSONNELLE

Il y a de fortes chances que tu aies **vécu les difficultés** et les problèmes de ton public cible. Utilise ces connaissances pour créer un produit digital qui les intéresse. Utilise ta **propre histoire** et tes propres idées pour établir une **connexion** via ton produit digital.

WORDSTREAM est un moyen simple et excellent de découvrir à quel point tes idées sont rentables. Tu peux commencer à rechercher des mots-clés pour tes idées de produits digitaux ! Ici tu peux découvrir à quel point le problème que tu essaies de résoudre est courant, en voyant combien de personnes le recherchent sur les moteurs de recherche chaque mois.

Fais une compile de quelques mots clés que tu penses que ton public cible rechercherait et saisis-les dans Wordstream. Tu souhaites viser au minimum 20 000 recherches pour chaque mot-clé. Assure-toi de noter les mots-clés qui cartonnent.

👉 **Voici un exemple** en utilisant les mots-clés "Perte de poids régime kété"

Refine Your Search

***Keyword or Website URL**

Perdre du poids régime keto

Choose an Industry (Optional):

Health & Fitness

State or Country

France

Affichage de 25 sur 384 mots-clés

club de fitness

séances d'entraînement pour le ventre plat

être en forme

exercices de perte de poids à la maison

une salle de sport

entraînement de la graisse du ventre

exercices de perte de poids

Il faut que tu utilises la niche que tu as choisi et UNE question dans cette niche à laquelle tu souhaites répondre. C'est le problème que tu vas résoudre avec ton produit digital. À terme, tu pourras créer des produits digitaux supplémentaires qui répondent à d'autres questions, mais commençons par une seule.

💡 Voici quelques exemples de produits digitaux qui résolvent un problème pour leur niche :

- Guide : comment lancer une entreprise de photographie ?
- Comment faire l'école à la maison ?
- Comment budgétiser et planifier financièrement 2024 ?
- Atelier de pleine conscience de soi
- Webinaire sur la nutrition et le gestion du poids
- Feuilles de travail de suivi de la condition physique (tracker)
- Feuille de travail de planification des réseaux sociaux (worksheet)

💡 **CONSEIL PRO** : Porte une attention particulière aux autres problèmes et points douloureux que ton client t'exprime lorsque tu vas résoudre un problème avec ton premier produit digital.

Note-les ! Ces conversations te donneront des idées pour ton PROCHAIN produit digital (et crois-moi quand je dis que les idées ne cesseront de surgir !)

📍 DÉTERMINER TON AUDIENCE CIBLE

Comme tu peux sûrement le deviner à travers mon contenu, ma marque et le langage que j'utilise, je m'adresse surtout aux femmes.

En particulier, je cible les femmes qui veulent créer un business en ligne capable de soutenir leur vie, leurs besoins et leur famille. J'ai choisi de me spécialiser, tout simplement pour me démarquer du contenu plus généraliste que l'on trouve partout sur les réseaux sociaux.

Tu pourrais aussi penser à élargir ton public pour inclure les hommes, ou au contraire ne viser que les hommes. Pourquoi pas ? 😊

Tu pourrais même cibler encore plus en ne t'adressant qu'aux entrepreneuses, aux propriétaires de chats, ou aux femmes/hommes exerçant un métier spécifique.

👉 **Quel que soit ton choix**, je t'encourage à faire une liste de personnes avec qui tu te sens en phase et à qui tu pourrais facilement parler dans ton marketing.

💡 **Mon meilleur conseil** : ne te prends pas trop la tête ! Tu pourras toujours changer de cap ou viser un autre public plus tard si tu le souhaites. C'est TON business, après tout ! 🚀

♥ DÉTERMINER TON POURQUOI

Pas question de zapper cette étape du processus ; prends au moins 5 à 10 minutes pour faire cette tâche, elle va être super importante pour la suite de ton parcours.

CONNAÎTRE TON POURQUOI, TES MOTIVATIONS POUR INVESTIR CE TEMPS ET CET EFFORT, C'EST TELLEMENT ESSENTIEL POUR RÉUSSIR DANS LE BUSINESS.

Même en suivant ce guide, tu vas tomber sur des étapes qui te sembleront difficiles. Peut-être que ce sera la configuration technique. Ou simplement trouver le temps d'écrire tes e-mails ou de planifier du contenu.

Tu vas te dire :

"Peut-être que c'est trop... Je ne sais pas si j'ai le temps..."

Et là, tu AURAS besoin de trouver un moyen de te motiver et de devenir ton propre supporter dans tout ça ! 🍊

Avant de commencer, j'aimerais que tu prennes une feuille de papier ou que tu ouvres une nouvelle note sur ton téléphone ou ton ordi et que tu répondes à ces trois questions :

1. Pourquoi est-ce important pour moi de mettre en place cette activité de revenu passif ?

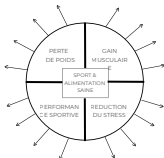
2. Lorsque je pense à ma situation financière dans 6 mois, à quoi ça ressemble ? Quelles sensations j'éprouve par rapport à ça ?

3. QU'EST-CE que je peux imaginer obtenir de ce business ? Comment ça pourrait améliorer ma vie au-delà de l'aspect financier ?

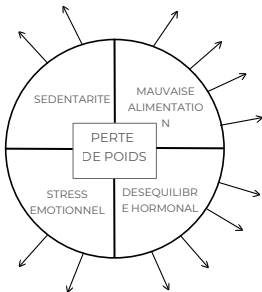
Une fois que tu as tes réponses, tu es vraiment prêt à parler d'OBJECTIFS. 🚀

LA TECHNIQUE DU HÉRISSEON

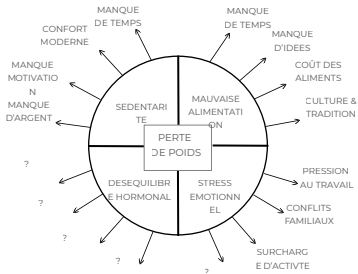
Il faut vraiment que tu sois **ultra spécifique** car les gens veulent du contenu qui s'adresse spécifiquement à eux, et qui corresponde le plus possible à leur **situation du moment**, ils ne veulent pas quelque chose de trop général. **La technique du hérisson** tombe à pic, car elle permet de se **nicher**,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



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



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



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

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

1

Planificateur de repas rapides

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

2

Listes de courses saines

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

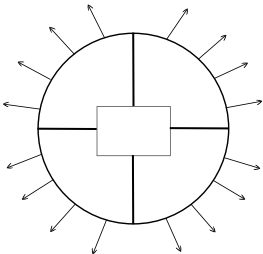
3

Plan organisation batch cooking

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



💡 TES IDÉES DIGITALISÉES



C'EST TON TOUR !

Explorer les différents formats de Produits Digitaux

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

1 Les ebooks 📖

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

2 Les formations en ligne 🎓

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

3 Podcasts 🎙️

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

Mais encore...

4

La check-list 📋

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

5

Tracker-feuilles de calcul 📊

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

6

Preset-Templates 🎨

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

7

Illustrations

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

8

Banques d'images/vidéos

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

9

Programmes

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

10

Webinaires 🧑🏫

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

11

Membership 🍷

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

Ce que tu dois garder à l'esprit...

La création de certains formats de produits digitaux peut être une tâche complexe et exigeante. 🧑‍💻 Par exemple, la production d'une formation en ligne interactive nécessite souvent des compétences techniques avancées dans le domaine du design, du développement web et de la production vidéo. 🎥

De plus, cela peut demander un investissement en temps considérable pour la planification, la création du contenu et la mise en œuvre des fonctionnalités interactives. ⌚

Il est essentiel de bien évaluer tes compétences actuelles et de déterminer si tu es prêt(e) à acquérir les compétences nécessaires ou à engager des professionnels pour t'aider dans ce processus. 😊 La création de certains formats de produits digitaux peut également entraîner des coûts financiers significatifs. 💰

Par exemple, le développement et la maintenance d'une application mobile nécessitent souvent un investissement financier important pour l'embauche de développeurs, l'achat de logiciels et d'outils spécialisés, ainsi que les frais de promotion et de marketing. 📱

De plus, certains formats peuvent impliquer des frais récurrents pour l'hébergement, la distribution de contenu, les mises à jour et le support technique. 🛠️

Il est donc crucial de prendre en compte ces coûts dès le début de ton projet et de planifier ton budget en conséquence pour éviter les surprises financières à long terme. 📊



CHOISIR LE BON FORMAT

Avant de te lancer dans la création d'un produit digital, il est essentiel de prendre le temps de réfléchir à tes objectifs, à ton public cible et à tes propres compétences et ressources. 💡

Pose-toi les questions suivantes pour t'aider à déterminer le format de produit digital qui te convient le mieux :

1. ****Réfléchis à la nature de ton contenu et aux besoins de ton public cible.**** 📍

- Quel format serait le plus adapté pour transmettre efficacement ton message et répondre aux attentes de ton audience ?

- Par exemple, si tu envisages de partager des informations détaillées et interactives, une formation en ligne pourrait être la meilleure option. 📖

- Si tu prévois de divertir et d'inspirer ton public, un podcast pourrait être plus approprié. 🎧

2. ****Évalue honnêtement tes compétences actuelles.**** 🧠

- Détermine si tu possèdes les connaissances et les compétences nécessaires pour créer le format de produit digital que tu envisages.

- Si ce n'est pas le cas, es-tu prêt(e) à investir du temps et des efforts pour acquérir ces compétences ou à engager des professionnels pour t'aider dans le processus de création ? 💪

Prendre le temps de répondre à ces questions t'aidera à choisir le format de produit digital qui te convient le mieux et à réussir dans ton projet. 🚀



STRUCTURER TON OFFRE

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

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

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



Assure-toi que ton produit digital offre une valeur ajoutée significative à tes clients. 💡

Propose du contenu de qualité, des informations pertinentes, des conseils pratiques et des solutions concrètes à leurs problèmes. Montre-leur que tu comprends leurs besoins et que tu es là pour les aider à atteindre leurs objectifs. 🎯

👉 Structure ton contenu de manière logique et cohérente :

- Définis les grandes sections, les chapitres ou les modules qui constitueront ton produit digital.
- Assure-toi que chaque section contribue à l'objectif global du produit et à la transformation souhaitée pour tes lecteurs. 📋

👉 Rédige le contenu en gardant à l'esprit ton public cible et tes objectifs :

- Utilise un langage clair, concis et accessible.
- Propose des exemples concrets, des études de cas et des anecdotes pour illustrer tes points. 📝

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

Crée un fil rouge à suivre tout au long de ton produit digital en établissant une structure narrative ou un plan d'action progressif. 📖

Assure-toi que chaque section ou chapitre s'articule autour de ce fil rouge et contribue à faire avancer ton lecteur vers la transformation souhaitée. 🎯

👉 **Avant de finaliser ton produit digital :**

- Teste-le auprès d'un échantillon de ton public cible pour recueillir des commentaires et des suggestions d'amélioration.



- Révise ensuite ton contenu en tenant compte de ces retours pour garantir qu'il soit aussi efficace et impactant que possible.



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

👋 POUR RÉSUMER

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

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

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

Au cours du contenu principal :

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

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

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

Section 1 : Comprendre la Cellulite

1. Présentation : Une courte biographie avec des liens vers des réseaux sociaux.
2. Introduction à la Cellulite : Définition et explication rapide de pourquoi j'ai crée ce ebook. Causes et facteurs aggravants.
3. Impact sur la Confiance en Soi : Sensibilisation à l'aspect émotionnel.

Section 2 : Plan d'Action de 30 Jours

4. Étape 1 : Évaluation de l'Alimentation : Conseils pour une alimentation anti-cellulite.
5. Étape 2 : Routine d'Exercices Ciblés : Exercices spécifiques pour cibler les zones touchées.
6. Étape 3 : Hydratation et Soins de la Peau : Importance de l'hydratation et des soins adaptés.
7. Étape 4 : Techniques de Massage : Massages spécifiques pour améliorer la circulation.

Section 3 : Conseils Pratiques et Astuces

8. Aliments Anti-Cellulite : Liste des aliments favorables.
9. Recettes Santé : Idées de repas sains et délicieux.
10. Rituels Bien-Être Quotidiens : Habitudes pour soutenir la transformation.

Conclusion

11. Récapitulation des Étapes : Un résumé des étapes pour combattre la cellulite.
12. Encouragements Finaux : Motivation pour maintenir les nouvelles habitudes.
13. Invitation à Partager : Encouragement à partager l'e-book.
14. Offre Spéciale : Promo exclusive pour les lecteurs sur la prochaine offre

Ressources Additionnelles (bonus)

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

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



Créer un titre mémorable

CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE :

✗ **Utiliser des mots trop compliqués**

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

✗ **Écrire des titres trop longs**

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

✗ **Copier le titre d'un concurrent**

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

Créer un titre mémorable

CE QU'IL FAUT FAIRE :

✓ **Titre facile à comprendre**

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

✓ **Bénéfices de ton offre mis en avant**

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

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

✓ **Doit être spécifique**

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

✓ **L'effet de projection**

Fais en sorte que le client se projette grâce à ton titre et se retrouve en lui.

Evoque un avant-après " de 0 à 5000 followers..."

Evoque un inconvénient "Perdre du poids sans se priver"



Créer un titre vendeur

LE TITRE MARKETING

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

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

LE SOUS-TITRE

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

EXEMPLES :

Apprends à vendre sur les réseaux
Sans montrer ton visage

Ton guide fitness à la maison
Spécial débutants

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

PERSONNALISER TON PRODUIT

La personnalisation des modèles est essentielle pour créer une marque authentique et mémorable. ✨

En adaptant les modèles préexistants à ton image de marque, tu peux renforcer la reconnaissance de ta marque, établir une connexion émotionnelle avec ton public et différencier ton contenu de celui de tes concurrents. 🍷

1. Avant de commencer à personnaliser tes modèles :

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

2. Sur Canva :

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

3. Personnalisation des modèles :

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

4. Intègre ton brandvoice dans le contenu textuel :

- Adapte le langage, le ton et le style d'écriture pour refléter la personnalité de ta marque et communiquer de manière cohérente avec ton public cible. 🗣️
- Assure-toi que le contenu texte véhicule le message et les valeurs de ta marque de manière claire et convaincante. 💬

MODÈLE CANVA GRATUIT :

Va sur CANVA. Tape le type de modèle que tu recherches, comme « planificateur », « check-list », « ebook », « calendriers », etc. dans la barre de recherche.

Il y a une tonne de beaux design parmi lesquels choisir ! Saisis simplement ton contenu et ton image de marque, personnalise-le et enregistre-le sous forme de document PDF, et voilà ! Tu as créé ton propre produit digital !

REMARQUE : si tu utilises l'un des modèles gratuits de Canva, assure-toi de le personnaliser avant de le vendre.

PERSONNALISATION/ENREGISTREMENT DE TON PRODUIT DIGITAL :

01

Ouvre ton modèle de produit digital PLR sur Canva

02

Personnalise les couleurs et les polices d'écritures pour que ça corresponde à ton branding et ton style. Tu peux aussi changer le texte - c'est mieux de personnaliser au maximum. [Si tu débutes sur Canva voici un tutoriel GRATUIT !](#)

03

Une fois que tu es satisfait(e) du résultat, enregistre ton produit digital en format PDF.

04

Si tu veux créer des templates (story, carrousel, post, ebook, PLR etc...) cette étape te permet de partager un modèle qui peut être modifié par toutes les personnes ayant le lien, sans que ça ne modifie l'original.

Note : ce lien sera fourni à tes clients dans l'email de confirmation accompagnant l'achat de ton produit digital. Nous verrons ça un peu plus loin.

TON BRANDING

Bon, c'est là que ça devient intéressant !

👉 Ton image de marque (Branding) est l'endroit où ton propre style, tes goûts et ta personnalité unique peuvent vraiment s'exprimer.

Il y a tellement de choses à intégrer à ton image de marque, bien plus que simplement des polices et des couleurs. 🌟

Pour ton image de marque, pense à des éléments comme :

- **Le "ton"** de ton message (sérieux, décontracté, humoristique, impertinent, professionnel, inspirant, authentique, etc.) 🗣️
- **Le style de tes produits et de tes réseaux sociaux** (féminin, masculin, moderne, minimaliste, luxueux, audacieux, lumineux, sombre, etc.) 🎨
- **Les valeurs que tu communique** dans ton contenu et dans tes décisions (ambition, gratitude, famille, succès, motivation, liberté, aventure, joie, etc.) 🌈
- **Ton "histoire de marque"** (ton histoire personnelle ou des éléments de ton parcours qui résonneront avec ton public cible). 📖

Pour t'aider à démarrer, je veux que tu sortes de cette section aujourd'hui avec au moins ces deux éléments bien définis. 💪

Commence à collecter des captures d'écran des feeds ou du contenu Instagram d'autres personnes qui représentent le mieux ton style personnel et l'apparence que tu souhaites obtenir avec ton business.

Fais attention aux polices, aux couleurs et même à la disposition des biographies des autres !

Ces captures d'écran peuvent être collectées dans un album photo. Crois-moi, elles te seront utiles lorsque tu créeras ton propre profil Instagram où tu génèreras du trafic vers tes produits digitaux !

Astuce :

Pinterest est un excellent site/application pour trouver de l'inspiration en matière de couleurs et de polices d'écritures ! Tu peux simplement taper "palettes de couleurs Instagram" dans la barre de recherche et parcourir les photos qui apparaissent. Mais n'oublie pas : parfois, le peu est le mieux ! Ne choisis pas trop de différentes couleurs.



ÉLÉMENTS DU PERSONAL **BRANDING**

IDENTITÉ
VISUELLE

TONALITÉ DE
VOIX

CONSTANCE

ENGAGEMENT

CONCEVOIR ET METTRE EN FORME TON PRODUIT

👉 La conception et la mise en forme sont super importantes pour capter l'attention de ton audience et transmettre l'info efficacement. Voici quelques points à considérer :

1. Choisir des mises en page et des thèmes visuellement attractifs

- Choisis une mise en page et un thème qui collent à ta marque et améliorent l'esthétique globale.
- Utilise des couleurs, des polices et une mise en forme cohérentes tout au long du document pour créer un aspect harmonieux et pro.
- Intègre de l'espace blanc pour améliorer la lisibilité et éviter les surcharges visuelles. ✍️

2. Utiliser des outils de conception et logiciels pour des visuels pros

- Utilise des outils de conception graphique comme Canva ou Adobe Creative Suite pour créer du contenu visuellement attrayant.
- Assure-toi que les images, les créations et autres visuels sont de haute qualité et optimisés pour les réseaux sociaux. 📺
- Fais gaffe au choix des polices, à leur taille et à leur mise en forme pour garantir la lisibilité sur différents appareils. 📱

AJOUTER DE LA VALEUR AVEC DES BONUS ET SUPPLÉMENTS★

Ajouter des ressources supplémentaires et des bonus peut vraiment booster la valeur perçue de ton produit. Voici quelques stratégies à considérer :

1. Créer des ressources supplémentaires ou des bonus pour augmenter la valeur du produit :

- Crée des documents complémentaires comme des templates ou des listes de ressources qui viennent en complément du contenu principal. 📄
- Offre du contenu bonus comme des chapitres supplémentaires, des interviews avec des experts ou des études de cas pour apporter des perspectives et des infos en plus. 📖
- Pense à offrir des mises à jour à vie ou un accès à une zone réservée aux membres pour une valeur continue. 🔒

2. Intégrer des fiches de travail, des listes de contrôle ou un accès exclusif à une communauté :

- Inclue des fiches de travail interactives ou des listes de contrôle pour aider les clients à mettre en pratique ce qu'ils ont appris. 📝
- Propose l'accès à une communauté ou un forum privé où les clients peuvent se connecter, partager leurs expériences et chercher du soutien. 🤝

N'oublie pas, la clé d'un produit digital réussi, c'est de fournir une vraie valeur ajoutée et une expérience utilisateur positive. En appliquant ces stratégies, tes clients trouveront ton "Kit de Démarrage pour les Produits Numériques" pertinent, captivant et vraiment utile pour leur aventure dans le monde de la création et de la vente de produits numériques. 🚀

💡 Exemple pour la Niche Cuisine et Forme Physique :

Imagine que tu as créé un produit digital tout-en-un, 'Le Planificateur de Repas Ultime : Simplifiez Votre Parcours Nutritionnel', pour les personnes soucieuses de leur santé qui veulent rationaliser leur planification de repas et adopter des habitudes alimentaires plus saines. Pour rendre ton produit encore plus attrayant, pense à ajouter les bonus et extras suivants :

1. **Livre de recettes personnalisables** : Accède à un livre de recettes bonus avec plein d'idées de repas nutritifs et faciles à préparer, que tu peux personnaliser selon tes goûts. 🍽️
2. **Générateur interactif de listes d'épicerie** : Crée facilement des listes de courses en fonction des repas que tu as sélectionnés, pour réduire le gaspillage alimentaire et simplifier tes courses. 🛒
3. **Conseils nutritionnels et guides** : Obtiens des guides informatifs sur la nutrition, le contrôle des portions et la composition de repas équilibrés. 🧠
4. **Webinaires exclusifs sur la planification des repas** : Participe à des webinaires en direct avec des experts en nutrition pour des discussions interactives et des conseils personnalisés. 🎤
5. **Défi de repas de 7 jours** : Relève le défi de repas de 7 jours avec des plans de repas quotidiens et des recettes, soutenu par une communauté privée pour la motivation et le soutien. 💪

💡 Exemple pour la Niche Gagner de l'Argent en Ligne :

Imagine que tu as créé un cours en ligne complet intitulé 'Plan d'action pour Gagner de l'Argent en Ligne' pour aider les gens à explorer différentes sources de revenus et à commencer leur aventure dans les affaires en ligne. Pour rendre ton cours super précieux et attractif, tu décides d'inclure les bonus et extras suivants :

1. Outil de Recherche de Niche Rentable : Accède à un outil exclusif qui simplifie la recherche de niche en analysant la demande du marché, la concurrence et les données de mots-clés, t'aidant ainsi à découvrir des niches rentables sur lesquelles te concentrer pour ton business en ligne. 🧐

2. Modèle de Plan d'Action Commercial Concret : Reçois un template de plan d'action étape par étape qui te guide dans l'élaboration d'une stratégie complète pour ton business en ligne, couvrant des aspects essentiels comme le marché cible, les sources de revenus et les tactiques marketing. 📅

3. Revue Personnalisée de Ton Idée de Business : Obtiens l'opportunité, pour un nombre limité de sessions individuelles, de recevoir des retours d'experts et une validation de tes idées d'entreprise, t'assurant ainsi qu'elles sont viables et alignées sur tes objectifs. 💡

4. **Accès à une Communauté Privée** : Rejoins une communauté en ligne solidaire dédiée exclusivement aux participants du cours, favorisant le réseautage, la collaboration, et le partage de success stories et d'expériences. 🍷

5. **Guide des Sources de Revenus** : Explore un guide complet détaillant diverses opportunités de revenus en ligne, comme le marketing d'affiliation, le e-commerce, les produits numériques et le freelance, avec des conseils pratiques et des histoires de réussite pour t'aider à choisir les meilleures sources de revenus pour ton entreprise. 📋



Tes templates prêts à être personnalisés

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

[LE LIEN DU MODÈLE MASTERCLASS](#)

[LE LIEN DU MODÈLE EBOOK](#)

CONSTRUIRE TON MOCK UP

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

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

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

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

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



Tes mockup prêts à être personnalisés

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

!

[LE LIEN DU MODÈLE MOCK UP](#)

Il y a deux choses que je veux que tu retiennes de cette partie :

- 👉 Décider du **PRIX** de ton produit numérique.
- 👉 Avoir une idée claire de tes **OBJECTIFS DE REVENU** pour la première année après le lancement de ton business.

📌 **Fixation du Prix de Ton Produit Numérique**

Fixer le bon prix est crucial pour maximiser les profits de ton produit numérique. Voici quelques astuces :

- **Recherche les prix du marché actuels** : Regarde ce que les concurrents facturent pour des produits similaires. Y a-t-il une fourchette de prix courante ? 🔍
- **Fixe le prix en fonction de la valeur, pas de l'effort** : Ne te base pas uniquement sur le temps investi. Fixe le prix en fonction de la valeur que tu offres aux clients. 💡
- **Tiens compte des coûts de production** : Prends en compte les dépenses (outils, logiciels, services) pour créer le produit. 💼
- **Teste différents prix** : Propose le produit à différents prix et vois lequel convertit le mieux. 📊
- **Propose une tarification échelonnée** : Offre une version d'introduction à bas prix et une version premium à prix plus élevé. 💎
- **Pense aux revenus récurrents** : Au lieu d'un achat unique, pense à un modèle d'abonnement. 🔄
- **Utilise la psychologie des prix** : Utilise des stratégies de prix comme 47€ au lieu de 50€. 🧠

🌱 Modèles de tarification populaire

- **Petit prix** : de 10€ à 50€. Nécessite un plus grand volume de ventes, mais la barrière à l'achat est plus basse. 🌱
- **Prix moyen** : de 100€ à 500€. Équilibre entre la marge bénéficiaire et une vente plus facile qu'un prix élevé. 📈
- **Prix élevé** : 999€ et plus. Maximise le profit par vente mais a une clientèle plus restreinte. 💎
- Il n'y a pas de prix unique adapté à tous les produits. Teste différents prix et surveille de près les taux de conversion pour trouver le prix optimal. 📊
- N'oublie pas que tu peux toujours augmenter les prix à l'avenir.

Mon conseil : commence avec un prix avec lequel tu es à l'aise. Il sera plus facile d'augmenter le prix au fur et à mesure que de le baisser et de "casser" l'image de la valeur de ton produit. Commence quelque part et laisse les retours du marché réel guider ta stratégie de tarification. 🛠️

- **Pro tips** : aie une vision à long terme pour construire l'échelle de tes offres. Essaie de te projeter avec une offre dans chaque catégorie de prix. Personnellement, je choisis de donner énormément de valeur dans un produit digital à petit prix. Pourquoi ? Parce que ce "petit produit" va servir à convertir vers mes autres offres. En donnant beaucoup sur ce type de produit, je m'assure l'effet "whaou ! j'ai tout ça pour seulement 47€ ! Alors qu'est-ce que ce sera pour 597€ !" 🚀

Les différentes stratégies de prix

Ne fais aucune rétention d'information, donne tout ce que tu as à donner sur ta thématique et focalise-toi sur la transformation que tu vas apporter. 🍌

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

STRATÉGIE DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

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

STRATÉGIE D'ALIGNEMENT AU PRIX DU MARCHÉ

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

STRATÉGIE D'ECREMAGE DU MARCHÉ

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

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

Comment se décider ?

- **Tout d'abord, tu dois évaluer le marché** des produits digitaux et étudier les prix pratiqués par tes concurrents.
- **Ensuite, tu dois déterminer ton positionnement** par rapport à ces prix : est-ce que tu veux être perçu comme une option abordable ou comme un produit haut de gamme ?
- **Par la suite, il est important de considérer le prix** de tes autres offres et services, en gardant à l'esprit que tes coachings ou services personnalisés devraient être tarifés plus cher, car ils impliquent un échange de temps contre de l'argent.
- **Enfin, n'oublie pas que le prix que tu fixes doit refléter la valeur** perçue de ton produit par tes clients potentiels et être en adéquation avec tes objectifs financiers. En prenant en compte ces différents éléments, tu pourras fixer un prix qui soit à la fois compétitif sur le marché et rentable pour ton entreprise.

Prix de base VS prix de réduction

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

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

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



Prix moyens :

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

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

EXERCICE DE FIXATION DES PRIX

Faisons un exercice rapide de brainstorming pour t'aider à réfléchir à la manière de fixer le prix de ton produit numérique.

Prends une feuille et réponds aux questions suivantes :

1. Quelle est la valeur principale/le principal avantage que ton produit apporte aux clients ? Comment cela les aidera-t-il ? 💡
2. Dans quelle fourchette de prix tes concurrents vendent-ils des produits similaires ? 🔍
3. Quels sont les coûts de production que tu devras engager pour créer le produit ? Prends en compte ton temps, les outils utilisés et les services nécessaires. 💼
4. À quel niveau de prix correspond la valeur que tu offres ? Considère la transformation que tu peux créer. 💎
5. Quel prix semble équitable et raisonnable pour ta clientèle cible ? 😊
6. Quel prix pourrait maximiser tes marges bénéficiaires ? Envisage des modèles de revenus récurrents. 📈
7. Quel prix d'introduction pourrait attirer de nouveaux clients pour essayer ton produit ? Pense à la tarification échelonnée. 🛒
8. Quel prix premium pourrait inciter les clients à acheter davantage une fois qu'ils auront vu la valeur de ton produit ? 💎

Examine maintenant tes réponses.

Compte tenu du marché, de la valeur offerte et de tes objectifs, quelle fourchette de prix initiale semble viable à tester ? Note une estimation de prix bas et élevé. 📝

TES OBJECTIFS DE REVENU

Maintenant que tu as décidé de ta tarification, parlons de tes objectifs de revenus !

J'aimerais que tu réfléchisses au revenu mensuel que tu ADORERAI générer environ 12 mois après le lancement. Pour simplifier les calculs, disons que ce chiffre est de 100 000 euros 🤖.

Prends ce montant et divise-le en quatre trimestres comme ça :

1er trimestre : 10 000 €

2e trimestre : 20 000 €

3e trimestre : 30 000 €

4e trimestre : 40 000 €

Tu vois comment j'ai progressivement augmenté l'objectif de revenu à chaque trimestre ? C'est parce que beaucoup d'entreprises fonctionnent ainsi, elles commencent par générer un montant plus modeste, puis le temps et les efforts que tu y consacres se cumulent ! 📈

Maintenant, examinons simplement ce premier trimestre (tes trois premiers mois après le lancement). Si l'objectif est de 10 000 €, ces trois premiers mois pourraient ressembler à ça (rappelle-toi encore une fois une augmentation progressive au fil du temps) :

1er Mois: 2000€

2e Mois: 3000€

3e Mois: 5000€

Maintenant, regardons simplement ton premier mois. Si tu vises à générer 2000€ au cours de tes 30 premiers jours après le lancement de ton produit digital au prix de 97€, cela ne représente que 20 ventes.

Tu vois le potentiel ici ? Même si tu démarres un tout nouveau compte Instagram à partir de zéro ? Même si tu n'as jamais fait quelque chose de tel auparavant ?

Et ce n'est pas seulement un revenu, c'est un REVENU PASSIF, ce qui signifie que c'est de l'argent qui arrive pendant que tu passes du temps avec tes enfants, pendant une promenade, au boulot de 9h à 18h, voire pendant que tu dors !

Ce sont des ventes générées grâce à quelques publications sur les réseaux sociaux par semaine et à un entonnoir simple que tu as déjà mis en place.

Le revenu passif change la vie. Maintenant, mettons-nous au travail pour tout mettre en place afin que tu puisses commencer à le générer ! 🚀

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

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



ATTIRER DU TRAFFIC VERS TES OFFRES

01

DÉFINIS TON CLIENT IDEAL

Identifie ton client idéal et comprends ses besoins & problématiques, ses intérêts et points de douleur pour amener tout ça dans ton contenu et tes offres.

02

CRÉE DU CONTENU DE QUALITÉ (FOND & FORME)

Produit un contenu de qualité qui montre ton expertise engage ton audience (client idéal), et les pousse à passer à l'action.

03

CONSTRUIS UNE PRÉSENCE EN LIGNE CAPTIVANTE

Crée un site internet (tunnel de vente) captivant, optimise tes profils sur les réseaux sociaux, et crée un portfolio en collectant et en traitant tes demandes d'infos.

04

ENGAGE & NOURRIS TES RELATIONS EN LIGNE

Interagis avec ton audience à travers les commentaires, messages, et emails, newsletters pour construire des connections sur du long terme.

05

OFFRE DES SERVICE & PRODUITS DE VALEUR

Fournis des services & contenus précieux qui répondent aux besoins de tes clients, démontrant ton expertise et ta valeur en tant que (ton domaine).

ON SE PROJETTE UN INSTANT EN TANT QUE CRÉATEUR DE PRODUITS DIGITAUX, ET VOICI UN EXEMPLE DANS LA NICHE NUTRITION



Imagine cette scène : quelqu'un parcourt les réseaux sociaux à la recherche de recettes saines et faciles pour son déjeuner. Elle tape "recettes saines et faciles" dans la barre de recherche, et bam ! Une tonne de publications, de reels et de posts apparaissent. Mais après un peu de scrolling, **elle tombe sur ton contenu**, et là, c'est le coup de foudre culinaire !

Ton post est exactement ce qu'elle cherchait. Elle clique sur ton lien et atterrit sur ton offre gratuite, peut-être un ebook de recettes santé ou un guide de meal prep. Et devine quoi ? Elle est tellement conquise par ce qu'elle voit **qu'elle décide d'acheter immédiatement ton produit digital** premium, un livre de recettes complet payant.

Le truc génial dans tout ça, **c'est que tu as créé ce produit digital une fois**, mais à chaque fois que quelqu'un clique sur ton lien et achète ton produit, tu **touche des sous**. C'est comme si tu recevais un petit chèque surprise à chaque fois que quelqu'un découvre et apprécie ton travail. Incroyable, non ?

QUELQUES OUTILS BUSINESS



CANVA

Canva est le meilleur outil pour créer des produits numériques. Il existe une version gratuite, parfaite pour commencer.

Tu as accès à des templates déjà faits, où tu n'as plus qu'à remplir ton contenu et l'adapter à ton branding ! Je ne peux pas m'en passer, même pour la création de contenu pour mes réseaux sociaux ! Plus tard, tu peux toujours passer à la version pro.



SYSTEME IO

Cette plateforme a tout ce dont tu as besoin pour automatiser ton business à 80%. C'est gratuit pour commencer. Je l'utilise pour créer mes tunnels de vente, connecter mes plateformes de paiement, configurer mes campagnes par e-mail et envoyer mes newsletters.

[Clique ici pour créer ton compte gratuit](#)



CHAT GPT

L'outil dont on ne peut plus se passer !
Jamais je n'aurais pensé qu'un outil d'IA gratuit m'aiderait dans énormément de tâches, que ce soit la création de contenu, trouver des idées, rédiger des e-mails pour toi... la liste est tellement longue !!

Il peut faire peur à première vue, mais il est un assistant au top pour le quotidien pour augmenter la qualité de ton travail et te faire gagner un temps fou



INSTAGRAM

Instagram est à mon avis l'une des meilleures plateformes pour commercialiser tes produits numériques.

C'est un endroit où tu peux croître rapidement, créer une vraie communauté et mettre en place tout ce qu'il faut pour commencer à gagner de l'argent. Et puis ça n'a pas besoin d'être plus compliqué que cela!



STRIPE

Stripe, c'est un peu comme le cerveau de ton système de paiement. Ça te permet de recevoir de l'argent de tes clients de manière simple et sécurisée. Il s'occupe de tout ça en coulisses, en s'assurant que l'argent arrive là où il doit aller.

C'est super pratique pour toi car ça te permet de te concentrer sur la création de tes produits et de rendre l'expérience d'achat de tes clients ultra fluide et sécurisée.



CAPCUT

Alors, tu sais quand tu veux créer des vidéos super stylées pour promouvoir tes produits ou services en ligne ? Eh bien, CapCut est là pour ça ! C'est une application de montage vidéo qui te permet de créer des vidéos attractives et engageantes en un rien de temps.

Avec CapCut, tu peux découper, assembler, ajouter des effets spéciaux, de la musique, des sous-titres, et même des transitions sympas pour rendre tes vidéos vraiment captivantes. C'est comme avoir ton propre studio de montage dans ta poche !

A woman with short brown hair, wearing dark sunglasses, a navy blue blazer over a white button-down shirt, and matching navy blue trousers, is walking on a paved promenade. She is carrying a brown leather briefcase in her left hand and wearing black open-toe high heels. The background features a harbor with several boats, a lighthouse, and mountains under a blue sky with light clouds. Palm trees and parked cars are visible on the right side of the promenade.

À TOI DE JOUER MAINTENANT
CLIQUE ICI SI TU VEUX ALLER
PLUS LOIN DANS CETTE
AVENTURE

MERCI POUR TA LECTURE

Ce livre fait partie de la collection **Elsa À Rayures**.

En l'achetant, tu n'as pas simplement investi dans un ebook : tu as choisi de rejoindre un mouvement qui aide chaque jour des créateurs, des entrepreneurs et des personnes passionnées à reprendre le contrôle de leur vision, de leur organisation et de leurs revenus.

Garde ce guide près de toi, utilise-le comme un outil, un compagnon de route.

Applique-le pas à pas, à ton rythme.

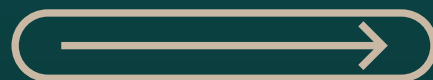
Et surtout, rappelle-toi :

chaque petite action que tu poses aujourd'hui construit la liberté que tu veux pour demain.

À toi de jouer maintenant.

Clarisse

Découvre l'univers qui a inspiré ce guide... et comment toi aussi, tu peux en faire partie dès maintenant.



CLARISSE FERRERE

Découvre mon univers

ICI →