

A woman with a ponytail, wearing a light pink shirt, is sitting at a white desk with a laptop. She has her right fist raised in a celebratory gesture, looking upwards with a joyful expression. The background is a light beige wall, and the air is filled with falling confetti and several US dollar bills (100, 50, and 20) floating around her. The overall scene conveys a sense of achievement and financial success.

MONÉTISE TA PASSION

**TON GUIDE COMPLET POUR CONSTRUIRE
UN BUSINESS EN LIGNE POUR 0€**

DROITS DE REVENTE

AVIS DE DROITS D'AUTEUR :

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

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

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

3. **Usage et distribution** :

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

- Le prix de vente minimum de l'eBook doit être de **59 €**, avec le Ebook "MONÉTISE TES PASSIONS"

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

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



Tu rêves de briller sur les réseaux sociaux, mais tu ne sais pas par où commencer ?



Alors, tu es au bon endroit !
Je vais t'accompagner étape par étape pour **transformer ta passion en un business digital rentable.**
Que tu sois passionné(e) de pâtisserie, de jardinage, de photographie ou de toute autre activité, ce guide te montrera comment utiliser tes compétences pour **générer des revenus en ligne.**
Prépare toi à découvrir les **secrets des entrepreneurs digitaux** et à **lancer ton propre business.**

CE GUIDE EST POUR TOI SI...



Tu cherches à vivre de ta ou tes passion(s) et que tu aimerais les transformer en une source de revenus durable et rentable



Tu veux apprendre à créer un business en ligne mais que tu ne sais pas par où commencer



Tu as des compétences ou des talents que tu aimerais partager avec le monde



Tu es prêt(e) à investir ton temps et toute ton énergie pour atteindre tes objectifs financiers et professionnels



QUI SUIS-JE ?

Je m'appelle **Virginie**, j'étais **Accompagnante Educative et Sociale**, **épuisée** par son travail.....

J'ai travaillé dans différents domaines, tout au long de ma carrière.....

Mon souhait est d'**être libre**, de **travailler de n'importe où** pour **concilier ma vie pro et perso** et **ne plus subir ma vie**.

Je débute le digital en 2023, **mes débuts sont loin d'être ce que j'espérais**, j'ai beaucoup travaillé, payé à la commission avec peu de résultats.....

Bref, **je me suis épuisée** et j'étais **à 2 doigts de tout lâcher...**

Mais l'idée de retourner travailler, chez un patron, m'angoissait !

Je prends conscience que **si je souhaite réellement vivre du marketing digital et me sentir** enfin **LIBRE**, je devais absolument **me former**, pour **maîtriser les compétences nécessaires.....**

Malgré ma situation financière délicate, je décide d'investir en moi, pour réussir à en vivre rapidement.....

Une amie me montre ses résultats dans la **Digital Freedom Academy**. Elle gagne plus de 5700€ de commissions, dès le 1er mois. Elle partait pourtant de zéro, avec peu d'abonnés sur ses réseaux

Si elle a réussi, moi aussi, j'en suis capable puisque j'ai déjà une communauté sur mes réseaux.

J'ai écouté mon intuition, **je me suis lancée** et je suis **tellement fière de moi** aujourd'hui.

Je souhaite **offrir la possibilité à toutes les personnes ambitieuses, comme moi, de vivre du digital, d'en finir avec la galère financière, de profiter pleinement de la vie, grâce à un business en ligne ultra rentable !**

SOMMAIRE

01 COMPRENDRE LE MARKETING DIGITAL

02 CONSTRUIRE LES BASES DE TON BUSINESS

03 IDENTIFIER ET COMPRENDRE TES PASSIONS

04 CRÉER TES PRODUITS DIGITAUX

05 AUTOMATISER TON SYSTÈME DE VENTE

06 STRATÉGIES VENTES ET RÉSEAUX

07 MONÉTISER ET DIVERSIFIER TES REVENUS

08 ETUDES DE CAS

09 PASSER DE L'IDÉE À L'ACTION

1

COMPRENDRE LE BUSINESS DIGITAL

Le business en ligne englobe toutes les activités commerciales que l'on peut réaliser sur internet et notamment grâce aux réseaux sociaux.

Ça peut aller de la vente de produits physiques ou digitaux, à la prestation de services, en passant par l'affiliation et la publicité .

Dans ce premier chapitre, je vais tout d'abord t'apporter la compréhension de ce monde fabuleux où de nombreuses opportunités existent, ainsi que les outils essentiels pour pouvoir démarrer.



POURQUOI CRÉER UN BUSINESS EN LIGNE ?

*Imagine les avantages que tu aurais, si tu créais un business en ligne.
Si tu recherches la liberté alors tu vas être servi(e)*

1. **Le travail à distance** : Tu es libre de gérer ton entreprise de chez toi ou n'importe où, tant que tu as une connexion internet, un ordinateur et un portable `
2. **La flexibilité de tes horaires** : Tu es libre de gérer ton temps comme tu l'entends, ça te permet réellement de trouver un équilibre entre la vie pro et perso.
3. **L'autonomie** : Et oui, tu travailles pour toi, tu es ton propre patron, tu n'as pas de comptes à rendre à personne à part à toi même et surtout tu avances à ton rythme. Ce n'est pas un sprint mais un marathon
4. **Les coûts réduits** : Aujourd'hui, tu n'as pas besoin de faire un crédit ou autre pour construire ton business en ligne, le seul investissement que tu devras faire si tu veux devenir un entrepreneur à succès, c'est en toi et en tes compétences.
5. **Les revenus en illimités** : Et oui en effet en ligne, il n'y a pas de limite de revenus, tu travailles, tu gagnes mais si tu ne travailles pas, tu ne gagnes pas. Au moins, tu es payé (e) à la hauteur de ton travail et la seule limite que tu auras sera celle que tu vas t'imposer.

Les best sellers

LES DIFFÉRENTS MODÈLES DE REVENUS EN LIGNE

Le digital est un monde très vaste et fabuleux et les secteurs d'activités ainsi que les business modèles sont très variés et l'avantage, c'est que tu peux travailler dans le domaine qui te plaît. Ce que j'appelle un business modèle va être la manière dont du vas être rémunéré(e).

Voici donc les best-sellers d'internet.

Tu peux tout vendre , des vêtements ou encore des ebooks (comme celui-ci) que tu vas créer toi-même et à chaque vente, tu seras payé(e) en automatique

Tu recommandes, via le biais des réseaux sociaux, les produits ou les services d'une marque ou d'une entreprise et à chaque vente, tu es payé(e) à la commission

Tu peux tout à fait monétiser tes compétences si tu excelles dans un domaine, tu peux proposer tes propres services comme des coachings, des cours en ligne, des formations ou des accompagnements et tu es payé(e) à chaque projet accompli.



LES OUTILS ESSENTIELS

POUR DEMARRER



Lancer un business en ligne peut sembler intimidant, mais avec les **bons outils** et une **stratégie claire**, c'est plus accessible que jamais. Peu importe le business que tu souhaites développer, il existe une **multitude de ressources** qui vont t'aider à réussir.

Voici une liste, des outils indispensables pour démarrer et prospérer dans le monde du numérique

Marketing et gestion des réseaux



Canva

Outil de design graphique pour créer des visuels attrayants



Instagram

Les plateformes essentielles pour atteindre et interagir avec ton audience



TikTok



Facebook



Youtube

Création de site web



Wordpress

Plateforme populaire pour créer des sites web et des blogs



Shopify

Idéal pour créer une boutique en ligne



Wix

Offre des solutions faciles à utiliser pour construire des sites web

Production de contenu



Capcut

Application de montage vidéo facile à utiliser



Adobe créative cloud

Photoshop, outil pro pour l'édition de photos et de vidéos



Chat gpt

L'IA idéal pour générer du contenu écrit, des scripts...

Communication et collaboration



Zoom

pour les réunions en ligne, les webinaires et les coachings



Slack

Outil de com pour gérer les équipes et les projets



Trello

Pour la gestion des projets et le suivi des tâches

Gestion du business



Mailchimp

Pour la gestion des campagnes d'email marketing



Systeme io

Plateforme idéal pour gérer ton business en ligne. Elle inclut des outils pour créer les tunnels de vente, campagnes d'email, affiliation etc...

Paiement en ligne



Paypal

Solution de paiement en ligne largement acceptée que tout le monde a.



Stripe

Pour intégrer facilement les paiement sur un site web



Square

Pour les paiements en ligne et en personne

2

CONSTRUIRE LES FONDATAIONS DE TON BUSINESS EN LIGNE

Avant de pouvoir monétiser ta ou tes passion(s), il est crucial que tu mettes en place des fondations ultra solides, pour ton business en ligne.

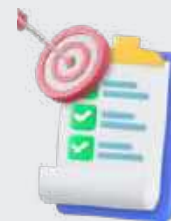
Si tu ne sais pas où tu vas, et bien, tu n'iras nulle part !

Dans ce chapitre, on va définir ensemble ta vision et ta mission, fixer des objectifs SMART et développer de nouvelles habitudes productives.

C'est une partie très importante, celle de ton développement personnel

DÉFINIR TA VISION ET TA MISSION

L'importance de ta vision pour guider ton business



Avoir **la bonne vision** est **essentielle** pour aller dans la bonne direction et prendre les bonnes décisions.

N'oublies pas que c'est **TON ENTREPRISE** que tu vas créer et ta vision va représenter **l'objectif ultime** que tu aspiras à atteindre, une image futuriste inspirante de ce que tu désires réellement et qui va te motiver coûte que coûte à atteindre tes objectifs.

Le fait que tu aies une vision claire va te permettre de maintenir le cap, surtout en période d'incertitude et qui va constamment te rappeler **ton "pourquoi"**, tu fais tout ça.



Avoir une vision claire et définie va te permettre de :

- **Te motiver et t'impliquer :** Une vision inspirante te donnera envie de persévérer et d'atteindre tes objectifs
- **T'orienter vers une bonne stratégie :** Elle t'aidera à planifier tes actions sur le long terme pour atteindre cet objectif.
- **Te distinguer des autres :** Une vision unique peut faire ressortir ton business sur le marché et montrer ton authenticité et tes valeurs.

En résumé, ta vision est le point de départ de ton business. Elle va te donner une idée claire de ce que tu veux accomplir et pourquoi c'est important

EXEMPLES DE VISIONS ET DE MISSIONS INSPIRANTES

PLATEFORME DE JARDINAGE DIGITAL



VISION : Devenir la référence mondiale pour tous les passionnés de jardinage, offrant des connaissances et des outils pour un jardinage épanouissant et durable

MISSION : Fournir des ebooks, des cours en ligne et des contenus interactifs sur le jardinage. Grâce à des partenariats d'affiliations avec des marques de jardinages de premier plan, la mission est d'aider sa communauté, à trouver les meilleurs produits et conseils pour cultiver leur propre jardin, quelque soit leur niveau d'expériences

COACHING EN LIGNE POUR ENTREPRENEURS



VISION : Transformer le parcours entrepreneurial en une aventure réussie pour chaque entrepreneur à travers le monde

MISSION : Proposer des sessions de coaching virtuelles, des webinaires et des ressources numériques, pour aider les entrepreneurs à surmonter leurs défis et atteindre leurs objectifs. La mission est de s'engager à offrir des outils pratiques, des stratégies éprouvées et un réseau de soutien dynamique pour stimuler la croissance de chaque entreprise.

COURS DE CUISINE EN LIGNE



VISION : Devenir la meilleure destination en ligne pour apprendre à cuisiner des plats délicieux et sains à la maison.

MISSION : Offrir une vaste bibliothèque de cours de cuisine en ligne, dirigée par des chefs renommés et des nutritionnistes, accessibles à tous niveaux. La mission est de fournir des recettes détaillées, des vidéos interactives et des conseils pratiques, tout en permettant à votre communauté de partager leurs créations et expériences culinaires, via des forums et des réseaux sociaux intégrés.

APPLICATION DE FITNESS ET BIEN-ÊTRE



VISION : Redéfinir la manière dont les gens perçoivent et pratiquent le fitness et le bien-être, en les rendant accessibles à tous, partout.

MISSION : Développer une application complète de fitness et de bien-être qui offre des entraînements personnalisés, des plans de nutrition, et des sessions de méditation. La mission est d'encourager le soutien communautaire et la motivation, tout en collaborant avec des experts, pour fournir des contenus fiables et inspirants .

FIXE TOI DES OBJECTIFS "SMART"



Si tu ne sais pas où tu vas et bien, tu n'iras nulle part

Fixer des objectifs SMART est une méthode essentielle pour assurer la réussite de ton projet. L'acronyme SMART signifie Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes et Temporels. Cette approche permet de définir des objectifs clairs et réalisables, facilitant ainsi le suivi et l'évaluation des progrès.



S

Spécifiques

Un **objectif spécifique** doit être **clairement défini** et **compréhensible**. Il répond aux questions : Quoi ? Pourquoi ? Qui ? Où ? et Comment ?

Par exemple, au lieu de dire "Augmenter les ventes", un objectif spécifique serait "Augmenter les ventes de produits de 10%"

M

Mesurables

Un **objectif mesurable** permet de **suivre les progrès** et de savoir quand il est atteint.

Il doit inclure des critères concrets pour mesurer les progrès.

Par exemple, "Augmenter les ventes de 10%" est un objectif mesurable car il fournit un chiffre précis à atteindre.

A

Atteignables

Un **objectif atteignable** est **réaliste** et **réalisable**.

Il doit être ambitieux mais réalisable.

Par exemple, une entreprise peut fixer comme objectif de "Lancer trois nouveaux produits au cours de l'année", en tenant compte des capacités de production et du budget.

R

Réalistes

Un **objectif réaliste** tient compte des ressources disponibles et des contraintes éventuelles. Il est important de s'assurer que **l'objectif est pertinent** et aligné avec les autres objectifs de l'entreprise ou du projet.

Par exemple, fixer un objectif de "Réduire les coûts de production de 5%" est réaliste si l'entreprise a déjà identifié des inefficacités à corriger.

T

Temporels

Un **objectif temporel** doit avoir une **échéance claire**. Cela permet de **maintenir la motivation** et de focaliser les efforts dans les temps.

Par exemple, "Augmenter la satisfaction client de 20% d'ici la fin du deuxième trimestre" donne **une date limite spécifique** pour atteindre l'objectif.

Maintenant go, on passe à l'action !!!

Tu retrouveras ton workbook, en lien juste en-dessous, pour pouvoir poser tes objectifs, dès maintenant.

En suivant ces 5 étapes, tu pourras alors établir des objectifs clairs et réalisables et ainsi augmentez tes chances de succès



01

IDENTIFICATION DES OBJECTIFS

Commence déjà par identifier ce que tu souhaites accomplir. Réfléchis bien et pose toi les bonnes questions “Quoi ? Pourquoi ? Qui ? Où ? Comment ?”

02

RÉDACTION “SMART”

Formule **chaque objectif** en utilisant les critères **SMART**. Sois précis, mesure les progrès, assure-toi que ton objectif est atteignable et réaliste et **fixe toi une échéance**.

03

PLAN D’ACTION

Tu dois absolument élaborer un **plan d’action détaillé** décrivant les étapes nécessaires pour atteindre chaque objectif. A toi d’identifier les ressources nécessaires car encore une fois, il est primordial de savoir **OÙ TU VAS** .

04

SUIVI ET ÉVALUATION

Mets en place **des mécanismes de suivi régulier** pour évaluer tes progrès. Utilisez des outils de gestion de projet et des tableaux de bord pour **visualiser les performances et ajuster les plans, si nécessaire**.

05

RÉVISION ET AJUSTEMENT

Revois régulièrement tes objectifs et **ajuste les**, en fonction des résultats obtenus et des changements de contexte. Sois flexible et **prêt(e) à modifier tes objectifs** pour les maintenir pertinents et atteignables.

Retrouve ici ton workbook

DÉFINI TES OBJECTIFS

METTRE EN PLACE DES NOUVELLES HABITUDES



“ Le véritable changement commence par un état d’esprit positif et déterminé. En prenant soin de chaque petit détail au quotidien, tu t’ouvres la voie à une grande réussite ”

Maintenant, on va travailler sur toi, je vais t’aider à mettre en place de nouvelles habitudes, plus productives afin d’aller chercher ta réussite le plus rapidement possible.

Ces conseils que je vais te donner sont essentiel pour atteindre tes objectifs et améliorer ton efficacité.

Tout ça nécessite une combinaison de technique de gestion du temps pour rester motivé et discipliner....



TECHNIQUE DE GESTION DU TEMPS

1 Planification quotidienne et hebdomadaire

- **Créez une liste de tâches** : Écrivez toutes les tâches que vous devez accomplir chaque jour et chaque semaine.
- **Priorisez vos tâches** : Classez les tâches par ordre d'importance et d'urgence (méthode Eisenhower).
- **Utilisez un calendrier** : Bloquez du temps pour chaque tâche sur votre calendrier afin de vous assurer que tout est planifié.

2 Technique Pomodoro

- **Définir une tâche** : Choisissez une tâche spécifique à accomplir.
- **Réglez un minuteur pour 25 minutes** : Concentrez-vous entièrement sur la tâche pendant cette période.
- **Prenez une courte pause** : Faites une pause de 5 minutes après chaque session de 25 minutes.
- **Répétez et prenez des pauses plus longues** : Après quatre sessions, prenez une pause plus longue de 15-30 minutes.

3 Time Blocking

- **Allouez des blocs de temps** : Réservez des plages horaires spécifiques pour différentes tâches ou types de travail.
- **Évitez les distractions** : Pendant ces blocs de temps, concentrez-vous uniquement sur la tâche assignée.



4 Batching

- **Regroupez les tâches similaires** : Exécutez des tâches similaires ensemble pour gagner du temps (par exemple, répondre aux emails en une seule session).

5 Élimination des distractions

- **Créez un environnement de travail optimal** : Réduisez les distractions en organisant votre espace de travail.
- **Utilisez des applications de blocage** : Utilisez des applications pour bloquer les sites web distrayants pendant vos périodes de travail.

CRÉER TON TABLEAU DE RÊVE

Qu'est-ce qu'un Vision Board ?

Un Vision Board est un tableau de visualisation, ton **tableau de rêve** qui va représenter visuellement **tes objectifs, tes rêves et aspirations**. Il est composé de photos, images, mots et citations qui symbolisent ce que tu souhaites accomplir.

Pourquoi en Créer un ?

1. Clarté des objectifs :

Il va t'aider à définir clairement ce que tu veux.

2. Motivation :

En le voyant quotidiennement, cela te permettra de rester concentré(e) et motivé(e) en maintenant ton focus et ton enthousiasme.

3. Visualisation :

C'est une technique puissante qui aide à manifester ses désirs en les imaginant, comme s'ils étaient déjà réalisés. Cela va te renforcer l'idée que tes objectifs sont largement atteignables.

PS : Mon vision board est la photo du dessus, si tu veux créer le tiens sur pc, va sur Canva, dans la barre de recherche écris "Vision Board" et personnalise un template

A toi de jouer, laisse parler ta créativité et ton imagination

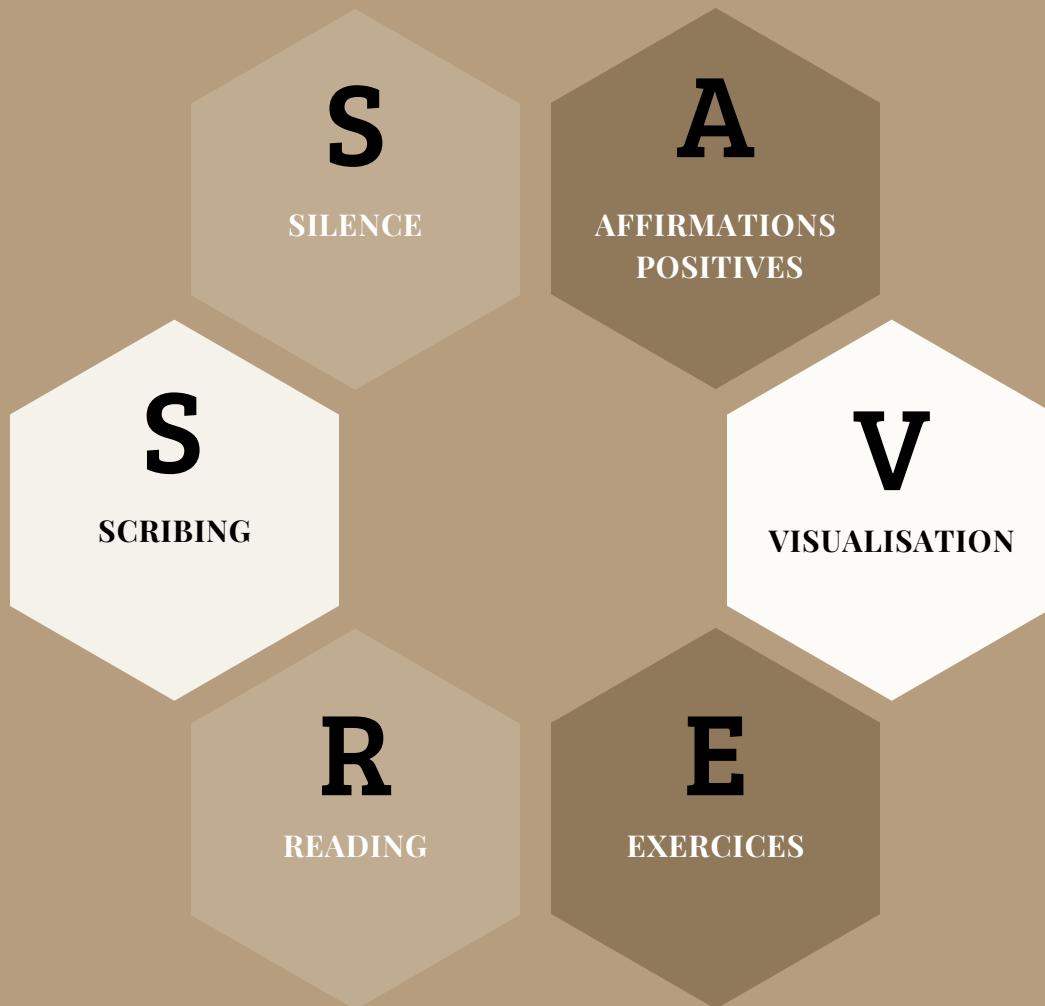
1. Prépare tes matériaux
2. Pose tes objectifs
3. Rassemble tes images et tes mots
4. Organise ton tableau
5. Colle ou épingle tes éléments
6. Ajoute des détails personnels
7. Place le dans un endroit visible, dans ton salon, au dessus de ton lit...

TA NOUVELLE ROUTINE MATINALE

Pour une motivation optimale

Maintenant que tu as une vision claire et que tu as mis en place tes objectifs "SMART", je vais te guider pour toujours commencer ta journée du bon pied

LA MÉTHODE "SAVERS"



Pour optimiser ta journée au maximum, réveille toi toujours avant 8h, l'idéal est 6h30. Se lever tôt à de nombreux avantages pour notre journée et pour ton bien-être général

*Tu as + de temps pour toi
 Tu seras + productif ou productive
 Tu auras une meilleure organisation
 Tu vas pouvoir mettre en place ta routine matinale sans être pressé(e) par le temps.
 Tu auras un sentiment d'accomplissement*

A ton réveil, commence par prendre un grand verre d'eau pour réhydrater ton corps après la nuit, c'est très important



Ta routine matinale se réalise dans l'ordre que tu veux et à l'heure que tu veux. Perso, je la fais pour être en forme dès mon réveil

S **Le S de silence** : Prend 5 min en te levant pour **rester au calme et respirer** un bon coup, inspire par le nez, bloque 5 secondes et expire par la bouche, répète ce processus 3 x

A **Le A de affirmations positives** : Répète à haute voix et avec convictions des **affirmations positives de ton choix**, il faut que tu le ressenties au plus profond de toi, cela va **conditionner ton cerveau** car nos résultats résultent de nos pensées
Exemple : Je suis capable, je crois en moi, j'ai du potentiel, je suis forte et je vais réussir

V **Le V de visualisation** : La on parle de ton **"Vision board"** que tu as créer juste avant. Regarde le chaque matin, accroche le au mur ou au dessus de ton lit pour ne jamais perdre de vu tes objectif. Cela de permettra de te rappeler constamment **POURQUOI** tu fais tout ça.

E **Le E de exercices** : **Fais du sport !!!** cela te permettra de te maintenir en forme.
Va à la salle, marche, fais tes 10 000 pas par jour, va courir, fais ce que tu veux mais bouge toi !

R **Le R de reading** : **Lis des livres !** et au moins 10 pages chaque jour. Prends 15 min pour t'instruire. Je te conseille de lire des livres de **développement personnel** comme "Réfléchissez et devenez riche", "Le pouvoir du moment présent" ou encore "Miracle morning"

S **Le S de scribing** : **Ecris !** Achète toi un petit carnet comme un journal et chaque **écris tes gratitudes** " je suis reconnaissante de ...", écris tes pensées les plus profondes mais juste écris !

DISCIPLINE ET PRODUCTIVITÉ

01

ETABLIE ET MET EN PLACE TES ROUTINES

- Commence par ta routine matinale préparée au préalable pour te mettre dans un état d'esprit productif et commencer ta journée de la meilleure des manières possible.
- Impose toi également une routine de fin de journée : Termine la, en planifiant la suivante et déconnecte toi du travail, il y a un temps pour tout

02

AUTO DISCIPLINE TOI

- Respecte tes horaires de travail : Engage toi à prendre des temps de pause et mets un chronomètre, si tu n'y arrives pas, pour t'imposer minimum 5 min toutes les 30 min
- Evite la procrastination : Identifie les causes et applique la technique "Pomodoro", vu juste avant

03

EVITE LA FATIGUE

- Dors suffisamment : Il est important que tu es un temps de sommeil adapté à toi, pour rester alerte et positif
- N'oublie pas tes pauses, même si elles sont courtes, elles sont nécessaires.

04

FORME TOI EN CONTINU

- Développe tes compétences et engage toi à être en apprentissage continu pour améliorer ta productivité mais aussi car c'est la clé d'un entrepreneur à succès.

05

SOIS RESPONSABLE

- Si tu as du mal à faire les choses par toi même et à rester auto-discipliné, travaille avec quelqu'un qui peut t'aider à rester responsable de tes objectifs.

RAPPEL

“ Pour changer de vie, tu vas déjà changer tes habitudes car tu ne peux pas espérer avoir des résultats différents, si tu ne fais pas de choses différentes ”

3

IDENTIFIE ET COMPREND TES PASSIONS

Maintenant que l'on a mis en place les bases et les fondations, pour que tu crées ton entreprise de manière saine et pérenne dans le temps, on rentre directement dans le vif du sujet.

Ici, tu vas découvrir l'importance de connaître tes passions et compétences, pour réussir dans le monde entrepreneurial, en cas pratique via un workbook et tu vas apprendre à définir ce qui te fait réellement vibrer .

Je vais te fournir tous les outils nécessaires pour transformer tes passions, en une activité professionnelle rentable et épanouissante.

DECOUVRE TES PASSIONS ET TES COMPÉTENCES

Avant de plonger dans le monde des affaires, il est essentiel de découvrir ce qui te passionne réellement.

Je te propose des exercices pratiques sur la page suivante pour t'aider à identifier tes passions et tes compétences. Prends le temps qu'il te faut pour les faire, c'est important



Comme dit le dicton...

“ *Fais un travail que tu aimes
et tu n'auras plus à travailler
un seul jour de ta vie* **”**



EXERCICES PRATIQUES POUR IDENTIFIER TES PASSIONS

EXERCICE 1

Le journal des passions

Objectif :

Tenir un journal quotidien pendant deux semaines

Instructions :

- Chaque jour, note toutes les activités que tu fais, qu'elles soient liées au travail, aux loisirs ou à la vie quotidienne.
- Indique comment tu te sens après chaque activité : es-tu excité, ennuyé, neutre ?
- Note les moments où tu perds la notion du temps ou où tu te sens particulièrement heureux et épanoui.

Résultats attendus :

- À la fin des deux semaines, relis tes notes pour identifier les activités récurrentes qui t'apportent le plus de satisfaction et de joie.

EXERCICE 2

Test des valeurs et intérêts

Objectif :

Utiliser des tests en ligne pour évaluer tes valeurs et tes intérêts

Instructions :

- Fais des tests gratuits disponibles en ligne, comme le test de valeurs de Barrett ou le test des intérêts de Holland.
- Compare les résultats pour identifier les domaines où tes valeurs et intérêts se croisent.

Résultats attendus :

- Une meilleure compréhension de ce qui est important pour toi et des activités qui t'attirent naturellement.

EXERCICE 3

L'entretien avec toi-même

Objectif :

Introspection avec toi-même

Instructions :

- Prend du temps seul dans un environnement calme.
- Pose toi des questions telles que :
Qu'est-ce que j'aimais faire enfant ?
Quelles sont les activités qui me procurent un sentiment d'accomplissement ?
Si je n'avais aucune contrainte financière, comment j'occuperais mes journées ?
- Note tes réponses et cherche des motifs récurrents.

Résultats attendus :

- Une liste d'activités ou de domaines qui ont toujours suscité ton intérêt et ton enthousiasme.

EXERCICE 4

La carte de l'empathie

Objectif :

Explorer tes propres sentiments et motivations

Instructions :

- Dessine sur une feuille 4 cadres :
Entendre, Voir, Dire et Faire, Penser et Ressentir.
- Remplis chaque cadre en répondant à ces questions :
Qu'est-ce que j'entends des autres sur mes talents ?
Qu'est-ce que je vois dans mon environnement qui m'inspire ?
Qu'est-ce que je dis et fais pour répondre à mes propres besoins ?
Quels sont mes sources d'inquiétudes, mes envies, mes valeurs, mes préoccupations ?

Résultats attendus :

- Une visualisation claire de tes sources d'inspirations et de tes passions potentielles.

ANALYSER LE POTENTIEL DE MARCHÉ

Pour transformer une passion en business viable, il est essentiel d'analyser le potentiel de marché. Cette analyse te permettra de comprendre la demande pour tes produits ou services et d'identifier tes principaux concurrents.

Voilà comment tu dois procéder

1

IDENTIFIER LA DEMANDE

- **Étude de Marché :**

Utilise des sondages en ligne et discute avec des groupes d'intérêts pour comprendre ce que les gens recherchent dans ton domaine.

- **Analyse des Tendances :**

Consulte des rapports en ligne et des articles de blogs, pour voir les tendances actuelles.

- **Forums et Réseaux Sociaux :**

Participe à des discussions en ligne pour voir ce qui intéresse les gens.



2

IDENTIFIER LA CONCURRENCE

- **Recherche de Concurrents :**

Cherche des entreprises ou des personnes offrant des produits ou services similaires et observe ce qu'ils ont mis en place.

- **Évaluation des Avis :**

Lire les avis clients de tes concurrents pour voir ce qui plaît ou non.



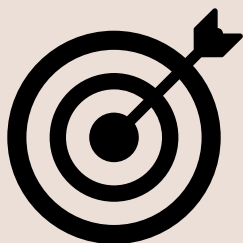
TROUVE TA NICHE

Défini ton buyer persona

Trouver ta niche est une étape essentielle pour réussir dans le lancement de ton business en ligne.

La niche c'est quoi ?

C'est une offre de produits ou de services destinée à un segment très spécifique de consommateurs aux caractéristiques uniques



Pourquoi est-il important de la définir ?

Définir sa niche et son Buyer Persona sont cruciaux, pour le succès de ton business en ligne.

Cela te permet de cibler précisément ton audience, de créer des contenus pertinents et engageants, et d'optimiser tes efforts marketing, pour toucher ton client idéal, en plein cœur.

En connaissant parfaitement ton audience, tu pourras non seulement répondre à ses besoins, mais aussi lui apporter une réelle valeur ajoutée.

COMMENT DÉFINIR TON BUYER PERSONA

Un Buyer Persona est une description fictive mais détaillée de ton client idéal.

*Aller go, prends un papier et un stylo,
je vais te montrer comment le définir*

1. Donne lui une identité :

- Nom : Donne un nom à ton persona pour le rendre plus réel.
- Âge : Définir une tranche d'âge (par exemple, 25-35 ans).
- Sexe : Indiquer le sexe de ton persona (homme, femme)

2. Défini ses Caractéristiques :

- Profession : Quel est son métier ? Par exemple, "Jeanne est une graphiste freelance."
- Situation Familiale : Est-elle célibataire, mariée, avec enfants ?
- Localisation : Où habite-t-elle ? En ville, en banlieue, à la campagne ?

3. Identifie ses Besoins et Problèmes :

- Besoins : Qu'est-ce qu'elle cherche à accomplir ou à obtenir ?
Par exemple, "Jeanne cherche des outils pour améliorer sa productivité en tant que freelance."
- Problèmes : Quels sont ses défis ou douleurs ?
Par exemple, "Elle a du mal à trouver des clients réguliers."

4. Détermine ses Centres d'Intérêts :

- Passions : Qu'aime-t-elle faire pendant son temps libre ?
Par exemple, "Jeanne adore le dessin et les randonnées."
- Sources d'Information : Où cherche-t-elle des informations ? Blogs, réseaux sociaux, forums ?

5. Comportement d'Achat :

- Préférences d'Achat : Comment aime-t-elle acheter ? En ligne, en magasin ?
- Critères de Décision : Qu'est-ce qui influence ses décisions d'achat ? Prix, qualité, avis clients ?

RAPPEL

Le buyer persona est la chose la plus importante mais aussi la plus difficile à connaître et à trouver, même si ça te paraît simple.

Alors, concentre toi à fond sur cette étape, pour enchaîner correctement ensuite, je te montre un exemple juste après !

EXEMPLE DE BUYER PERSONA

Application Pratique : Exemple de la Cuisine



En connaissant Marie, tu pourras créer du contenu qui répond à ses besoins spécifiques, comme des vidéos de recettes rapides, des articles sur la cuisine saine et des eBooks de recettes faciles.

En utilisant les réseaux sociaux, tu pourras partager des astuces et interagir avec elle, pour comprendre ses défis et lui apporter des solutions adaptées.

1. Identité :

Nom : Marie
Âge : 30 ans
Sexe : Femme

2. Caractéristiques :

Profession : Employée de bureau
Situation Familiale : Mariée, deux enfants
Localisation : Habite en banlieue

3. Besoins et Problèmes :

Besoins : Cherche des recettes rapides et saines pour sa famille.
Problèmes : Manque de temps pour cuisiner après le travail.

4. Centres d'Intérêt :

Passions : Passionnée de cuisine, aime essayer de nouvelles recettes.
Sources d'Information : Suis des blogs culinaires, des chaînes YouTube de cuisine.

5. Comportement d'Achat :

Préférences d'Achat : Préfère acheter des livres de recettes en ligne.
Critères de Décision : Recherches des recettes faciles à suivre et des ingrédients simples.

4

CRÉER TES PRODUITS DIGITAUX

Maintenant qu'on a identifié tes passions, que tu as les idées claires sur ce que tu vas pouvoir créer, on va passer à la pratique.

Ici, tu vas apprendre à créer tes propres produits digitaux.

Attention, il ne faut pas créer pour créer, tu dois absolument avoir un but, une mission, pour répondre aux besoins de ta niche, il ne suffit pas juste d'étaler ta science.

Ensuite, ce que tu vas créer doit apporter une vraie transformation à ton client, un avant après, il faut que ton client soit conquis par ton produit, c'est ainsi que tu pourras le fidéliser par la suite.

Dans ce chapitre, tu vas déjà identifier les différents formats de produits digitaux, le processus de création ainsi que les différentes applications et sites à utiliser.

LES DIFFÉRENTS FORMATS DE PRODUITS DIGITAUX



Les produits digitaux offrent une voie puissante et flexible pour **partager tes connaissances, ta créativité et tes compétences** avec un public mondial.

Que tu souhaites écrire un **e-book**, développer un cours en ligne, concevoir des **guides pratiques** ou animer des webinaires interactifs, tu vas apprendre à choisir le format qui correspond le mieux à ton contenu.

Il y a beaucoup d'options à explorer

12 PRODUITS DIGITAUX À CRÉER

1

E-BOOK

Les e-books sont parfaits pour partager tes connaissances approfondies sur un sujet spécifique. Ils sont faciles à distribuer en ligne et une fois créés, tu peux les vendre encore et encore sans coûts supplémentaires.



2

COURS EN LIGNE

Les cours en ligne te permettent d'enseigner ce que tu sais à des étudiants, partout dans le monde. Ils peuvent inclure des vidéos, des lectures et des quiz pour rendre l'apprentissage interactif et engageant. Idéal pour des sujets complexes ou des compétences pratiques.





3

GUIDE PDF

Les guides PDF sont des documents courts et ciblés que tu peux créer pour fournir des instructions claires ou des conseils sur un sujet spécifique. Ils sont faciles à télécharger et à utiliser et sont excellents pour offrir de la valeur rapidement à ton audience.



4

PODCAST

Les podcasts sont des émissions audio que tu peux écouter n'importe où, n'importe quand. Ils peuvent couvrir des sujets variés, des interviews, des discussions ou des histoires captivantes. Parfait pour construire une audience fidèle qui aime consommer du contenu en déplacement.



5

WEBINAIRES



Les webinaires sont des séminaires en direct que tu animes en ligne. C'est comme une classe virtuelle où les participants peuvent poser des questions, en temps réel. Parfait pour des formations, des démonstrations de produits ou des discussions en profondeur.



6

TEMPLATES

Les templates et modèles sont des fichiers préconçus que les gens peuvent utiliser pour gagner du temps. Cela peut inclure des mises en page pour des documents, des présentations ou des sites web. Idéal pour les professionnels pressés qui veulent des résultats rapides.

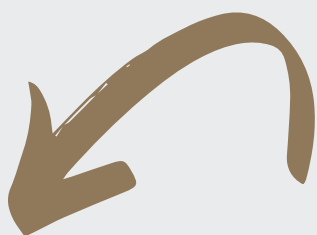


7

APPLICATIONS MOBILES



Les applications mobiles sont des logiciels que tu peux utiliser sur ton smartphone ou ta tablette. Elles peuvent être des jeux, des outils de productivité ou des applications éducatives. Une bonne appli peut être très populaire et rentable.



8

PHOTOGRAPHIES /
ILLUSTRATIONS

Si tu es doué(e) pour la photographie ou le dessin, tu peux vendre tes œuvres en ligne. Les gens et les entreprises ont toujours besoin d'images pour leurs projets et tu peux gagner de l'argent, en fournissant des photos et des illustrations de qualité.



9

FORMATIONS



Les formations en ligne se concentrent souvent sur le développement professionnel ou l'amélioration des compétences pratiques. Tes compétences peuvent se monétiser à travers le E-learnig.

Elles peuvent inclure des vidéos, des exercices pratiques et des certifications.



10

MUSIQUES ET EFFETS

SONORES

Si tu crées des musiques ou des effets sonores, tu peux les vendre pour être utilisés dans des vidéos, des jeux ou d'autres projets. C'est une excellente façon de partager ta créativité et de gagner de l'argent avec tes talents musicaux.



11

CHECK LIST



Les check-lists sont des listes de tâches à vérifier, pour s'assurer qu'un projet ou une activité soient complétés correctement. Elles sont très utiles pour la planification d'événements, la gestion de projets ou même les tâches quotidiennes. Simples à créer et à partager, elles aident à rester organisé(e) et à ne rien oublier.



12

TRACKERS / FEUILLES
DE CALCULS

Les trackers sont des outils puissants pour suivre et analyser des données sur une base continue. Que ce soit pour suivre tes finances, tes habitudes de santé ou la progression de projets. Les trackers aident à visualiser et à gérer les informations de manière efficace. Ils peuvent être personnalisés, selon les besoins et sont faciles à utiliser avec des logiciels comme Excel ou Google Sheets.



CE QUE TU DOIS GARDER À L'ESPRIT

La création d'un produit digital peut être longue et complexe.

Assure-toi de bien planifier chaque étape, d'être flexible et d'adapter ton approche en fonction des retours et des besoins de ton audience. La patience et la persévérance sont essentielles pour réussir.

Mais également...

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 apport financier important pour l'embauche de développeurs, l'achat de logiciels et d'outils spécialisés, ainsi que les frais de promotions 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, pour éviter les surprises financières à long terme.



PROCESSUS DE CRÉATION DE TON PRODUIT DIGITAL

1. Identification de l'idée

Choisir un sujet :

- Identifie un domaine dans lequel tu as de l'expertise ou une passion.
- Recherche les tendances actuelles et les besoins du marché, pour t'assurer qu'il y a une demande pour ton produit.

Définir ton public cible :

- Détermine qui bénéficiera le plus de ton produit.
- Comprend les besoins, les problèmes et les attentes de ton public cible.

2. Planification

Recherche approfondie :

- Des informations et des données sur le sujet, pour t'assurer que ton contenu soit complet et précis.
- Étudie les produits concurrents pour identifier les lacunes que ton produit peut combler.

Élaboration d'un plan :

- Crée une structure ou un plan détaillé de ton produit, incluant les principales sections ou modules.
- Définis les objectifs spécifiques que ton produit doit atteindre pour ton public.

PROCESSUS DE CRÉATION DE TON PRODUIT DIGITAL

3. Création du contenu

Production de contenu :

- Rédige, enregistre ou développe le contenu principal de ton produit (texte, vidéos, audios, etc.).
- Assure toi que le contenu soit clair, engageant et de haute qualité.

Utilisation d'outils et de logiciels :

- Utilise des logiciels de traitement de texte, de création vidéo, de conception graphique ou de développement de logiciels pour créer ton produit.
- Outils recommandés : Microsoft Word, Google Docs, Adobe Creative Suite, Canva, ScreenFlow, Camtasia, etc.

4. Design et mise en forme

Design visuel :

- Crée un design attrayant pour ton produit digital (couvertures d'e-books, interfaces de cours en ligne, diapositives de webinaires, etc.).
- Utilise des outils de design graphique pour rendre ton produit professionnel et visuellement agréable.

Mise en page et formatage :

- Formate ton produit pour qu'il soit facile à lire et à utiliser.
- Assure toi que le contenu soit bien structuré et que la navigation est intuitive.

PROCESSUS DE CRÉATION DE TON PRODUIT DIGITAL

5. Test et révision

Beta testing :

- Teste ton produit avec un groupe restreint d'utilisateurs, pour obtenir des retours.
- Observe comment ils interagissent avec le produit et note les problèmes ou les améliorations nécessaires.

Révisions :

- Apporte les modifications nécessaires, en fonction des retours obtenus.
- Révise et peaufine le contenu pour assurer sa qualité et son efficacité.

6. Préparation pour la vente

Création de supports de marketing :

- Crée des descriptions de produits, des images promotionnelles, des vidéos de démonstration et des témoignages.
- Développe une stratégie de lancement pour maximiser la visibilité et l'impact de ton produit.

Choix de la plateforme de vente :

- Décide où et comment tu vas vendre ton produit (site web personnel, plateformes de cours en ligne, marketplaces, etc.).
- Assure-toi que la plateforme choisie offre une bonne expérience utilisateur et un support adéquat.

PROCESSUS DE CRÉATION DE TON PRODUIT DIGITAL

7. Lancement et promotion

Lancement :

- Lance ton produit selon la stratégie définie, en utilisant les canaux de communication appropriés (email marketing, réseaux sociaux, publicité en ligne, etc.).
- Organise des événements de lancements, comme des webinaires ou des lives streams, pour générer de l'excitation autour de ton produit.

Promotion continue :

- Continue de promouvoir ton produit, après le lancement pour attirer de nouveaux clients.

8. Suivi et amélioration

Suivi des performances :

- Utilise des outils d'analyses pour suivre les ventes, les retours des clients et les performances de ton produit.
- Analyse les données pour comprendre ce qui fonctionne et ce qui peut être amélioré.

Améliorations continues :

- Apporte des mises à jour et des améliorations à ton produit en fonction des retours des utilisateurs et des tendances du marché.
- Engage toi dans une amélioration continue pour maintenir la satisfaction des clients et la pertinence de ton produit.

CRÉER UN TITRE IMPACTANT

- **Sois original(e)** : Évite de copier les titres de tes concurrents. Ton titre doit se démarquer et être unique, pour capter l'intérêt des lecteurs.
- **Sois clair(e) et précis(e)** : Ton titre doit donner une idée claire du contenu de votre livre. Il doit être simple et compréhensible, au premier coup d'œil.
- **Utilise des mots accrocheurs** : Choisissez des mots percutants qui attirent l'attention et suscitent l'intérêt. Les mots émotionnels ou inspirants fonctionnent bien.
- **Ajoute un sous-titre** : Un sous-titre peut fournir plus de détails sur le contenu de votre livre et clarifier davantage le sujet. Cela va aider à convaincre les lecteurs que ton livre répond à leurs besoins.

Exemples

1. Fitness

Titre : "Forme et Vitalité"

Sous-titre : "Guide Fitness Débutants"

2. Cuisine

Titre : "Délices en 30 Minutes"

Sous-titre : "Recettes Rapides et Faciles"

3. Jardinage

Titre : "Jardinage Sans Stress"

Sous-titre : "Conseils Simples et Pratiques"





FIXE UN PRIX

Lorsque tu te lances dans la création de produits digitaux, **l'une des décisions les plus importantes** que tu auras à prendre est de déterminer combien tu vas demander à tes clients pour ton produit. **Fixer le bon prix peut faire toute la différence**, entre le succès et l'échec de ton entreprise.

“ *Le prix de ton produit digital peut sembler complexe mais avec quelques étapes simples, tu vas pouvoir déterminer un prix juste et attractif* ”

LES 6 MEILLIEURES APPLICATIONS POUR CRÉER TES PRODUITS DIGITAUX

CANVA :

Idéal pour la création de Ebook, de guides, de PDF et de templates

SKOOL ET TEACHIZY :

Idéal pour la création de Ebook, de guides, de PDF et de templates

AUDACITY :

Idéal pour les podcasts, musiques et effets sonores

ZOOM :

Idéal pour les webinaires

TRELLO :

Idéal pour les feuilles de calcul, cheklits et trackers

5

CRÉÉR TON TUNNEL DE VENTE

Maintenant que tu as créé ton produit digital, il va falloir que tu automatises ton système de vente.

*Tu as besoin d'un endroit pour gérer toute ton entreprise !
Mettre en place une page de vente en ligne pour vendre tes produits
digitaux n'a jamais été aussi simple... merci à Système iO !*

*Ton public peut simplement cliquer sur le lien de ton site dans ta bio,
acheter tes produits digitaux et les recevoir directement dans leur
boîte de réception .*

*Je vais t'apprendre comment utiliser et configurer système io qui est
un produit indispensable, pour ton business.*

Cela te permettra de créer ton tunnel de vente (ton site web)

CONFIGURE TON SYSTEME

Système io est un **outil unique et indispensable**, pour gérer ton entreprise et tes ventes.

Tu peux faire aussi tellement d'autres choses avec système io tel que créer tes propres formations, blog, sit web, campagne email

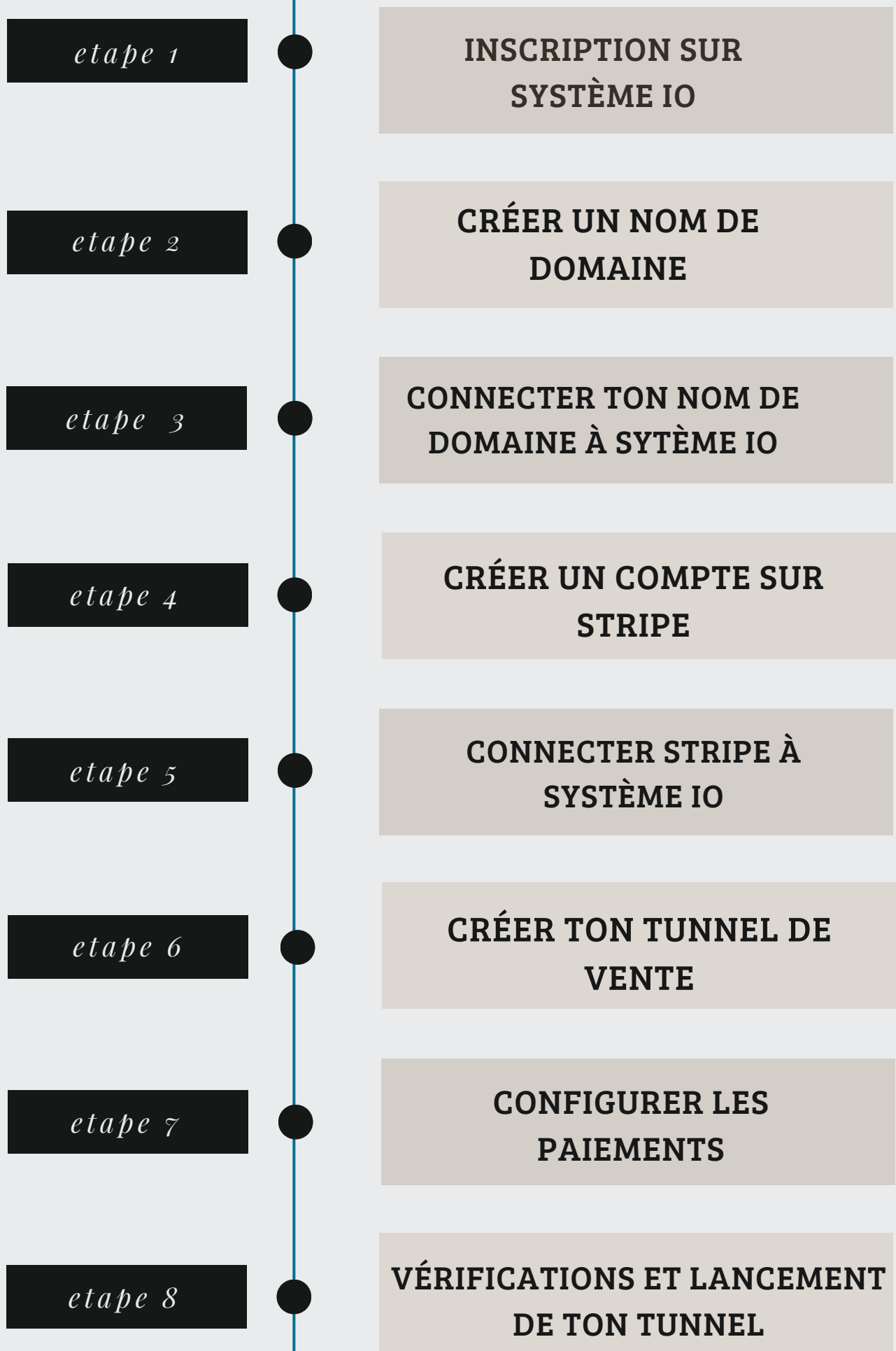


Par la suite, je vais te montrer étape par étape comment mettre en place tout cela.

Tu retrouveras également sur système io, des formations gratuites qui t'apprendront comment l'utiliser

Tu peux avoir la version gratuite mais je te conseille la version payante à 27€ par mois ainsi tu auras accès à TOUTES les fonctionnalités et si tu crées plusieurs produits digitaux, tu auras besoin de plusieurs tunnels de vente.







INSCRIPTION SUR SYSTÈME IO

1

- Clique sur le lien ci-dessous
- Clique sur “S’inscrire”
- Remplis les informations nécessaire et valide ton inscription

[Créer mon compte Systeme io](#)



com

CRÉER TON NOM DE DOMAINE

2

- Clique sur le lien ci dessous
- Choisis un nom de domaine qui reflète ton entreprise ou ta marque
- Ensuite tu fais "ajouter au panier" puis tu ajoutes " messagerie de base" pour avoir un e-mail professionnel.
- Achète ton nom de domaine (environ 60€ à l'année) et suis les instruction pour le configurer

J'achète mon nom de domaine

CONNECTER TON NOM DE DOMAINE À SYSTÈME IO

3

- Connecte toi à ton compte Systeme.io.
- Vas dans les "Paramètres".
- Sélectionne "Domaine".
- Clique sur "Ajouter un domaine" et entre le nom de domaine que tu as acheté.
- Suis les instructions fournies, pour mettre à jour les paramètres DNS de votre nom de domaine.





CRÉÉR TON COMPTE STRIPE

4

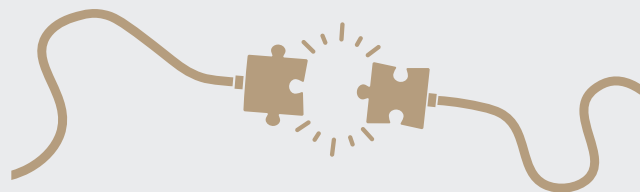
- Connecte toi sur le lien ci-dessous “stripe.com”
- Vas dans les paramètres (Petite roue en haut à droite)
- Puis paramètre de l’entreprise et rempli les informations nécessaires
- Dans détail de l’entreprise, tu vas pouvoir ajouter ton site web (page de capture ou optin)
- Dans comptes bancaires, tu vas pouvoir rentrer ton RIB et définir la fréquence des virements de tes ventes

Je créé mon compte Stripe

CONNECTER STRIPE À SYSTÈME IO

5

- Connecte toi à ton compte Systeme.io.
- Va dans "Paramètre" > "Passerelle de paiement".
- Sélectionne "Stripe".
- Clique sur "Connecter"
- Suis les instructions pour autoriser la connexion entre Systeme.io et Stripe.



CRÉER TON TUNNEL DE VENTE

- Va dans "Tunnels de vente" dans ton tableau de bord Systeme.io.
- Clique sur "Créer".
- Donne un nom à ton tunnel de vente et choisis le type de tunnel que tu souhaites créer.
- Je te conseille de prendre directement "Tunnel personnalisé" pour qu'il soit le plus authentique possible et à ton image.

6

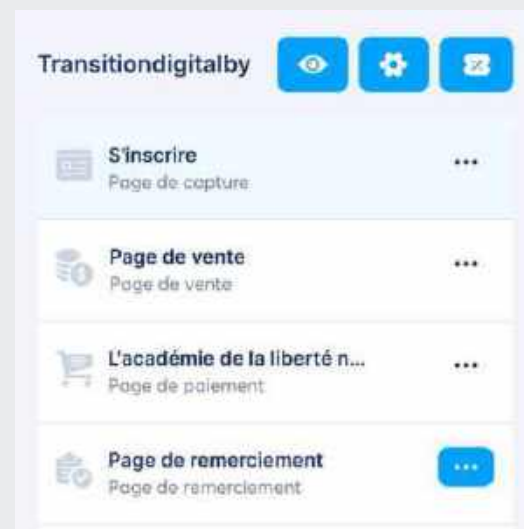
Nom
 Nom de domaine du tunnel [?]
 Choisir l'objectif du tunnel*

Créer une audience
 Attirez de nouveaux contacts sur votre liste email
 Vendre
 Vendre un produit ou un service
 Créer un tunnel personnalisé
 Créer un tunnel de ventes en partant de zéro

AJOUTER LES PAGES À TON TUNNEL

7

- Ajoute les pages nécessaires à ton tunnel, en cliquant sur ajouter une page en bas à gauche. Tu vas tomber sur différents templates, tu en choisis un qui te parle et ensuite, tu vas le remodifier de A à Z à ton image.
- Il te faudra différentes pages dans ton tunnel : Optin (page de capture), page de vente, page de paiement, page de remerciements
- Utilise l'éditeur de pages pour personnaliser chaque étape avec ton contenu et tes offres.



AJOUTER LES PAGES À TON TUNNEL

OPTIN / PAGE DE CAPTURE

- Quand tu vas créer ton optin, c'est à dire ta page de capture, le plus important c'est que tu mettes un champ de formulaires.
- Il te permettra de récupérer la data de tes prospects et de lancer derrière ta campagne d'email mais aussi de les envoyer directement sur ta page de vente.
- L'optin ne doit pas être trop long car c'est principalement dans la page suivante, la page de vente que tu vas expliquer le reste

7

Derrière cette page, tu vas découvrir la méthode que j'ai suivi pour **lancer et vendre une offre en ligne**, quitter définitivement le salariat et avoir un business qui me permet d'être **100% disponible pour mes enfants !**

C'est à tour ton maintenant !

Prénom

Email

DÉCOUVRIR LA MÉTHODE

← Bouton

Action du bouton:

Vers l'étape suivante du tunnel

SELL

AJOUTER LES PAGES À TON TUNNEL

- Ta page de vente va être très importante. c'est là où tu vas détailler et expliquer ton offre, partager également ton parcours mais aussi répondre aux besoins de tes prospects
- Tu dois y mettre plusieurs "boutons cliquables" pour les inciter à passer sur ta page de paiement

PAGE DE VENTE

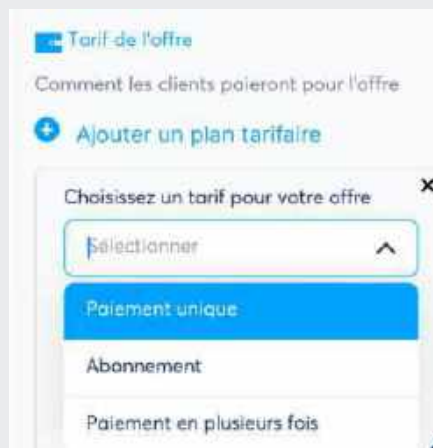
7



AJOUTER LES PAGES À TON TUNNEL

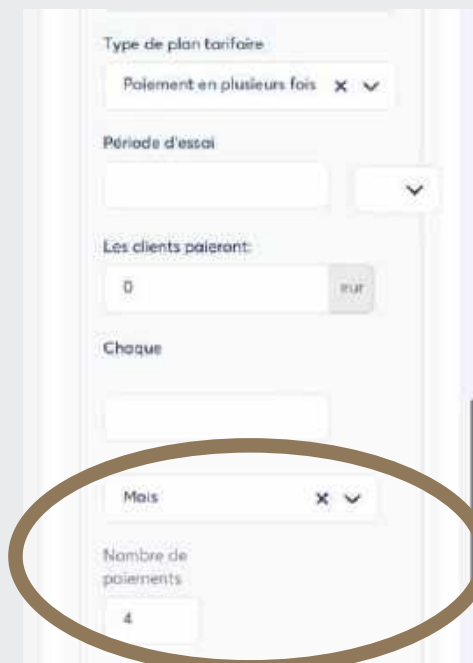
PAGE DE PAIEMENT

Avant de commencer à personnaliser ta page de paiement, va dans paramètre, puis tarif de l'offre et ensuite choisi "paiement unique" et met ton prix.



7

Si tu veux faire en plusieurs fois, clique sur "Créer un plan tarifaire", puis "paiement en plusieurs fois"

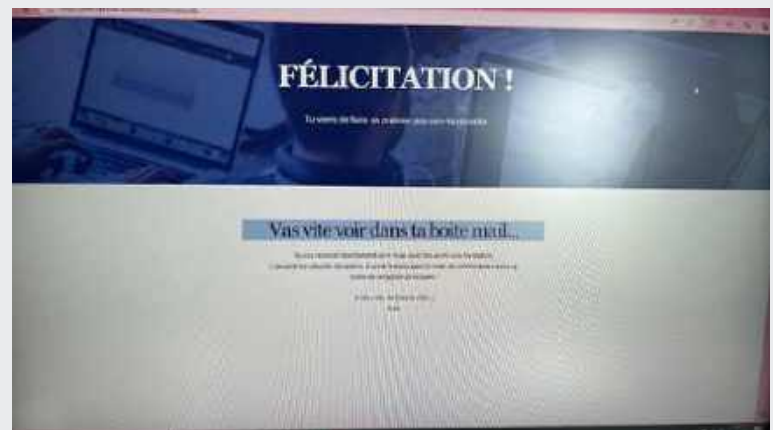


AJOUTE LES PAGES À TON TUNNEL

PAGE DE REMERCIEMENT

La page de remerciement va tout simplement féliciter et remercier ton client, après l'achat de ton produit et tu pourras également y mettre un email automatique afin qu'il reçoive ton produit directement par mail, juste après son paiement

7



TEMPLATE TUNNEL DE VENTE

1. Titre accrocheur

Exemple :

« Découvrez Comment Doubler Votre Productivité en Seulement 30 Jours ! »

2. Accroche

Exemple :

« Êtes-vous fatigué de vous sentir constamment débordé ?
Souhaitez-vous accomplir plus en moins de temps ?
Si vous avez répondu oui à l'une de ces questions, alors vous êtes au bon endroit ! »

3. Description du Problème

Exemple :

- « La plupart des professionnels passent leur journée à éteindre des incendies, sans jamais trouver le temps de se concentrer sur ce qui est vraiment important. »
- « Si vous aussi, vous en avez assez de finir vos journées en ayant l'impression de n'avoir rien accompli, alors cette solution est pour vous. »

TEMPLATE TUNNEL DE VENTE

4. Identification du Client Idéal

Exemple :

« Si vous êtes un entrepreneur, un freelance ou un cadre supérieur cherchant à maximiser votre productivité, cette formation est faite pour vous. »

5. Preuve Sociale (Témoignages, Avis, etc.)

Exemple :

« Jean, entrepreneur : “Grâce à cette formation, j’ai doublé ma productivité et j’ai enfin pu me concentrer sur la croissance de mon entreprise.” »

« Marie, freelance : “Les techniques apprises m’ont permise de mieux organiser mes journées et d’atteindre mes objectifs plus rapidement.”

6. Présentation du Produit

Exemple :

Avant de vous dévoiler cette méthode, laissez moi me présenter :
« Je m’appelle [Nom] et je suis expert en productivité avec plus de 10 ans d’expérience. J’ai aidé des centaines de professionnels à transformer leur façon de travailler. »

TEMPLATE TUNNEL DE VENTE

7. Annonce du Produit

Exemple :

« Je suis fier de vous présenter : [Nom du Produit] »

« Une formation complète en 5 modules pour vous aider à doubler votre productivité en 30 jours. »

8. Détails du Produit

Exemple :

Module 1 : Organisation personnelle - Apprenez à planifier efficacement vos journées.

Module 2 : Gestion des priorités - Identifiez ce qui est vraiment important et concentrez-vous sur cela.

Module 3 : Techniques de productivité - Découvrez les outils et techniques qui vous feront gagner du temps.

Module 4 : Élimination des distractions - Apprenez à minimiser les interruptions et à rester concentré.

Module 5 : Mise en pratique - Des exercices pratiques pour ancrer ces nouvelles habitudes.

TEMPLATE TUNNEL DE VENTE

9. Appel à l'Action (CTA)

Exemple :

« Inscrivez-vous dès maintenant et commencez votre transformation ! »

« Cliquez sur le bouton ci-dessous pour accéder à votre formation et commencer à doubler votre productivité dès aujourd'hui. »

10. Foire Aux Questions (FAQ)

Exemple :

Q : Combien de temps dois-je consacrer à cette formation chaque semaine ?

R : Environ 2 à 3 heures par semaine.

Q : Cette formation est-elle adaptée aux débutants ?

R : Oui, elle est conçue pour être accessible à tous, quel que soit votre niveau de productivité actuel.

Q : Que se passe-t-il si je n'aime pas la formation ?

R : Vous bénéficiez de notre garantie satisfait ou remboursé sous 30 jours.

TEMPLATE TUNNEL DE VENTE

12. Preuves Sociales Additionnelles

Exemple :

Vidéos de témoignages de clients satisfaits.

Citations de clients.

Avis sur des plateformes de confiance.

13. Récapitulatif et Dernier Appel à l'Action

Exemple :

« Ne laissez pas passer cette opportunité de transformer votre vie professionnelle. »

« Rejoignez les centaines de professionnels qui ont déjà bénéficié de cette formation. »

« Cliquez ici pour vous inscrire maintenant et commencez à doubler votre productivité ! »

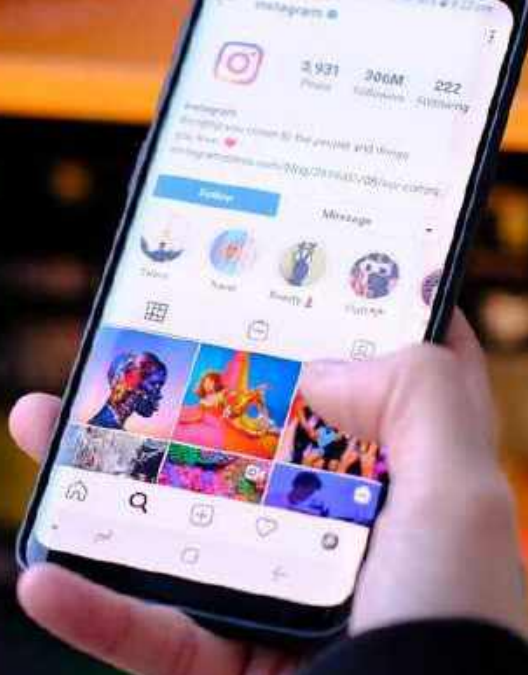
6

TA STRATÉGIE DE VENTE SUR LES RÉSEAUX

Maintenant, que tu sais ce qui te passionne, que tu as mis en place de nouvelles habitudes, que tu as créé ton produit digital ainsi que ton tunnel de vente...

Il va falloir passer à l'action et mettre en place une RÉELLE STRATÉGIE sur tes réseaux, pour attirer tes prospects et futurs clients et vendre tes produits.

Dans ce chapitre, je vais te montrer comment développer tes réseaux, principalement instagram et mettre en avant ton offre.



LES BASES DES RÉSEAUX SOCIAUX

Quand tu lances un **business en ligne**, tes réseaux sociaux vont avoir un **rôle crucial** dans le développement de ton entreprise car c'est grâce à eux que tu vas te faire connaître et avoir de **nouveaux clients régulièrement**.

Ils sont ta vitrine, **ta carte de visite** et tu dois être une experte dans ton domaine. Les personnes ont besoin de connaître et de comprendre qui tu es, ton parcours, **ton expertise** et comment tu peux les aider si tu veux qu'elles te fassent confiance et qu'elles soient amenées **à acheter tes produits ou services**

Exemple

“
*Demain si tu as mal aux dents, qui vas-tu voir ?
 Ton dentiste ou ton gynécologue ?
 Ton dentiste bien sûr, tu vois où je veux en venir ?
 Parce que c'est un expert et bien en ligne, c'est exactement pareil*”



PLAN D'ACTION EN 5 ÉTAPES

CE QUE TU DOIS FAIRE

01

**CRÉER ET OPTIMISER
TON PROFIL**

02

**CRÉER DU CONTENU RÉGULIER
ET UN CALENDRIER EDITORIAL**

03

**PLANIFIER ET PROGRAMMER
TES PUBLICATIONS**

04

**T'ENGAGER AVEC TA
COMMUNAUTÉ**

05

**AJUSTER ET ANALYSER
TA STRATÉGIE**

Créer et optimiser ton profil



01

TON NOM D'UTILISATEUR

Choisis le bien il est très important

Ton nom sur tes réseaux doit être **clair et mémorable**. si tu as mis “guiguidu36” par exemple, ce n’est juste pas possible et tu dois absolument enlever ça.

Pourquoi ?

Parce que ça ne fait pas du tout professionnel

En nom d'utilisateur, je te conseille de mettre le nom que tu as décidé pour **ton entreprise** et en nom, juste en dessous, **ton nom et prénom**

Exemple

Nom d'utilisateur :
Digitalmamasucces
Nom : Héloïse Durand

Exemple

Nom d'utilisateur :
NutriEnergie
Nom : Fabienne Dubois

TA BIOGRAPHIE

Sans doute l'élément le plus important...

01 Pourquoi ?

Parce que c'est ce que les personnes vont voir en premier quand ils vont visiter ton profil.

Grâce à ta bio, ils doivent directement savoir **qui tu es, ce que tu offres et pourquoi ils devraient te suivent**, suivi bien évidemment d'un **CTA** (Call to action, un appel à l'action) qui les dirigera et les incitera à cliquer directement vers le lien de ton site ou de ta boutique

Exemple

1

👩 Maman transformée par le digital

👛 Aide les femmes à libérer leur potentiel en ligne

🤖 Automatisation & ventes

👩 Formations & coaching

🌟 Réinvention professionnelle

👉 Téléchargez votre guide gratuit 👉
digitalmama.com/guide



Créer et optimiser ton profil

Exemple

2

- 🍏 Nutritionniste Certifié
- 🌿 Alimentation équilibrée et durable
- 🥗 Régimes personnalisés
- 💪 Coach bien-être & sport
- 🎙️ Podcast: "Équilibre Vital"
- 🌍 Consultations en ligne
- 👉 Guide gratuit de nutrition 👉
nutrienergie.com

Planifier et programmer tes publications

02

CRÉER TON CALENDRIER ÉDITORIAL



Un calendrier éditorial est tout simplement un calendrier qui va te servir **pour planifier et anticiper ton contenu.**

Il est très important que chaque mois, tu te centres dessus et que tu le prépares afin d'avoir une ligne de conduite de comment tu vas procéder et publier sur ton mois et surtout pour avoir **un visuel sur ta stratégie.**

N'hésite pas à te servir de **"Chat GPT"** pour élaborer ta stratégie en la personnalisant bien évidemment, l'IA te permettra d'avoir quelque chose de clair, en fonction de ta demande.

Sois le plus précis possible quand tu fais ta demande à Chat Gpt pour que ton calendrier éditorial soit le plus cohérent avec ce que tu proposes.

Astuce



Sers toi de Canva pour le créer, tu as une multitude de templates déjà faits et prêts à modifier dessus, dans la barre de recherche, tu tapes "Calendrier éditorial" et tu modifies l'un d'entre eux

TYPES DE CONTENUS À CRÉER

PHOTOS ET VIDÉOS

Tu dois partager des photos et vidéos de hautes qualités. En publication, principalement du lifestyle, du storytelling (raconter ton histoire) et n'oublie pas de mettre une légende attractive qui séduit et convertie ta communauté

CARROUSSELS

Un carroussel est une succession d'images. Les utiliser comme type de contenus est intéressant car ils permettent de montrer plusieurs aspects de tes produits ou services et même sont idéaux pour raconter une histoire

RÉELS

Indéniablement ce qui cartonne le plus sur Instagram. Des vidéos courtes mais impactantes et engageantes faites pour capturer directement l'attention de ton audience

EN RÉSUMÉ



Tu peux diversifier tes types de contenus mais garde quand même le focus sur tes réels qui sont clairement dans l'air du temps et qui seront le plus à même de t'apporter des prospects qualifiés et de pouvoir les convertir en clients.



L'IMPORTANT DES STORIES

Publie des stories quotidiennement est primordial pour le développement de ton business. Elles vont te permettent de rester constamment dans la tête et dans le visu de tes abonnés

CE QUE TU PEUX PARTAGER EN STORY ABSOLUMENT TOUT !!!

- Tu dois faire rentrer tes abonnés dans ta vie.

Dans **les coulisses de ton entreprise**, en partageant de **témoignages clients**, des **promotion exclusives**...

Mais aussi ton histoire, ta vie (si tu le souhaites), tes expériences, tes échecs, tes réussites.

Cela va leur permettre **d'être connecté à toi** et surtout tu vas gagner leur **confiance**.

- N'hésite pas à utiliser également, **les sondages**, **les questions**, **les quizz** pour les faire **interagir**



TU DOIS ABSOLUMENT ÊTRE ULTRA AUTO DISCIPLINÉ ET RÉGULIER

La régularité sur les réseaux est LA CLÉ de ton succès et c'est comme ça que tu vas gagner et que tu vas pouvoir ajuster en fonction de tes performances.

CONSEILS

A ton lancement sur les réseaux, publie au minimum 2 voir 3 fois par jour, si tu veux faire exploser ton compte en quelques mois et ne loupe jamais 1 seule journée sans poster.

Et rappelle toi que même si au début, les résultats ne sont pas là, c'est normal, ce sont des petites graines que tu sèmes que tu vas finir par récolter.

Alors PERSÉVÈRE

ROUTINE D'ENGAGEMENT

Chaque jour, tu dois mettre en place ta routine d'engagement.

C'est à dire, tu prends 5 min pour aller sur le compte de tes abonnés et aimer et commenter leurs publications pour renforcer votre relation

INTÉRACTION ACTIVE

SOIS À L'ÉCOUTE

Essaye de répondre rapidement aux commentaires (ça va te permettre de monter dans l'algorithme, plus y'en a mieux c'est, mais aussi aux messages privés pour montrer que tu es disponible, accessible et à l'écoute

RÉPONDS AUX BESOINS

Tu dois créer du contenu qui répond directement aux questions et aux préoccupations fréquentes de ton audience.

Apporte leur de la valeur, des conseils et rassure les sur certains points

CONTENU BASÉ SUR LES RETOURS

ÉTUDES DE CAS

Afin de rassurer ta communauté, je t'invite à partager des retours, des études de cas pour démontrer la valeurs de tes produits ou services



STRATÉGIES DE CROISSANCE POUR TON AUDIENCE

COLLAB ET PARTENARIATS

- N'hésite pas à **collaborer** avec des **influenceurs** ou d'autres **marques** supplémentaires pour atteindre un public plus large et **augmenter ta visibilité**
- Tu peux aussi **organiser** des jeux ou **concours** pour attirer de nouveaux clients

LES HASHTAGS

- Sous chaque publication ou réel, je t'invite à mettre des **hashtags pertinents** et populaires pour **augmenter ta visibilité**
- N'hésite pas aussi à **créer un hashtag de marque** unique pour encourager tes abonnés à partager du contenu lié à ta marque

ANALYSE ET AJUSTEMENT DE TA STRATÉGIE

Après avoir mis en place ta stratégie, il va être important que **tu analyses tes résultats** pour voir ce qui plait à ton audience ou non.



virginiepanouie

205 publicatio... 273 followers 726 suivi(e)s

Virginie Epanouie
Produit/service

★ Business en ligne 100% de profit

👉 J'aide les salariés épuisés ou à la recherche d'un compléme... plus

🌐 www.vivreunevieepanouie.com/capturedfa

Tableau de bord professionnel
4,4 K comptes touchés au cours des 30 derniers jours.

Dans ton profil instagram , tu vas avoir accès à ton tableau de bord professionnel ce qui va te permettre d'analyse ton contenu et tes performances et de **réajuster ta stratégie au besoin**

ON RÉCAPITULE

COMMENT TU VAS VENDRE SUR TES RÉSEAUX ?

etape 1

**CRÉÉ UN PROFIL
ATTRAYANT**

etape 2

**PUBLIE DU CONTENU VIRAL ET
FAIT DE L'ATTRACTION**

etape 3

**INTÉRAGIS AVEC TON
AUDIENCE**

etape 4

**PARLE DE TON OFFRE ET
RÉPONDS AUX BESOINS**

etape 5

**ENTAMME DES
COLLABORATIONS**

etape 6

**OFFRE DES PROMOS OU DES
RÉDUC SUR TES PRODUITS**

etape 7

**ANALYSE ET RÉAJUSTE
TA STRATÉGIE**



Mettre en place une stratégie de vente efficace sur Instagram demande de la planification, de l'engagement et une compréhension approfondie de ton audience.

En publiant régulièrement du contenu de qualité et en interagissant activement avec ta communauté, tu peux augmenter tes ventes et renforcer ta présence en ligne.

N'oublie pas d'analyser tes performances et d'ajuster ta stratégie en conséquence, pour rester compétitif et répondre aux attentes de ton audience



7

MONÉTISE ET DIVERSIFIE TES REVENUS

Maintenant que tu as tout créé, que ton business est automatisé et que tu as mis en place ta stratégie sur tes réseaux, étudier diverses cas, tu vas devoir te diversifier pour grandir et évoluer encore plus vite.

Dans ce chapitre, je vais t'apprendre comment diversifier tes sources de revenus de différentes manières afin que tu puisses passer ton business à un niveau supérieur.



POURQUOI DIVERSIFIER SES SOURCES DE REVENUS ?

Quand tu développes un business en ligne, il est important de ne pas mettre tous ces oeufs dans le même panier.

C'est essentiel, pour t'assurer une stabilité financière mais aussi augmenter tes gains considérablement.

3 IDÉES DE DIVERSIFICATION

MARKETING D'AFFILIATION

Recommander des produits ou services d'une marque ou d'une entreprise et recevoir une commission pour chaque vente générée, via tes liens d'affiliation.

PRODUITS DIGITAUX

Créer et vendre des produits numériques tels que des e-books, des programmes, des templates ou des formations et les vendre en automatique grâce à ton tunnel de vente.

DROITS DE REVENTE

Acheter les droits de revente d'un produit pour le vendre sous ta propre marque, les revendre en automatique avec 100% de profit. Un business model incroyable et très rentable

LE MARKETING D’AFFILIATION

Le Marketing d’affiliation consiste à promouvoir, à recommander et à vendre les produits ou les services d’une marque ou d’une entreprise et à chaque vente, tu touches une commission dessus.

Aujourd’hui, il existe des centaines voir des milliers de programmes d’affiliation dans tous les domaines confondus.

Amazon, Tému, Shopify, Maison du Monde, Nike...

Bref ce n’est pas les entreprises qui manquent, à toi de trouver celle qui va correspondre le mieux à ton audience et à tes valeurs.



Comment trouver un programme d’affiliation

① Sélectionne ton produit ou service (et je le répète, il faut que ce soit cohérent avec ce que tu aimes et ce que tu fais)

Exemple

Si tu te spécialises dans la perte de poids, tu ne vas pas être affilié à Maison du Monde qui propose de la déco intérieure. Tu vas plutôt t’affilier à Amazon qui propose un tapis de course à avoir chez soi, par exemple

②

Tu vas sur Google, tu tapes “Programme d’affiliation dans... le bien-être par exemple et tu suis la procédure pour t’inscrire et recevoir ton lien d’affilié.



Trouvez les 10 meilleurs programmes d’affiliation pour 2024

29 déc. 2023 — Les 10 meilleurs programmes d’affiliation en 2024 · 1. Amazon Associates : l’incorruptible géant du commerce en ligne · 2. AliExpress : l’...



Une fois que tu as ton produit et ton lien, tu le mets dans ta bio et tu vas le promouvoir grâce à la stratégie de contenu et réseaux qu’on a vu juste avant

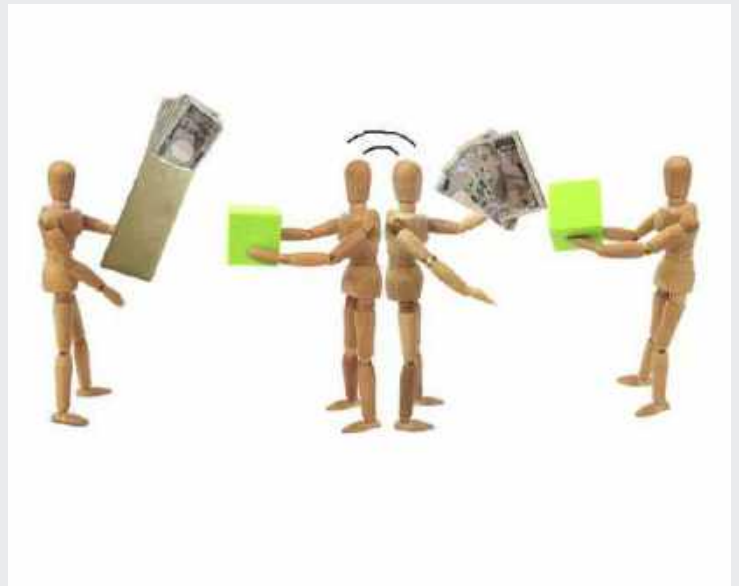
LES DROITS DE REVENTE

Mais qu'est ce que ça veut dire ?

Tout simplement, **tu achètes un produit numérique** avec **l'autorisation de le revendre** à ton propre compte, comme si c'était le tien et que c'était toi qui l'avait créer.

Quand tu le revends, tu touches donc **100% de profit**.

Je sais. ce que tu vas me dire...



MAIS C'EST QUOI CE BUSINESS DE FOLIE ?

Exemple

J'ai acheté une formation en marketing digitale à 600€, la DFA, qui m'a appris à **créer mon business en ligne pour 0€** et automatisé. Je sais que ce cours en ligne peut aider un max de personnes à faire de même et à développer **diverses sources de revenus en ligne**. Quand je l'ai achetée, **j'ai obtenu les droits de reventes** donc quand je revends ce programme, qui est un produit digital (une formation), **je touche 100% de profit, soit 600€ en 1 vente, dans ma poche**

COMMENT FONCTIONNE LES DROITS DE REVENTE ?

1 ACHAT DU PRODUIT

Tu achètes ton produit numérique avec les droits de revente que tu peux trouver chez des créateurs de contenus, sur des sites spécialisés comme Clickbank, JVZoo ou encore warriorPlus mais également sur différents forums et communautés.

2 PERSONNALISATION

Dans la plupart des cas, tu vas pouvoir personnaliser le produit que tu as acheté, ajouter ton logo, modifier le contenu pour l'adapter au mieux à ta niche et à ton image de marque.



3 REVENTE

Une fois que tu l'as personnalisé, tu peux revendre ton produit à ton audience en gardant 100% de profit. Tu pourras ainsi fixer ton propre prix et gérer tes propres ventes.

Les Avantages des droits de reventes

- **La rapidité de mise en marché** : Le fait que tu ne l'as pas à créer ton produit te permet de démarrer rapidement.
- **Economie des coûts** : En temps et en argent.
- **Flexibilité** : Tu as la totale liberté de fixer tes prix et de promouvoir tes produits comme tu le souhaites.
- **Diversification** : Ça te permettra de diversifier tes sources de revenus, en ajoutant des produits numériques variés à tes offres.

CONSEILS POUR REUSSIR AVEC LES DROITS DE REVENTE



1. Choisis des produits de qualités :

La qualité est essentielle pour assurer la satisfaction de tes clients et fidéliser ton audience.

2. Personnalise ton offre :

Il est impératif que tu ajoutes une touche personnelle à ton produit pour le rendre unique, authentique et plus attractif.

3. Met en place une bonne stratégie :

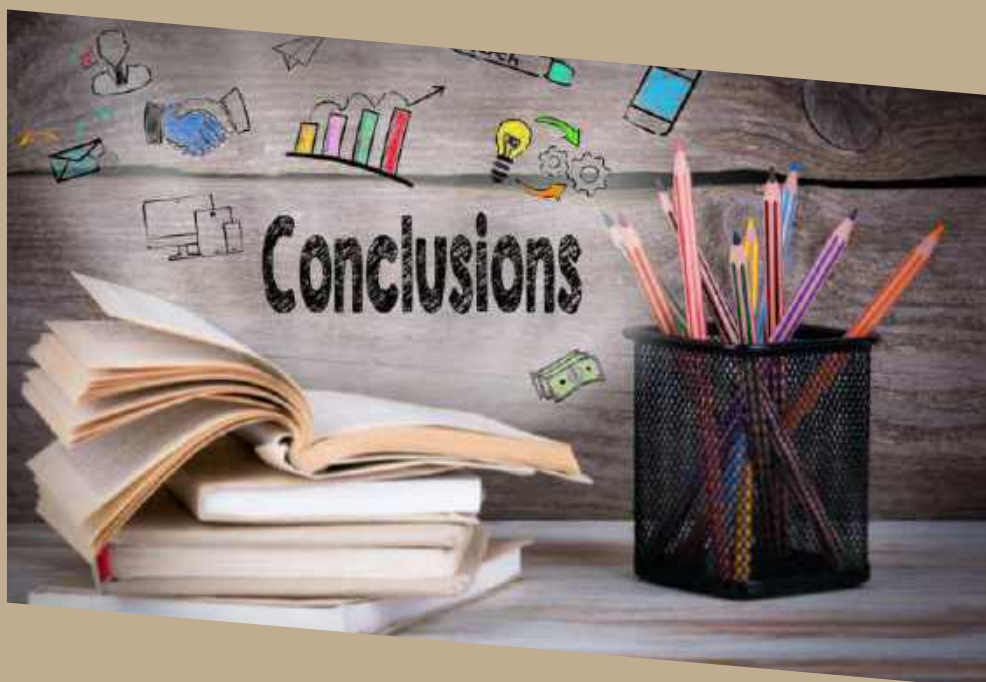
Utilise une stratégie de marketing et de communication efficace et qui apporte de la valeur à ta communauté en répondant à leurs besoins pour promouvoir tes produits.

N'hésites pas à utiliser également des campagnes e-mailing.

4. Créer un support client :

Il est également primordial que tu as mis en place un bon support client pour répondre aux questions et résoudre les problèmes de tes acheteurs





Monétiser et diversifier ses sources de revenus sont cruciaux pour tout entrepreneur à succès.

Les stratégies comme le marketing d'affiliation, la vente de produits digitaux et les droits de revente permettent de générer des revenus automatisés et surtout pour 0€.

Non seulement ça va augmenter tes gains mais aussi sécuriser ton activité en réduisant ta dépendance à une seule source de revenus.

Il est donc nécessaire pour toi d'adopter ces méthodes pour une croissance stable et durable de ton business



8

ÉTUDES DE CAS

Maintenant que tu as tout créer, place à l'étude et à la pratique.

Je vais te faire 5 études de cas différentes avec 5 passions ou compétences totalement différentes et te montrer concrètement comment tu vas pouvoir monétiser tout ça et diversifier tes sources de revenus

Suite à ça, tu pourras réajuster ce que tu as déjà fait et mise en place mais il était important que tu fasses tout ce travail avant.

C'est comme cela que l'on apprend...

1

JARDINAGE

1 CRÉÉ UNE COMMUNAUTÉ

STRATÉGIE DE CONTENU

- Créé un blog et des comptes sur les réseaux sociaux (Instagram, YouTube).
- Partage des conseils pratiques, des vidéos de tutoriels, des photos avant/après des jardins, et des astuces pour les différentes saisons.
- Organise des lives sessions pour répondre aux questions des abonnés.

2 MONÉTISE TA PASSION

GRÂCE AUX PRODUITS DIGITAUX

- **Guides et E-books :**

Écris un e-book intitulé "Le Guide du Jardinier du Dimanche" avec des conseils sur la plantation, l'entretien et la récolte.

- **Cours en ligne :**

Propose des cours en ligne sur des thèmes spécifiques comme "Créer un jardin potager en milieu urbain" ou "L'art de la permaculture".

GRÂCE À L’AFFILIATION

- **Partenariats :**

Associe-toi avec des marques de produits de jardinage comme Jardiland ou Truffaut pour recommander des outils et des équipements.

- **Liens d'affiliation :**

Intégrer des liens affiliés dans ta biographie, automatise et touche une commission sur chaque vente générée.

3 LANCE TES PROPRES OFFRES

Lance un programme de coaching personnalisé pour aider tes clients à créer et entretenir leur propre jardin, facturé à l'heure ou au forfait.

2

PARIS SPORTIF**1 CRÉÉ UNE COMMUNAUTÉ****STRATÉGIE DE CONTENU**

- Créé un site web et des comptes sur les réseaux sociaux dédiés aux paris sportifs.
- Partage des analyses de matchs, des prédictions, et des astuces pour parier de manière éclairée.
- Organise des sessions de discussion en live pour discuter des stratégies de paris.

2 MONÉTISE TA PASSION**GRÂCE AUX PRODUITS DIGITAUX**

- **Guides** : Écris un guide intitulé "Maîtriser les Paris Sportifs" avec des stratégies et des conseils.
- **Abonnement premium** : Créé un canal télégram et propose un abonnement premium pour des analyses et des prédictions exclusives

GRÂCE À L’AFFILIATION

- **Partenariats** : Associe-toi avec des plateformes de paris sportifs comme Betclic ou Winamax pour recommander leurs services.
- **Liens d'affiliation** : Intègre des liens affiliés sur le site web et dans les newsletters, et toucher une commission sur les inscriptions et les paris effectués.

3 LANCE TES PROPRES OFFRES

Crée un groupe VIP sur Telegram où les abonnés payants reçoivent des conseils personnalisés et des prédictions de paris en temps réel et propose tes propres accompagnements personnalisés

3

CUISINE**1 CRÉÉ UNE COMMUNAUTÉ****STRATÉGIE DE CONTENU**

- Créé un blog de recettes et des comptes sur les réseaux sociaux (Insta, TikTok).
- Publie des recettes détaillées, des vidéos de préparation et des conseils de cuisine.
- Organise des concours de cuisine pour engager la communauté

2 MONÉTISE TA PASSION**GRÂCE AUX PRODUITS DIGITAUX**

- **E-books** : Publie un e-book de recettes intitulé "Les Délices de la Cuisine Maison".
- **Ateliers en ligne** : Propose des ateliers de cuisine en ligne pour enseigner des techniques spécifiques comme la pâtisserie ou la cuisine végétarienne.

GRÂCE À L’AFFILIATION

- **Partenariats** : Travaille avec des marques d'ustensiles de cuisine comme Tefal ou KitchenAid pour recommander leurs produits.
- **Liens d'affiliation** : Intègre tes liens affiliés dans tes biographies, et toucher une commission sur les ventes.

3 LANCE TES PROPRES OFFRES

Offrir des cours de cuisine en live via des plateformes comme Zoom, avec un tarif par session ou un abonnement mensuel.

4

GESTION ET ORGANISATION

1 CRÉÉ UNE COMMUNAUTÉ

STRATÉGIE DE CONTENU

- Créé un blog et des comptes sur les réseaux sociaux (Facebook, Insta).
- Publie des articles, des infographies, et des vidéos sur les meilleures pratiques en gestion et organisation.
- Organiser des webinaires et des sessions Q&A en direct pour répondre aux questions des abonnés.

2 MONÉTISE TA PASSION

GRÂCE AUX PRODUITS DIGITAUX

- **E-books et Guides** : Rédige un e-book intitulé "Optimiser votre Productivité et Organisation" avec des conseils pratiques.
- **Cours en ligne** : Développe des cours en ligne sur la gestion du temps, la productivité, et l'organisation personnelle et professionnelle.

GRÂCE À L’AFFILIATION

- **Partenariats** : Collabore avec des fournisseurs de logiciels de gestion de projet comme Trello ou Asana pour recommander leurs outils.
- **Liens d'affiliation** : Met tes liens affiliés dans les articles de blog, les vidéos, et dans ta bio et touche une commission sur les inscriptions et les ventes des outils recommandés.

3 LANCE TES PROPRES OFFRES

Offre des séances de coaching individuel ou en groupe pour aider tes clients à améliorer leur gestion du temps et leur organisation, avec des tarifs adaptés aux besoins spécifiques des clients.

5

LE VOYAGE

1 CRÉÉ UNE COMMUNAUTÉ

STRATÉGIE DE CONTENU

- Créer un blog et des comptes sur les réseaux sociaux (Instagram, Tiktok, Facebook, YouTube)
- Partager tes récits de voyages, des photos et vidéos inspirantes, des guides de destination et des conseils pratiques pour voyager à petit budget.
- Organiser des lives sessions pour répondre aux questions des abonnés et partager des expériences de voyage en direct.

2

GRÂCE AUX PRODUITS DIGITAUX

- **E-books et Guides** : Écris un e-book intitulé "Le Guide du Voyageur Moderne" avec des conseils sur la planification des voyages, les astuces pour économiser de l'argent, et des itinéraires recommandés.
- **Cours en ligne** : Propose des cours en ligne sur des thèmes spécifiques comme "Voyager avec un budget limité" ou "Comment devenir un nomade digital".
- **Webinaires et Séminaires** : Organiser des webinaires payants avec des experts du voyage pour discuter de sujets spécifiques comme "Voyager en sécurité en solo" ou "Les meilleurs hacks de voyage".

MONÉTISE TA PASSION

GRÂCE À L'AFFILIATION

- **Partenariats** : S'associer avec des agences de voyage, des compagnies aériennes, et des hôtels pour recommander leurs services et produits.
- **Liens d'affiliation** : Intégrer des liens affiliés dans les articles de blog, les vidéos YouTube et les stories Instagram et toucher une commission sur chaque réservation effectuée via ces liens.
- **Produits de voyage** : Recommander des équipements de voyage comme des sacs à dos, des accessoires de voyage et des gadgets utiles via des programmes d'affiliation.

5

LE VOYAGE

3

LANCE TES PROPRES OFFRES

- **Voyages Organisés** : Proposer des voyages organisés et des itinéraires personnalisés pour les abonnés, avec un tarif par service ou par voyage.
- **Collaboration avec des marques** : Collaborer avec des marques de voyage pour des partenariats sponsorisés, des tests de produits, et des campagnes de promotion.
- **Création d'une Application** : Développer une application dédiée aux voyageurs avec des recommandations personnalisées, des cartes interactives, et des itinéraires sur mesure.

9

PASSE DE L'IDÉE À L'ACTION

On va clôturer ce guide avec ce dernier chapitre et pour finir en beauté, je vais te donner un plan d'action simple et pratique, spécialement conçu pour toi qui débute dans le marketing digital.

C'est un petit récap de tout ce qu'on vient de voir avant et ce plan t'aidera à réellement transformer ta passion en une véritable source de revenus.

TON PLAN D'ACTION SIMPLIFIÉ

Voici ton plan d'action concret, étape par étape, pour lancer ton business et vivre de ta passion



DÉFINI TA PASSION ET TA NICHE



CRÉÉ TON OFFRE



PROFESSIONNALISE TOI SUR LES RÉSEAUX



CRÉÉ UNE COMMUNAUTÉ ENGAGÉE



AUTOMATISE TON BUSINESS



CONSTRUIT TA LISTE D'EMAIL



LANCE ET PROMOUVOIS TON OFFRE



OBTIENS TES PREMIÈRES VENTES



1

TA PASSION ET TA NICHE

Identifie clairement ce qui te passionne et te fais vibrer et fais une recherche simple pour comprendre qui pourrait être intéressé par cette passion



2

CRÉER TON OFFRE

Développe un produit ou un service autour de cette passion comme des E-book ou tutoriels vidéos et assure toi bien que ton offre répond à un besoin spécifiques de ton audience cible





3

PROFESSIONNALISE TOI SUR LES RÉSEAUX

Met en place ton image de marque, c'est ton entreprise et les réseaux sociaux sont ta carte de visite, ta vitrine... Ce que tu va partager dois être unique comme toi et tu dois afficher ton domaine d'expertise.



4

CRÉE UNE COMMUNAUTÉ ENGAGÉE

Partage ce qui te passionne, donne des conseils, astuces, mets en avant ton expertise, c'est comme ça que tu te créeras une communauté engagée qui partage les mêmes valeurs et les mêmes points d'intérêts que toi donc qui seront plus susceptibles d'acheter tes offres par la suite.



5

AUTOMATISE TON BUSINESS



Crée ton site web ou tunnel de vente pour automatiser ton système et faire des ventes en dormant.

Avec une bonne stratégie de contenu et de communication, tes prospects n'auront plus qu'à cliquer sur ton lien et acheter.



6

CONSTRUIT TA LISTE D'E-MAIL

Offre du contenu gratuit (Lead magnet) pour récupérer l'adresse mail de tes prospects.

Ensuite mets en place une campagne emailing et envoie des newsletters régulières.





7

LANCER ET PROMOUVOIR TON OFFRE

Planifie le lancement de ton offre ou produit avec en poste mais également en story, il faut absolument que tu prépares ton momentum et que tu attises la curiosité de ta communauté en proposant une promo ou une offre de lancement pour que je jour J, ils se ruent dessus pour acheter



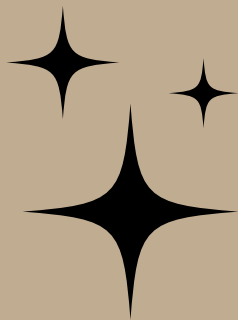
8

OBTENIR TES PREMIÈRES VENTES

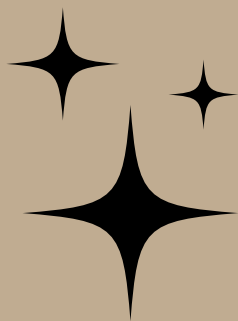
Le Saint-grale,
LA PREMIÈRE VENTE.

Et oui car peut importe le temps que ça te prendra, si tu suis le process, que tu travailles dur, les résultats seront là ...





BONUS



TECHNIQUES POUR RESTER ORGANISER

01

UTILISER DES LISTES DE TÂCHES

Noter tes tâches quotidiennes et hebdomadaires dans un carnet ou une application de gestion de tâches comme “Todoist”

02

PLANIFIER TON TEMPS

Définir des créneaux horaires pour les tâches importantes chaque jour, en t’assurant de respecter ces horaires.

03

SUIVRE TES PROGRÈS

Réviser tes objectifs chaque semaine pour évaluer tes progrès et ajuste tes actions en conséquences.

04

TE FIXER DES RAPPELS

Utiliser des rappels sur ton téléphone ou dans une application pour ne pas oublier les tâches importantes



SUIVI DES PERFORMANCES

- **Nombre de Visiteurs sur ton Site Web :**

Utilise des outils gratuits comme Google Analytics pour suivre les visites sur ton site.

- **Engagement sur les Réseaux Sociaux :**

Suis le nombre de likes, de commentaires et de partages de tes posts pour mesurer l'engagement de ton audience.

- **Croissance de Votre Liste d'Emails :**

Note l'évolution du nombre d'abonnés à ta liste d'emails et de tes réseaux pour évaluer l'intérêt de ton audience.

- **Nombre de Ventes Réalisées :**

Gardez une trace des ventes de tes produits ou services chaque mois pour mesurer tes résultats financiers.

AJUSTEMENTS ET AMÉLIORATION

- **Écoute les Retours Clients :**

Demande régulièrement des avis à tes clients pour identifier les points forts et les axes d'amélioration de ton offre.

- **Teste de Nouvelles Idées :**

N'aies pas peur d'expérimenter de nouvelles approches et de voir ce qui fonctionne le mieux pour ton audience.

- **Analyser tes Données :**

Utilise les informations recueillies pour ajuster ta stratégie et améliorer tes résultats en continu.

- **Adapte-toi aux Changements :**

Sois flexible et prêt à ajuster ton offre en fonction des tendances du marché et des besoins de ta communauté.

LE MOT DE LA FIN

Maintenant que tu as toutes les clés en main pour **construire ton business en ligne**, il est temps de **passer à l'action**.

Tu as transformé tes passions en idées, créé tes propres produits et élaboré tes offres. OK ?

Mais n'oublie pas, le succès réside aussi dans ta capacité à **vendre ces produits**.

La vente sur les réseaux sociaux est **une compétence essentielle à maîtriser** pour que ton projet prenne véritablement vie.

Sans ventes, il n'y a pas de revenus et sans revenus, ton projet ne peut prospérer.

C'est pourquoi, pour t'accompagner dans ce processus de vente et t'apporter l'expertise nécessaire sur les réseaux sociaux, je t'invite à rejoindre la **DIGITAL FREEDOM ACADEMY**

Ce programme a été spécialement conçu pour créer, lancer, et développer un business prospère basé sur les produits digitaux.

Tu y apprendras toutes les stratégies essentielles pour vendre tes offres en ligne avec succès.

LA DIGITAL FREEDOM ACADEMY



La **1ère académie française** qui te donne le process pour créer, lancer et développer un **business en ligne** autour de tes propres produits digitaux avec **100% de profit** et créer une vie sur-mesure. Et en prime, elle te permet d'obtenir **4 sources de revenus possibles**.



CE QUE TU AURAS :

- ✓ **Une formation en e-learning ultra complète** pour devenir un expert en marketing digital afin de pouvoir **créer ton business en ligne** sur mesure et totalement **automatisé**
- ✓ **Un accès à vie** à ta plateforme de formation
- ✓ **3 sources de revenus possible** à développer
 - Produits digitaux
 - Affiliation
 - **Droit de revente avec 100% de profit**
- ✓ Une **communauté d'entrepreneur** avec des coachings 1 x par semaine avec les formatrices ainsi que **mon accompagnement personnalisé**

LES MODULES DE FORMATION

COMMENT BIEN DÉMARRER	FONDATEURS BUSINESS	ENTREPRENEUR MINDSET	PRODUITS DIGITAUX	TUNNEL DE VENTE	EMAIL MARKETING
BIENVENUE ICI 3 étapes par étapes sur comment utiliser la plateforme et optimiser ses actions.	SOCLE DE BASE pour te permettre de construire des fondations solides pour ton business !	REPRENEUR MINDSET Comment être un état d'esprit axé pour devenir unpreneur à succès.	CRÉER TON PRODUIT DIGITAL Comment créer, lancer et vendre tes propres produits numériques autour de ta passion/expertise.	TUNNEL DE VENTE Comment créer étape par étape un système de vente qui convertit !	EMAIL MARKETING Comment créer une campagne d'email puissante et booster son business.
DÉCLARE TON ACTIVITÉ	MARKETING DIGITAL	BRANDING MAGNETIQUE	PROSPECTION & CLOSING	MARKETING D'AFFILIATION	OUTILS BUSINESS
FORMALITÉS ADMINISTRATIVES Comment créer la mise en place, déclarer son chiffre et payer les impôts.	MARKETING DIGITAL Comment maîtriser les bases fondamentales du Marketing digital.	BRANDING EXPANSION Comment améliorer son image de marque au niveau mondial.	PROSPECTION & CLOSING Comment générer des leads et convertir en clients réels et récurrents.	MARKETING D'AFFILIATION Comment créer un système de marketing d'affiliation, avantages et inconvénients.	OUTILS POUR TON BUSINESS Les outils indispensables pour aider à développer son business.
STRATÉGIE DE CONTENU	DROITS DE REVENTE 100% PROFIT	AFFILIATION <i>The Digital</i>	CHAT GPT MASTERCLASS	COACHING BUSINESS	REPLAY ZOOM
STRATÉGIE DE CONTENU Comment créer du contenu de haute qualité qui génère des ventes et augmenter les ventes de son business.	DROITS DE REVENTE 100% PROFITS Comment générer des revenus 100% de profit avec les droits de revente.	AFFILIATION DFA Comment générer des revenus 70% de profit avec la technique de produits digitaux à revendre.	CHAT GPT Masterclass Comment utiliser ChatGPT pour générer des leads et convertir en clients.	COACHING 1:1 Comment avoir l'avis d'un professionnel pour confirmer ou corriger ta stratégie de business.	REPLAY DES ZOOM Comment accéder à tous les contenus des zooms de mardi à jeudi.

- ✓ 18h de formation
- ✓ + de 100 vidéos
- ✓ Des tutos pratiques
- ✓ Des résultats !!!!!

**TA FORMATION COMPLETE
POUR SEULEMENT :**

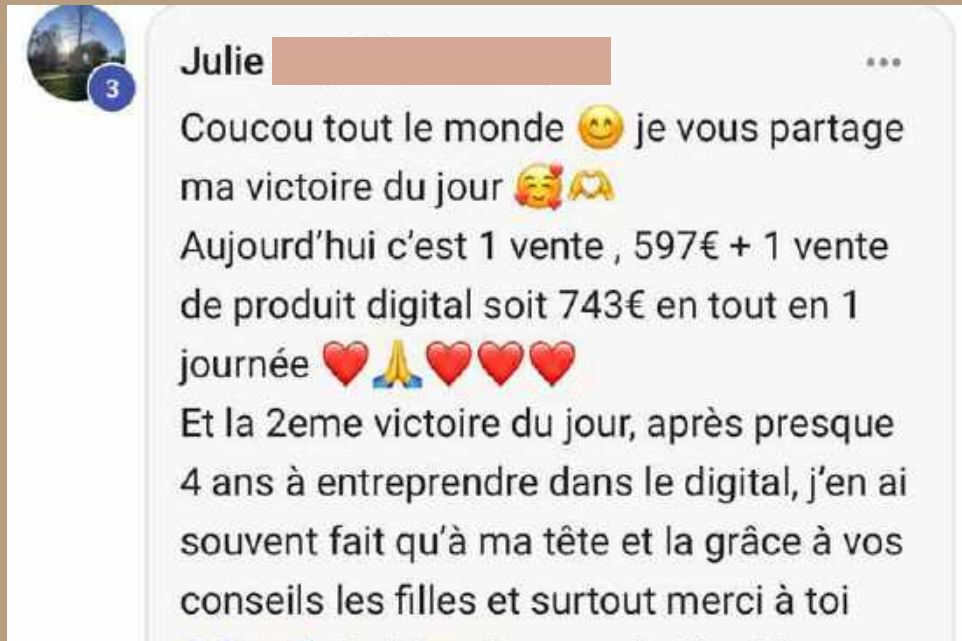
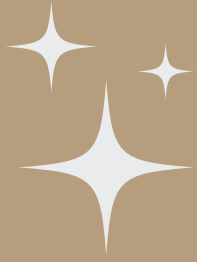
600€

Au lieu de ~~3500€~~

ou

payer en 3 ou 4 x

CE N'EST PAS MOI QUI LE DIT, MAIS CES PERSONNES

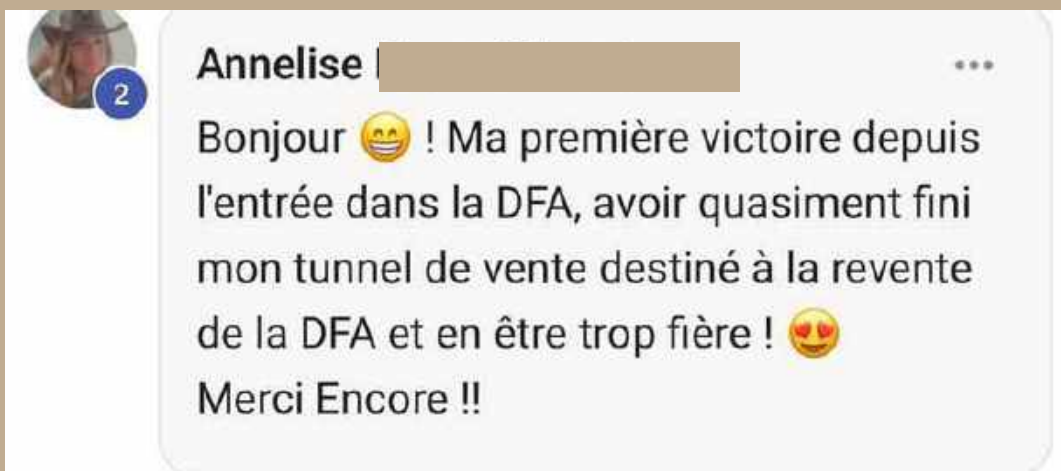
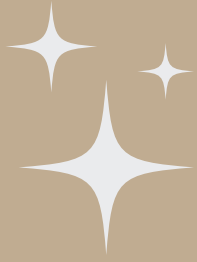


Bonjour à tous !!! j'ai intégré il y a une semaine la DFA et après avoir déterminé positionnement, ma cible, créé mon branding, ma page Insta... Je suis en train de créer mon tunnel de vente, elle est bien costaud cette partie ! 🥰 Il me tarde de pouvoir commencer à faire des réels et gagner en visibilité. Cependant, c'est fou comme c'est prenant, je ne vois plus le temps passé ! 🥰 heureusement je suis en congé maternité, j'ai pas mal de temps libre pendant que mon fils est à l'école mais le deuxième bébé arrive alors je m'y mets à fond avant d'être freinée par les couches. 🥰

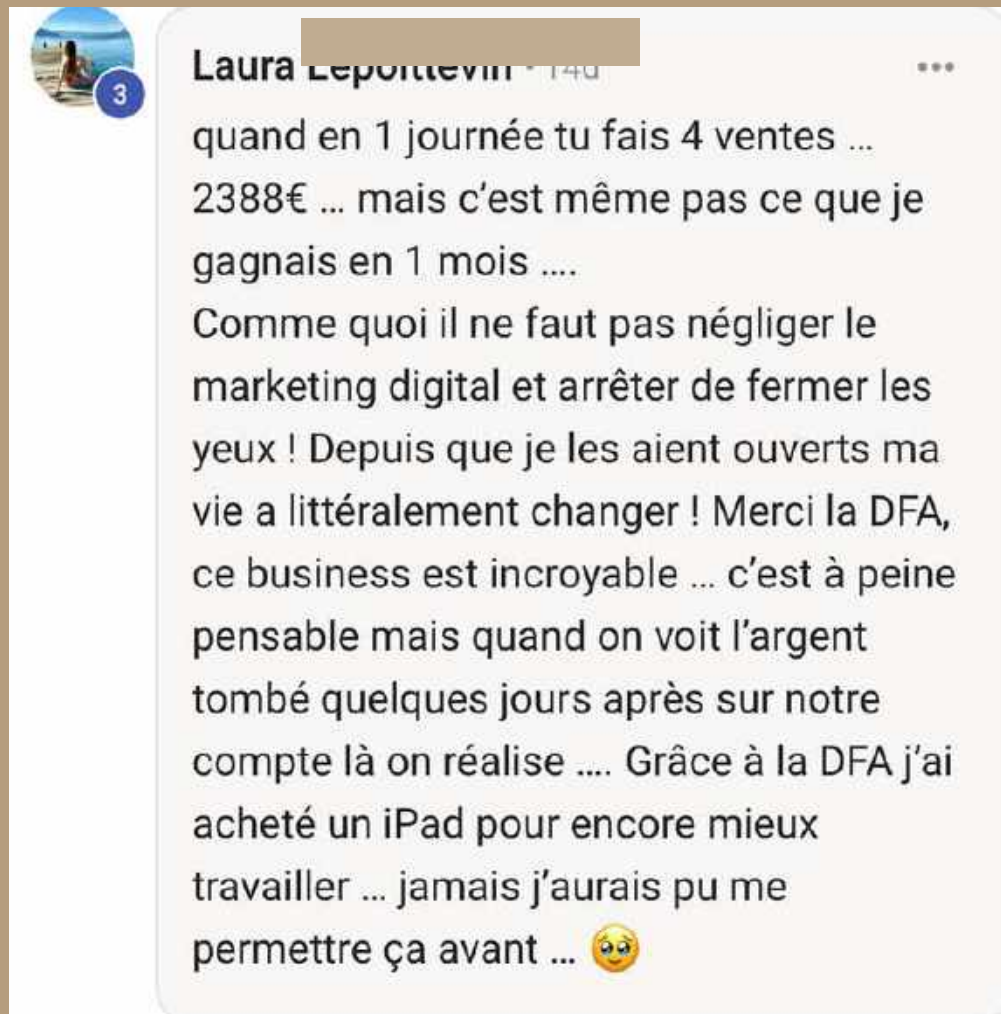
La qualité du contenu est top, difficile de se louper si on suit bien les modules, les étapes et qu'on utilise les workbooks. 🌟



CE N'EST PAS MOI QUI LE DIT, MAIS EUX...



CE N'EST PAS MOI QUI LE DIT, MAIS EUX...



Tu veux obtenir ces mêmes résultats, rejoins nous maintenant...



Si toi aussi, tu veux apprendre cette méthode unique qui nous permet d'avoir ces résultats et créer une vie sur-mesure.

Contacte-moi pour intégrer le programme de la DFA où tu vas apprendre tout de A à Z pour lancer ton business en ligne.

JE ME LANCE

A ce stade, tu dois certainement te poser des milliards de questions et c'est normal, on est tous passé par là et c'est OK...
Et justement, je suis là pour y répondre.

On part tous de zéro et j'imagine ce que tu dois te dire...

Je le fais, je le fais pas...
et si ça marchait pas pour moi ...

Bref, je suis sûre que tu t'es reconnu(e) là dedans 😊

Voilà ce que je te propose et attention cela ne t'engage absolument à rien, c'est uniquement pour t'aider à y voir plus clair.

Et si, on se prenait un appel ensemble afin que je puisse te guider au mieux et répondre à toutes tes questions ?

Je t'offre un appel de 30 min pour faire un point avec toi sur tes objectifs.

Appel Découverte



Imagine-toi devenir la personne que tu rêves d'être et vivre la vie dont tu as toujours rêvé.

Chaque pas en avant, chaque effort que tu investis, te rapproche un peu plus de tes rêves.

N'oublie jamais que tu es une personne extraordinaire, dotée d'un potentiel immense.

Donne-toi les moyens de réussir.

Crois en tes idées, travaille avec passion et détermination, et n'aie pas peur de sortir de ta zone de confort.

Les grands projets naissent de petites actions répétées jour après jour.

Tu as tout ce qu'il faut pour réussir.

Maintenant, c'est à toi de jouer.

Lance toi, réalise tes rêves et montre au monde ce dont tu es capable.

*Merci d'avoir suivi ce guide,
merci pour ta confiance
Je te souhaite tout le succès que tu mérites
dans ton aventure entrepreneuriale.*

FIN