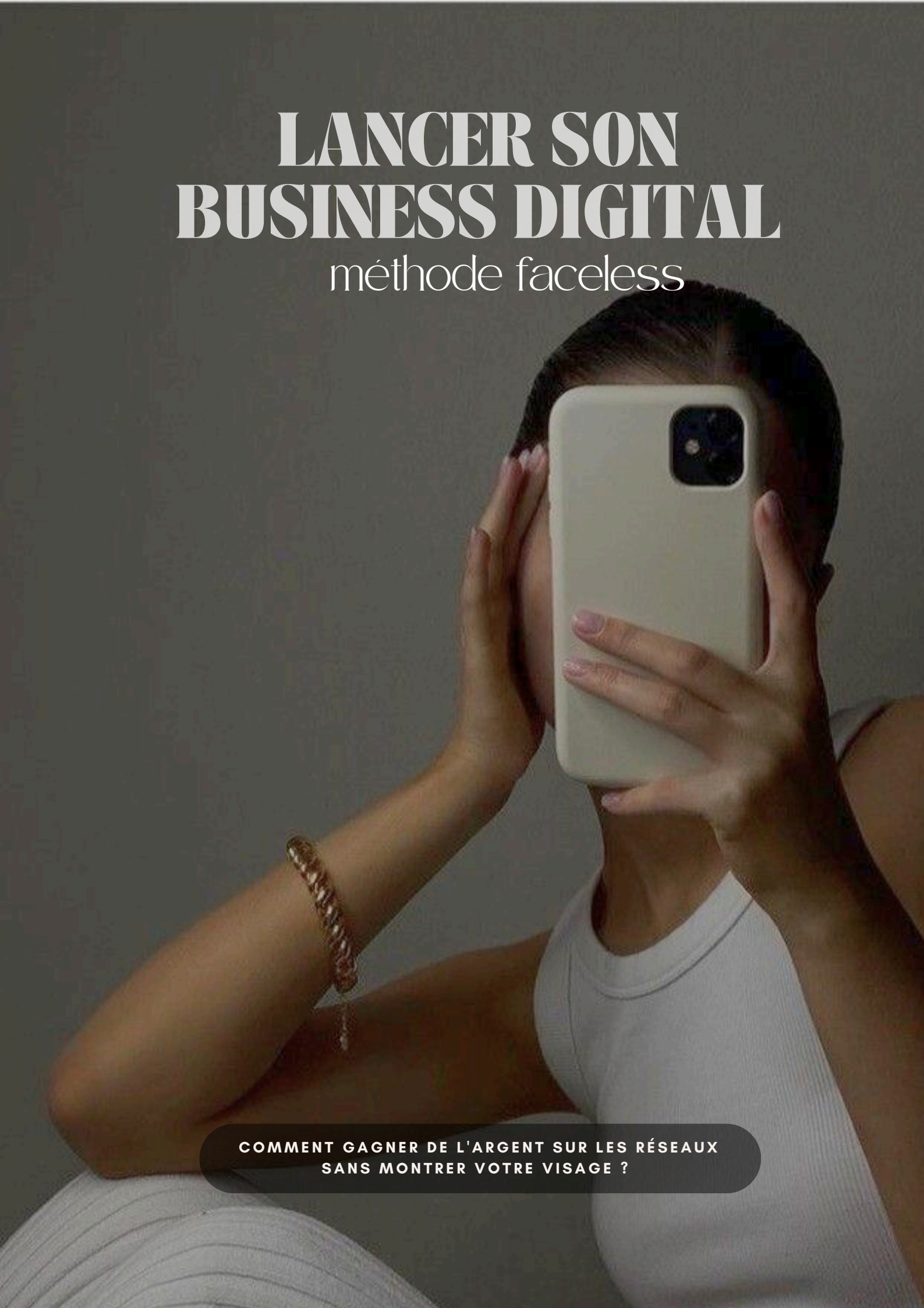


LANCER SON BUSINESS DIGITAL

méthode faceless

A woman with dark hair pulled back is holding a white smartphone in front of her face, completely obscuring it. She is wearing a white ribbed tank top and a gold braided bracelet on her right wrist. The background is a plain, light-colored wall.

**COMMENT GAGNER DE L'ARGENT SUR LES RÉSEAUX
SANS MONTRER VOTRE VISAGE ?**

CONTENU

- 1 **TOI + TON BUSINESS**
 1. Pourquoi ?
 2. La niche
 3. L'audience
 4. Analyse des niches tendances
 5. L'authenticité
 6. Branding
- 2 **CRÉATION DE CONTENU**
 1. Trouver l'inspiration
 2. Le storytelling
 3. Les outils
 4. L'édition
- 3 **CONSTRUIRE SON AUDIENCE**
 1. Organisation & régularité
 2. L'algorithme, mots-clés & #
 3. Le bon timing
 4. L'art du Hook & CTA
- 4 **DEVENIR VIRAL**
 1. La formula: Triple V
- 5 **MÉTHODES DE MONÉTISATION**
 1. L'UGC
 2. Le marketing d'affiliation
 3. Vendre ses produits digitaux
 4. Le freebie
 5. Le dropshipping
 6. Programme de créativité TikTok
- 6 • L'AUTOMATISATION
- 7 • LA DWA

Des tips, inspi, citations, moodboards...



Hola ma star! ✨

Dans ce guide, on va parler de quelque chose qui change la donne sur les réseaux sociaux : l'idée de créer du contenu sans jamais montrer ton visage. Ce n'est pas juste une tendance, c'est une vraie stratégie pour développer un business en ligne, et voici pourquoi.

En créant des vidéos sans dévoiler ton identité, tu t'ouvres un monde de possibilités. Pas de pression sur ton apparence, pas de jugement personnel : tu peux te concentrer sur ce que ton audience veut vraiment voir. Tu crées du contenu basé sur les tendances, ce qui marche, et ce qui génère des ventes, tout en restant dans l'anonymat. C'est un énorme avantage dans un monde où beaucoup hésitent à s'exposer.

L'un des plus grands atouts de cette stratégie, c'est la **confidentialité**. Tu peux bâtir une vraie présence sur les réseaux, accumuler des abonnés et commencer à générer des revenus, tout en gardant ta vie privée. Et ça, c'est génial si tu veux éviter d'être sous les projecteurs ou si tu n'as pas envie de partager ta vie personnelle. De plus, cet aspect mystérieux peut rendre ton contenu encore plus captivant et intriguer ton audience.

Ce guide, c'est l'extension parfaite de mon freebie. Mais là, on va beaucoup plus loin. Avec la Digital Wealth Academy (DWA) en ligne de mire, ce guide te donnera un avant-goût de tout ce que tu peux accomplir en boostant ta présence en ligne.

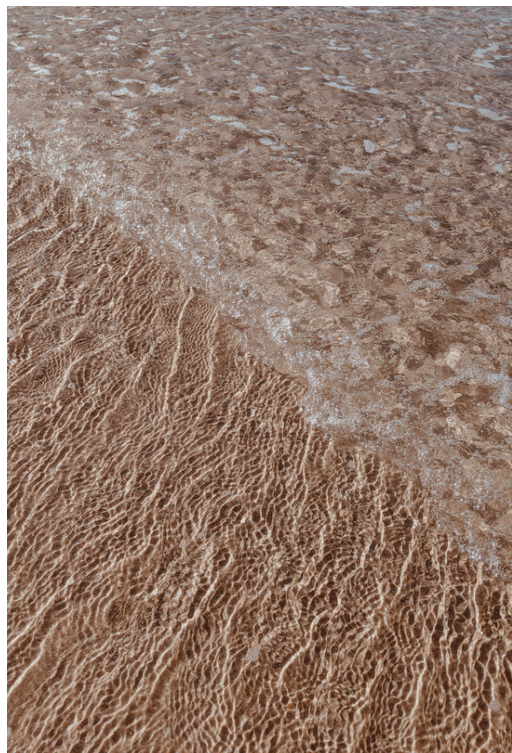
- **Stratégies ultra-efficaces:** On ne parle pas juste de poster une photo sympa. On parle de campagnes millimétrées, de messages percutants et de contenu qui ENGAGE vraiment ton public.
- **Authenticité et résultats:** Mon approche, c'est du pur réel, pas de bullshit. On va être 100 % honnête, direct et stratégique. Tu vas avoir un impact tout en restant toi-même.
- **Pourquoi ce guide ?:** Parce qu'il va t'amener à franchir un cap. Plus qu'un simple outil, c'est la clé pour transformer ton business sur les réseaux et commencer à générer du CA.

PRÊTE À COMMENCER ?

Prête à transformer tes comptes Instagram et TikTok en véritables business ? On va plonger ensemble dans cette stratégie dite "Faceless" hyper puissante pour développer ton business en ligne, tout en restant anonyme.



MOODBOARD





En parlant de gagner de l'argent, un compte sans visage offre de nombreuses opportunités de monétisation. Que ce soit via le marketing d'affiliation, les partenariats sponsorisés ou la promotion de produits, tu peux faire tout cela sans que ton identité soit liée directement à ton compte. C'est la liberté de promouvoir divers produits, de travailler avec plusieurs marques, tout en restant flexible et adaptable.

Et surtout, pense au long terme. Si tu souhaites un jour vendre ton compte, l'anonymat peut être un vrai atout. Le futur acheteur pourra facilement reprendre le contenu sans la moindre difficulté, et il n'aura pas à s'inquiéter de gérer ta présence personnelle.

Bref, créer un compte sur TikTok ou Instagram sans jamais montrer ton visage peut être une vraie mine d'or. Tu mets ton énergie dans ce qui marche, sans être exposé. Tu preserves ta vie privée, tout en ayant la liberté de t'amuser avec ton contenu, de toucher un large public et de faire grandir ton business. C'est une situation gagnant-gagnant, non ?

*N'oublie pas que chaque étape que
tu franchis dans ce voyage est une
étape vers la maîtrise de ton destin*

*Crois en ta vision, fais preuve de
créativité et laisse ce guide te guider vers
le succès*



CHAPITRE 1

Toi + ton business

POURQUOI ?

Déterminez son "pourquoi"

Avant de penser au produit à vendre, il faut vraiment comprendre pourquoi tu te lances dans cette aventure. Cette raison profonde va être ta source de motivation, même quand les choses se corsent.


Pose-toi des questions clés : Pourquoi est-ce que ce business en ligne m'a attiré au départ ? Quel impact est-ce que j'aimerais vraiment créer dans le monde grâce à mon travail ? Comment est-ce que cette entreprise pourrait transformer ma vie, et qu'est-ce que mes proches et moi y gagnerons concrètement ?

Creuse bien ces questions, ma star.

L'honnêteté envers toi-même est essentielle, car les meilleures entreprises sont celles qui répondent à un besoin réel, en partant de valeurs authentiques.



LA NICHE



Alors, pourquoi est-il si important de choisir une niche ? Eh bien, c'est à peu près la base de tout ce que vous ferez. C'est le thème principal que tu aborderas sur ton compte. Il sera ensuite important de définir à qui tu veux t'adresser (jeune diplômée, mamans, professionnels, ...). C'est un peu comme ouvrir une boutique : il faut savoir ce que tu vends et à qui. Si tu choisis bien ta niche, tu attireras un public ciblé et engagé, ce qui te permettra de vraiment développer ta présence et d'être rentable.

Voilà un petit exercice d'équilibre : d'un côté, il y a ce que tu aimes et ce qui t'intéresse. C'est super important parce que si tu n'es pas passionné par ce que tu crées, ça va vite devenir une corvée. imagine parler de quelque chose de totalement ennuyant tous les jours – non merci ! Mais de l'autre côté, il y a ce qui est populaire et rentable sur les réseaux. Si ta niche plaît à personne, c'est comme un DJ qui joue uniquement des morceaux que personne ne veut écouter. Il faut donc mixer un peu des deux et trouver un équilibre!

La clé est de combiner tes intérêts avec ce qui est demandé et boom – là, tu as trouvé ta niche parfaite: quelque chose qui te passionne ET qui est populaire.

Ça, c'est le combo gagnant. Non seulement tu vas t'amuser à créer, mais en plus, les gens vont te suivre et interagir. Disons que tu aimes le jardinage. Tu peux te concentrer sur un mode de vie durable ou sur le jardinage biologique – des niches qui sont non seulement populaires mais aussi quelque chose qui t'intéresse réellement. De cette façon, tu es plus susceptible de t'y tenir et ton enthousiasme transparaîtra dans ton contenu.

Choisir la bonne niche, c'est comprendre où se trouve ton talent, ce que tu kiffes, et ce qui provoque des réactions. C'est un mix de **passion** et de **stratégie**. Prends le temps de réfléchir à ce que tu aimes, où tu excelles et ce qui fait parler. En général, on distingue **4 grandes niches: l'argent (business), la santé, les relations suivis de prêt par le voyage, la beauté, spiritualité et motivation.**

Si tu ne te retrouves pas dans ces 4 quatre niches, tu peux simplement surveiller les hashtags tendances, ce sont des indices de ce qui est en vogue. Si tu vois un hashtag apparaître fréquemment, c'est un bon signe qu'il existe un large public pour ce type de contenu. C'est comme suivre la foule à la meilleure fête de la ville.





Lorsque tu choisis ta niche, il est important de considérer quelques éléments : la taille de ton audience, la concurrence, la polyvalence du contenu, et ton propre intérêt.

Si ta niche attire un large public et n'est pas saturée, tu auras plus de chances de te démarquer. La cohérence est aussi cruciale, surtout pour un compte sans visage, car c'est ton contenu qui fidélise.

Trouver la bonne niche, c'est aligner ces facteurs pour maximiser tes chances de succès.

Une fois ta niche et ton audience choisie, tu vas devoir faire de longues recherches pour cibler les tendances, ce qui est demandé, recherché et attendu.

C'est une vraie **étude de marché !**

Que publient-ils ? Quels types de contenu génèrent le plus d'interactions ? Comment parlent-ils à leur audience ? Analyse aussi la fréquence de publication, les formats (vidéos courtes, lives, collaborations), et surtout les réactions qu'ils suscitent.

Prend des notes, car ces créateurs ont déjà trouvé ce qui marche.



**TA PASSION/
CE QUE TU AIMES**

**TON EXPERTISE/
CE QUE TU SAIS
FAIRE**

LA DEMANDE

**LA RENTABILITÉ/
CE POURQUOI TU
PEUX ÊTRE PAYÉE**

= TA NICHE

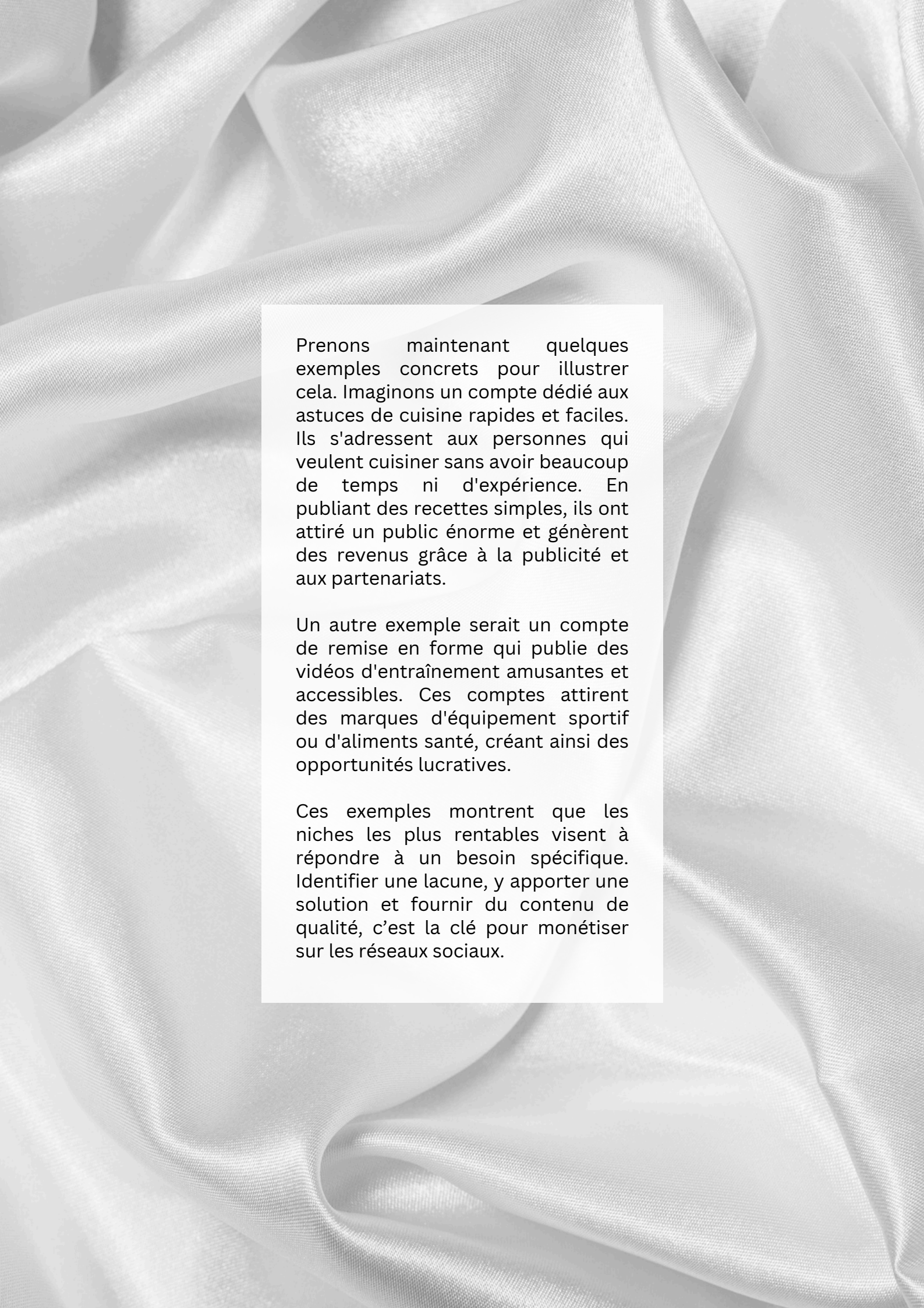
TON AUDIENCE

Savoir à qui tu veux t'adresser est tout aussi crucial que ce que tu publies. Les réseaux et surtout TikTok attirent une audience extrêmement variée : des adolescents aux parents, chacun avec des intérêts différents. Certains cherchent du contenu divertissant, d'autres des astuces pratiques, des routines de fitness, des conseils en manifestation ou encore des idées business. Cette diversité offre un buffet d'opportunités, car peu importe ce que vous aimez, il y a probablement une communauté qui partage ces intérêts.

Mais voici le vrai jeu : Les réseaux mais surtout TikTok est une plateforme de tendances. Si vous arrivez à attraper une tendance au bon moment, vous pouvez propulser votre popularité en un instant. Manquer cette vague, c'est rester à flot sans vraiment avancer. Les tendances vont vite sur TikTok ! Suivre ces tendances et adapter son contenu est essentiel pour rester pertinent, toucher plus de gens et faire décoller son compte.

Maintenant, tu te demandes peut-être : « Comment puis-je suivre toutes ces tendances ? » C'est plus simple qu'il n'y paraît de suivre les tendances. Prenez quelques minutes à explorer votre page "Pour vous" sur TikTok. Observez ce qui revient souvent : des danses, des blagues, des défis. Ce sont des indices que vous pouvez exploiter pour vous adapter à ce qui est populaire. Dès que vous repérez une tendance qui colle à votre niche, sautez dessus ! C'est comme ajouter de l'énergie à votre contenu, et cela peut vraiment booster votre visibilité.

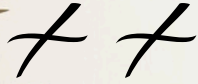




Prenons maintenant quelques exemples concrets pour illustrer cela. Imaginons un compte dédié aux astuces de cuisine rapides et faciles. Ils s'adressent aux personnes qui veulent cuisiner sans avoir beaucoup de temps ni d'expérience. En publiant des recettes simples, ils ont attiré un public énorme et génèrent des revenus grâce à la publicité et aux partenariats.

Un autre exemple serait un compte de remise en forme qui publie des vidéos d'entraînement amusantes et accessibles. Ces comptes attirent des marques d'équipement sportif ou d'aliments santé, créant ainsi des opportunités lucratives.

Ces exemples montrent que les niches les plus rentables visent à répondre à un besoin spécifique. Identifier une lacune, y apporter une solution et fournir du contenu de qualité, c'est la clé pour monétiser sur les réseaux sociaux.



Prends quelques minutes pour réfléchir et note toutes les caractéristiques que tu imagines pour ton client idéal.

1. Caractéristiques démographiques: Quel est leur âge, leur sexe, leur lieu de vie ? Cela influence comment ils consomment, ce qui les attire, et où ils passent leur temps.

2. Situation professionnelle et loisirs: Que font-ils dans la vie, et quels sont leurs loisirs ? Ces détails te donnent des indices sur ce qui capte leur attention et comment ils passent leur temps en dehors du travail.

3. Objectifs et défis: Quelles sont leurs aspirations, mais aussi leurs difficultés ? En comprenant leurs objectifs et leurs challenges, tu sauras exactement comment les aider et les inspirer.

4. Besoins émotionnels: Comment pourraient-ils se sentir vus ou entendus ? Les clients se connectent souvent avec des marques qui les comprennent en profondeur et leur parlent directement.

5. Besoins vis-à-vis de ton business: Pourquoi auraient-ils besoin de tes produits/services ? Que pourraient-ils ressentir en y ayant accès ?

Sois fière de toi parce que, tout ça, tu le mérites

*Le risque que tu as peur de prendre
pourrait changer ta vie*

EXPLORE, MA STAR !

Les tendances, c'est essentiel, mais ne sacrifie pas ton style pour suivre la masse. Trouver l'équilibre est crucial. Surfer sur les tendances tout en restant fidèle et en l'adaptant à ta niche et à ton identité te permettra de rester pertinent sans perdre ton originalité.

En résumé, comprendre son audience, c'est jouer avec les tendances tout en restant soi-même. Ainsi, ton contenu restera frais et authentique, et le public s'identifiera davantage.

Tips

Une stratégie consiste à garder un œil attentif sur tes analyses des réseaux. Découvre quelles publications obtiennent le plus de vues, de likes et de partages. C'est comme recevoir un retour direct sur ce qui fonctionne. Si tu remarques un changement dans ce que ton public recherche, n'hésite pas à pivoter. Peut-être que tes vidéos de sport sont populaires, mais tout à coup, tes publications de cuisine attirent plus d'attention. Il te suffit d'adapter ton contenu !

Il est aussi important de rester connecté avec ton public. Demande-leur ce qu'ils veulent voir. C'est comme demander à tes amis ce qu'ils souhaitent lors d'une rencontre : cela assure un échange agréable et engageant.

N'aie pas peur d'expérimenter et de changer de direction. Les réseaux sont faits pour évoluer et s'adapter. L'objectif est de découvrir ce qui fonctionne pour toi et ton audience, tout en restant flexible. Continue d'essayer, de t'adapter et de t'amuser!



ÉTUDES
DE
NICHES
TENDANCES

MOTIVATION

La niche motivation, c'est quoi ? C'est tout simplement l'art de booster les gens à atteindre leurs objectifs, se sentir bien et se dépasser. Que ce soit pour développer leur confiance, changer leurs habitudes ou réaliser leurs rêves, tu partages des messages inspirants et encourageants. C'est un domaine super populaire parce que, soyons honnêtes, tout le monde a besoin d'un petit coup de boost de temps en temps ! Et l'avantage ? Il y a plein de façons de monétiser : coaching, e-books, formations, etc. Bref, motivation = inspiration + opportunités !

Le secret ? Des textes percutants, des mots clés stratégiques et une musique tendance qui les font ressortir dans la page « Pour toi ».

Ex: @positivefocus, @motivationmafia @thegoodquote, @quoteforlife

YOUR
only
LIMIT
IS YOUR
mind



BEAUTÉ

La beauté est une niche super puissante sur les réseaux sociaux. Entre les tutoriels coiffure, maquillage et astuces beauté, les créateurs y trouvent un terrain d'expression infini.

Côté monétisation, c'est l'occasion rêvée ! Que ce soit à travers des partenariats sponsorisés avec des marques de cosmétiques, du marketing d'affiliation, ou même en lançant tes propres produits digitaux comme des guides ou ebooks sur la beauté, c'est une niche bourrée de potentiel.

Les opportunités sont là, il suffit juste de te lancer !

Ex: @beauty.dreamers, :
@laura.makeup

MODE

La niche de la mode est incroyablement dynamique et pleine de possibilités ! Vous pouvez explorer des looks tendance, des conseils de style, des critiques de vêtements et même des astuces pour combiner différentes pièces.

Que vous partagiez des vidéos de déballage de vêtements, des astuces de mode, ou des inspirations de tenues, il y a tant de contenu à créer.

C'est aussi une opportunité en or pour collaborer avec des marques de mode, promouvoir des produits via le marketing d'affiliation ou même lancer vos propres collections. Les comptes peuvent être faceless, mettant l'accent sur les vêtements eux-mêmes, ou plus personnels, en montrant votre style et vos conseils.

Ex: @fashioninflux, @thefashionguitar, @frenchstyle, @modesens, @whowhatwear



SANTÉ & BIEN-ÊTRE

La niche santé et bien-être sur les réseaux est hyper riche, englobant tout, des routines de fitness aux conseils nutritionnels et de santé mentale. La vraie beauté ici, c'est la variété infinie de contenu : entraînements rapides, recettes saines, conseils bien-être. Ce type de contenu est parfait pour les comptes sans visage grâce à l'utilisation de voix off et de visuels.

Côté monétisation, tu as des tonnes d'options : partenariats avec des marques, marketing d'affiliation, vente de plans d'entraînement, ebooks de recettes, ou collaborations avec des applis bien-être.

Ex: @bienetreauquotidien, @santeetbienetre, @exercicesfaciles, @clementfit



BUSINESS

Dans la niche du **BUSINESS**, les possibilités pour créer du contenu pertinent sont infinies, même sans montrer son visage. Le tout est de donner de la valeur, d'apporter quelque chose de concret qui puisse aider ton audience. Voici quelques idées pour te démarquer et engager ton audience de manière concrète:

- **Stratégies de croissance** : Partage des conseils sur comment obtenir plus d'abonnés, gagner en visibilité, ou percer les algorithmes des réseaux sociaux.
- **Contenu esthétique et faceless** : Propose des vidéos esthétiques sans apparaître à l'écran, en te concentrant sur le branding, les infographies ou des montages professionnels.
- **Optimisation de posts** : Partage des astuces sur l'édition (comment rendre un post attractif), les meilleurs moments pour publier, et comment intégrer des mots-clés pertinents pour booster la visibilité. Explique comment optimiser le SEO social de ses posts pour toucher un public plus large.
- **Outils et ressources** : Mets en avant des outils comme Canva, Hootsuite, Later ou d'autres plateformes d'automatisation qui facilitent la gestion du contenu. Donne des tutos sur leur utilisation pour maximiser l'efficacité.
- **Analyse des résultats** : Apprends à tes abonnés à lire les statistiques de leurs posts, analyser les taux d'engagement, et ajuster leur stratégie en conséquence.

Dans la niche du **BUSINESS**, l'évolution constante crée toujours de nouvelles idées et stratégies à partager, ce qui en fait un terrain fertile pour offrir du contenu à forte valeur ajoutée.



ÊTRE AUTHENTIQUE



Parlons maintenant de durabilité et d'authenticité sur TikTok. Quand ton contenu reflète tes véritables passions, tu crées un travail durable et motivant. Tu es moins susceptible de t'épuiser parce que tu fais ce que tu aimes. C'est comme lorsque tu travailles sur un passe-temps : le temps passe vite et tu continues simplement parce que tu aimes ce que tu fais

L'authenticité est ta carte maîtresse. Les gens connectent plus facilement avec quelqu'un de vrai, qui reste fidèle à lui-même et qui affirme sa personnalité et ses valeurs. + Cela renforce leur fidélité. C'est comme avoir un ami toujours authentique : vous avez naturellement envie de passer davantage de temps avec lui.

L'essentiel est de trouver un équilibre entre passion et profit. Choisir une niche qui t'anime et qui rapporte te permet de garder une constance et d'attirer un public fidèle.

BRANDING

Le branding, c'est l'art de créer une identité unique pour ton entreprise. Il englobe tous les éléments visuels, verbaux et émotionnels qui définissent la manière dont ton entreprise est perçue par le public.

En d'autres termes, c'est la personnalité de ta marque, et cela va bien au-delà d'un simple logo ou de couleurs.

Pourquoi est-ce important ?

Un bon branding permet de te distinguer de la concurrence, de construire une connexion émotionnelle avec ton audience et d'établir une réputation solide.

Cela inclut des éléments comme le ton de voix, l'identité visuelle, les valeurs que tu souhaites communiquer, et l'histoire qui résonne avec ton public cible.

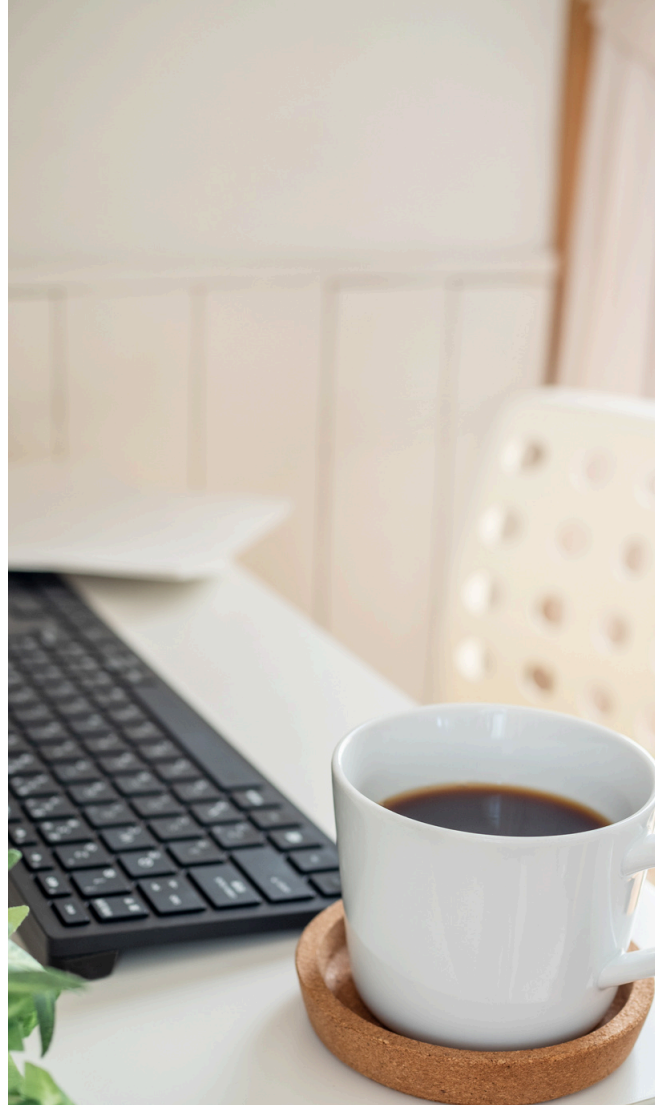
Les éléments clés du branding

Identité Visuelle: Cela inclut ton logo, ta palette de couleurs, ta typographie et tous les éléments graphiques associés à ta marque. Une identité visuelle cohérente rendra ta marque plus reconnaissable et mémorable. Pour t'aider à définir cette identité, tu peux utiliser des outils comme Canva pour créer des visuels, ou **Coolors.co** pour trouver des palettes de couleurs harmonieuses.

Ton de Voix: C'est la manière dont tu communique avec ton public. Que ton message soit sérieux, inspirant, drôle ou décontracté, le ton de ta voix doit refléter la personnalité de ta marque et créer un lien avec ton audience.

Valeurs et Émotions: Quelles émotions veux-tu susciter ? Quelles valeurs défends-tu ? Ces éléments doivent être clairement définis pour que ton audience sache ce que ta marque représente. Pense à des entreprises comme Patagonia, qui se positionnent sur des valeurs de durabilité et d'écologie.

Histoire de Marque: Ton parcours personnel et les histoires qui trouvent un écho auprès de ton public sont essentiels pour humaniser ta marque et établir une connexion authentique. Utiliser des plateformes comme **Namelix** peut t'aider à développer une histoire de marque en générant des noms et des idées de branding qui correspondent à ta vision.





MOODBOARD



TOUS LES ÉLÉMENTS POUR CONSTRUIRE SON BUSINESS



*Imagine que tu oses et que tout se passe
bien*

Tu es la créatrice de ta vie



CHAPITRE 2

La création de contenu



TROUVER L'INSPIRATION

Lorsque tu te lances sur les réseaux avec un compte faceless (ou pas), plusieurs stratégies s'offrent à toi pour maximiser ton impact ! Voici quelques approches détaillées pour t'aider à créer du contenu engageant et te démarquer.

En attendant, je te donne quelques tips qui vont être utiles!

1. Créer du contenu authentique, utile et beau

L'authenticité est essentielle ! Pas besoin de faire quelque chose de trop complexe pour être efficace. Trouve une idée qui reflète ta marque ou ton style personnel et crée des vidéos qui apportent de la valeur. Par exemple, tu peux partager des conseils sur le développement personnel, des analyses rapides de tendances business, ou même des vidéos de type "how-to" pour aider ton audience à comprendre des outils digitaux. En te concentrant sur la simplicité et l'authenticité, tu te positionnes comme une source de valeur fiable.

Les vidéos esthétiques sont aussi un excellent format, surtout si tu es dans les domaines de la motivation, du lifestyle ou du bien-être. Utilise les tendances, les effets visuels et la musique populaire pour rendre tes vidéos captivantes. Les réseaux étant très visuels, plus le contenu est hypnotisant, plus tu augmentes tes chances d'apparaître dans les pages "Pour Toi" des utilisateurs.

Si tu n'as pas de contenu sous la main, il existe une multitude de plateformes (gratuites ou payantes) qui proposent du contenu que tu peux utiliser: Canva, Pexels, Social Stocks, Haute Stock, Unplash, etc...



2. RECYCLE MA STAR!

Une autre approche consiste à republier du contenu déjà populaire, mais de manière stratégique. Ne te contente pas de le copier-coller : adapte-le à ta niche, à ton style.

Tu peux également prendre un extrait inspirant d'un podcast ou d'une conférence, et une nouvelle bande-son pour le rendre plus attrayant, ajouter des sous-titres, etc... Le but est de la rendre unique à TA façon!

De même tu peux réutiliser **ton** contenu en l'adaptant à chaque plateforme. Un post Instagram peut très bien être transformé en un post Pinterest, ou en un Reel.

Ou encore une vidéo YouTube qui peut elle-même être transformée en Carousel Instagram. Le but est d'être stratégique et de ne pas travailler PLUS mais MIEUX.

3. Ton audience est la clé

L'idée est simple mais puissante : comprendre profondément ton audience et répondre à ses besoins. Aujourd'hui, les réseaux sociaux sont plus qu'une simple source de divertissement : ils sont un véritable moteur de recherche pour des millions de personnes en quête de réponses, de solutions et de connaissances. Quand tu crées du contenu qui répond à leurs problèmes ou qui leur apporte des solutions pratiques, tu construis une relation de confiance et te places comme une référence.

Les gens viennent chercher des conseils, des astuces, ou des inspirations pour améliorer leur quotidien ou accomplir leurs objectifs. Et quand ton contenu se montre utile, engageant et inspirant, tu deviens bien plus qu'un simple créateur : tu deviens un guide pour ton audience.

Ton objectif est d'aller au-delà du "j'aime" ou du "follow"; il s'agit de laisser une impression durable en offrant des réponses concrètes.

Il te suffit donc d'analyser les besoins spécifiques de ton audience, à identifier leurs objectifs, et à y répondre avec des messages, vidéos ou visuels qui résonnent! Et ça tu peux le faire en t'inspirant d'autres comptes dans la même niche que toi, en faisant des sondages, tout simplement en posant des questions!





4. ChatGPT = ton bff

Si tu es à court d'idées, ChatGPT peut être une ressource précieuse pour trouver des idées de contenu pertinentes, originales, et engageantes, tout en simplifiant le processus de brainstorming.

Que tu débutes ou que tu sois en quête de renouveau pour ton contenu, ChatGPT peut te fournir des idées adaptées à ta niche, des titres accrocheurs, des sujets tendance, et même des structures complètes de post.

Voici comment en tirer le meilleur:

- 1. Identifier les besoins et attentes de ton audience:** Demande-lui de t'aider à explorer les types de contenu que les gens recherchent activement dans ta niche. Si tu as un compte Instagram axé sur le bien-être, demande lui des idées de posts sur les astuces de relaxation ou les pratiques de développement personnel.
- 2. Trouver des idées de contenu tendance:** Tu peux l'utiliser pour identifier les tendances sur lesquelles te positionner ou pour rafraîchir des concepts populaires sous un nouvel angle.
- 3. Planifier une série de contenus:** Créer une série de posts autour d'un thème est un excellent moyen de maintenir l'engagement de ton audience. ChatGPT peut générer une liste d'idées sur un thème spécifique, organiser les sujets par semaine ou même fournir un plan pour une série.
- 4. Optimiser ton contenu avec des formats variés:** Que ce soit des carrousels, des vidéos courtes, ou des publications interactives, ChatGPT peut aussi te proposer des idées pour varier les formats et surprendre ton audience.

LE STORYTELLING

Le storytelling est véritablement au cœur de la création de contenu, qu'il soit faceless ou non. Les gens sont attirés par les histoires. Les "story times", où tu partages des anecdotes personnelles ou des moments authentiques, résonnent souvent avec ton public. C'est comme si tu leur offrais une part de ton monde, ce qui favorise une connexion émotionnelle authentique.

En découpant ton histoire en plusieurs parties, tu incites également ton audience à s'abonner pour ne rien manquer! Chaque nouvelle vidéo devient alors une promesse d'aventure, incitant les gens à revenir pour découvrir la suite de ton histoire. Cela crée une anticipation et renforce l'engagement, car les spectateurs attendront avec impatience chaque nouveau chapitre.

En intégrant le storytelling dans ta stratégie de contenu, tu ne te contentes pas de créer des vidéos ordinaires, tu transformes chaque publication en une expérience captivante qui retient l'attention et fidélise ton public. En fin de compte, le storytelling te permet de te démarquer et d'établir une relation durable avec ton audience, tout en te positionnant comme une créatrice de contenu authentique et inspirante.

STRATÉGIE DE CONTENU INSTAGRAM

STORY

- **Objectif:** Connexion et Authenticité (interaction directe, vie quotidienne et contenu éphémère).
- **Valeurs:** Transparent, spontané, invitant à la conversation.

POST/CAROUSSEL

- **Objectif:** Engagement et Information (fournir des informations détaillées et générer des interactions).
- **Valeurs:** Structuré, éducatif, avec un message plus profond.

Engagement & Fidélité

STRATÉGIE DE
CONTENU
COMPLÈTE

Visibilité & Authenticité

Éducation & Attraction

- **Objectif:** Visibilité et Découverte (rejoindre de nouveaux abonnés, toucher un public plus large).
- **Valeurs:** Format dynamique, attrait de la nouveauté, tendance.

REELS

***attire, engage et fidélise les abonnés !**

En ce qui concerne Tiktok, le mieux (selon moi) reste de publier des 2 à 5 vidéos par jour. Tu peux aussi faire des live ou même poster des story comme sur Instagram maintenant!

Tout commence par une simple décision

*Si tu veux des choses que tu n'as jamais
eues, tu dois faire des choses que tu n'as
jamais faites avant*



MOODBOARD



LES OUTILS



Plonger dans la création de contenu n'a jamais été aussi simple grâce aux outils disponibles.

Pour la création de contenu check la liste dans la section "**1. Créer du contenu authentique, utile et beau**" et la section "**4. ChatGPT= ton bff**". Tu peux aussi utiliser Google Trends pour rester à l'affût des dernières tendances. Sinon, scroll simplement sur les réseaux, inspire-toi, prends des notes et repère les contenus viraux, etc.

Pour le montage/les retouches photo, tu as à disposition des applis comme Snapseed et PicsArt. Ces outils t'offrent des fonctionnalités variées pour retoucher tes images. Et n'oublie pas Canva ! Cette appli est parfaite pour concevoir des visuels accrocheurs, que ce soit pour tes posts ou tes stories.

Quant à la vidéo, rien de mieux que CapCut! Les éditeurs intégrés sur les réseaux sociaux, comme Instagram et TikTok, sont également géniaux. Tu serais étonné de voir à quelle vitesse tu peux produire du contenu !

Et surtout, ne néglige pas les tutoriels en ligne : ils sont pleins de conseils et d'astuces pour améliorer ton contenu. Que tu sois débutant ou expert, il y a toujours quelque chose à apprendre pour faire briller ton projet.

Tips

Une des stratégies souvent sous-estimées, mais super efficace, c'est de remettre en avant ton contenu le plus performant. Quand une vidéo cartonne, n'hésite pas à la republier sans le filigrane, ou à créer une nouvelle version avec un arrière-plan différent ou un crochet légèrement revisité. C'est une façon d'exploiter le succès de ton contenu précédent pour capter encore plus de spectateurs et d'abonnés.

Et surtout, n'oublie pas l'importance de l'image de couverture de chaque vidéo ! Comme les miniatures sur YouTube, elles sont essentielles pour attirer l'attention. Ces images doivent être accrocheuses et refléter le contenu de la vidéo. Une bonne image de couverture peut faire toute la différence entre un spectateur qui clique ou qui passe son chemin.

L'ÉDITION

TEXTE

Utiliser du texte à l'écran, en particulier des sous-titres, c'est un véritable atout pour capter l'attention de ton audience. Non seulement ils rendent ton contenu plus accessible, mais ils maintiennent aussi les gens accrochés à ce que tu dis. C'est l'un des meilleurs moyens de les inciter à rester plus longtemps sur ta vidéo !

CLIFFHANGER

Une technique super efficace ? Terminer ta vidéo sur un *cliffhanger* (un moment de suspense). Ne donne pas toutes les réponses : laisse une part de mystère, quelque chose qui pousse les gens à se poser des questions ou à revenir pour en savoir plus. Cette astuce crée de l'engagement en incitant les spectateurs à commenter, ce qui est idéal pour booster l'algorithme et gagner en visibilité !

≠ ≠

Sur TikTok, pense aux listes de lecture, qui facilitent la navigation et augmentent les vues, surtout si tu as plusieurs vidéos autour d'un même thème.



VOIX OFF

Les voix off, c'est ce qui donne une vraie vibe perso aux vidéos faceless ! Utiliser ta propre voix ajoute une touche d'authenticité et crée un lien direct avec ton audience. Si t'es pas trop à l'aise avec ça, il existe des outils de synthèse vocale super naturels. Le tout, c'est que le ton et le rythme collent avec l'ambiance de ta vidéo pour vraiment captiver ceux qui regardent.

LA MUSIQUE

La musique et les effets sonores ? Ce sont les petits détails qui changent tout. Sur TikTok, ils peuvent carrément devenir l'âme de ta vidéo. Choisis une musique qui matche le mood : joyeuse, relaxante, dramatique, et assure-toi qu'elle appuie ton message sans l'écraser. Plonge dans la bibliothèque musicale de TikTok ou utilise des effets qui donnent du peps. Miser sur les tendances, c'est essentiel pour la viralité ! Et souviens-toi : simplicité et clarté. De bonnes images, une voix ou musique impactante et un montage soigné, et ta vidéo décolle

En combinant ces éléments — musique et texte — tu crées une vidéo engageante et immersive. Par exemple, une vidéo inspirante peut combiner une musique motivante avec des effets sonores marquants et des phrases percutantes en superposition. Chaque élément doit enrichir l'autre pour que ton audience soit captivée et ait envie de partager.



*Trop de réflexion, tue l'action
alors vas-y ma star!*

*N'oublie jamais: tu es faite pour
accomplir de grandes et belles choses, et
pour briller tellement fort*

CHAPITRE 3

Ta communauté



L'ORGANISATION

L'importance de la Régularité : Ta clé pour Réussir sur les Réseaux Sociaux

Quand tu te lances sur les réseaux sociaux, la régularité est primordiale pour construire une audience fidèle et engager ta communauté. Publier du contenu de qualité, c'est bien, mais le faire de manière cohérente, c'est encore mieux. C'est ici que la planification entre en jeu, te permettant de garder une vision claire de tes objectifs et de tes publications.

Pourquoi Planifier ?

Une bonne organisation te permet de prévoir tes idées de contenu et d'établir un calendrier de publication. Cela t'évite le stress de dernière minute et te permet de te concentrer sur la création de vidéos captivantes. En planifiant, tu t'assures également de respecter tes objectifs de fréquence de publication et de thèmes.

Outils de Planification Efficaces

Voici quelques outils qui vont t'aider à planifier et automatiser la publication de ton contenu sur les réseaux sociaux :

Planificateur natif des réseaux sociaux : Beaucoup de plateformes comme Instagram et TikTok offrent maintenant des fonctionnalités de planification. Après avoir créé ton contenu, tu peux choisir une date et une heure pour sa publication, tout ça sans passer par des applications tierces.



Later: Cet outil te permet de gérer tes publications sur différentes plateformes. Il facilite la planification, l'ajout de hashtags et la gestion de tes campagnes, tout en te fournissant des analyses pour améliorer ta stratégie.

Loomly: Loomly t'aide à gérer ton contenu sur plusieurs réseaux sociaux. Avec ses suggestions de publication et sa planification simplifiée, il devient un allié précieux pour garder une vue d'ensemble sur ta stratégie.

Crowdfire: Cet outil est parfait pour programmer des rappels et t'aider à publier ton contenu facilement. Il propose également des outils d'analyse pour comprendre ce qui fonctionne le mieux auprès de ton public.

Pallyy: Avec son interface conviviale, Pallyy simplifie la planification de ton contenu et inclut des fonctionnalités pour gérer les commentaires sur tes publications.

Buffer: C'est un excellent outil pour programmer des publications sur plusieurs réseaux sociaux. Il te permet également d'analyser les performances de ton contenu.

Google Calendar: Utilise Google Calendar pour créer un calendrier visuel de tes publications. Cela te permettra de mieux organiser tes idées et de te souvenir des dates importantes.

Notion: Notion est un outil polyvalent pour planifier et suivre tes idées de contenu. Tu peux y créer des tableaux, des listes et collaborer avec d'autres si besoin.

Canva: Avec Canva, tu peux facilement créer des visuels pour t'organiser: des tableaux de planification, des calendriers ou même des to do lists...





Établis un planning de contenu varié

Décide combien de fois par semaine tu souhaites publier. Ensuite, répartis tes publications par type : un post éducatif, une astuce rapide, une citation inspirante, un témoignage, et une vidéo. Cela maintiendra l'intérêt sans répétition.

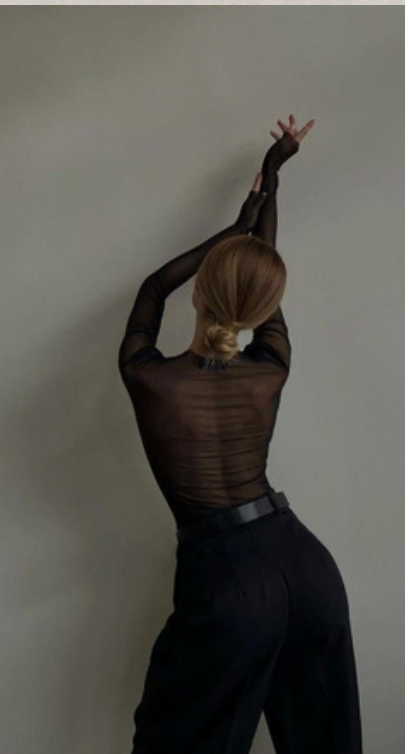


Crée un calendrier de publication

Utilise Google Calendar ou Notion pour visualiser ton contenu. Planifie chaque publication à l'avance, en précisant le type de post, le jour et l'heure. Assure-toi d'inclure différentes catégories chaque semaine.

Prépare ton contenu en bloc

Choisis un moment dans la semaine pour créer tous tes visuels et rédiger tes textes. Canva est parfait pour ça ! Des outils comme Later et Buffer te permettront de programmer automatiquement tes posts.



Analyse et Ajuste

Après quelques publications, regarde celles qui suscitent le plus d'engagement. Utilise ces données pour affiner ta stratégie tout en gardant une variété dans tes contenus.



MOODBOARD



A white cup of coffee on a saucer, a black pen, and a piece of lined paper.

ALGORITHME, #, MOTS CLÉS

Comprendre l'algorithme, c'est un peu comme apprendre à parler sa langue. Il faut un mélange de créativité, de stratégie et une bonne connaissance des tendances de la plateforme. En maîtrisant cet aspect, tu vas capter l'attention de la communauté et faire en sorte que ton contenu touche un large public.

L'algorithme fonctionne comme un puzzle complexe, influencé par plusieurs facteurs. L'interaction est cruciale : plus tu fais rester l'utilisateur sur la plateforme plus l'algorithme va te kiffer. Donc plus tu obtiens de likes, de partages et de commentaires, plus ton contenu a de chances d'être mis en avant.

Très important ! Pour réussir il faut être régulier. L'algorithme récompense les créateurs qui publient fréquemment. Fixe-toi un planning de publication et respecte-le pour optimiser ta visibilité. Et n'oublie pas: plus tu postes plus tu as de chance d'être vu!

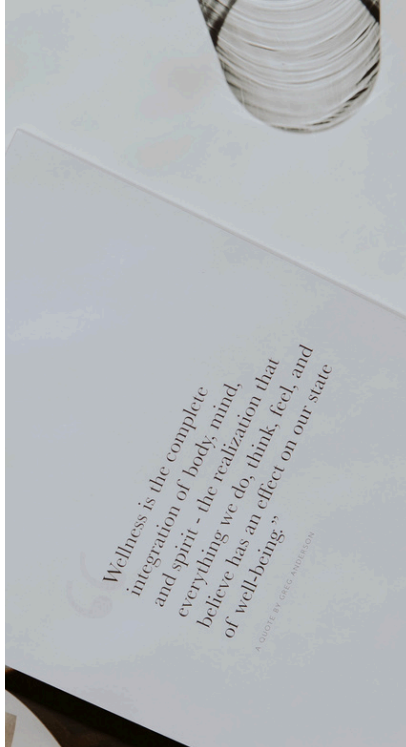
Utiliser des mots-clés et des #, c'est un incontournable ! Ça booste la visibilité de ton contenu. Pense à intégrer des # spécifiques à ta niche pour que les bonnes personnes tombent sur ton contenu. Évite de surcharger tes publications avec trop de hashtags ; on recommande 2 ou 3. Sinon, l'algorithme risque de faire une overdose et se perd. Pas besoin d'en mettre une tonne, il suffit juste de trouver les bons. Ils agissent comme une boussole, orientant ton contenu vers le public adéquat.

Comment trouver les bons # ?

Commence par explorer ta niche et observe les # utilisés. Cela te donnera une bonne base de balises pertinentes. N'hésite pas à expérimenter en combinant des hashtags populaires avec des termes plus spécifiques. Cette approche te permettra de toucher un public large tout en attirant ceux vraiment intéressés par ton domaine.



Les mots-clés sont THE truc pour booster ta visibilité sur TikTok et Instagram ! C'est comme un phare qui guide les utilisateurs vers ton contenu. En intégrant des mots-clés pertinents dans tes vidéos/reels, descriptions, et textes alternatifs sur Insta, tu as la possibilité d'attirer les bonnes personnes et de t'assurer que ton contenu est vu par ta cible. Cela t'aidera à créer une connexion forte avec ton public, à susciter l'engagement et à t'établir comme une référence dans ton domaine.



Pour déterminer des mots-clés efficaces, commence par un problème spécifique à résoudre dans ta niche. Par exemple, si ton créneau est le bien-être et que tu veux aborder « réduire le stress au quotidien », formule une question principale, comme : « Comment puis-je réduire le stress naturellement ? »

Recherche de mots-clés basés sur ton problème

Identifie des mots-clés autour de cette question. En plus de « réduire le stress naturellement », élargis ta liste avec des variantes pour t'assurer de bien cerner les termes que ton public utilise. Par exemple :

- « Techniques de relaxation pour le stress »
- « Conseils pour réduire l'anxiété »
- « Méthodes de pleine conscience pour le stress »
- « Apprendre la méditation pour débutants »
- « Exercices de respiration pour l'anxiété »

Utiliser les mots-clés pour développer des produits numériques

En fonction de ces mots-clés, voici quelques idées de produits numériques pour répondre au problème :

- Guide de méditation pour réduire le stress au quotidien
- Programme de 7 jours pour une relaxation complète
- Atelier en ligne de techniques de pleine conscience
- Feuilles de travail pour le suivi de la gestion du stress

pour t'aider

Identifiez les besoins du public

Demande à ChatGPT de trouver les 10 questions les plus populaires dans ta niche ! C'est un bon moyen de découvrir les préoccupations de ton audience et de générer des idées de contenu pertinentes et engageantes.

Inspiration auprès des leaders d'opinion

Pose à ChatGPT la question suivante: Qui sont les 10 influenceurs majeurs dans ma niche, et sur quels sujets sont-ils spécialisés ? Tu peux même lui demander de t'indiquer leur site web ! Cette recherche te permet d'identifier des profils à suivre pour t'inspirer de leur parcours, de leur expertise et des thèmes qu'ils abordent.

Étudie la concurrence

ChatGPT peut t'aider à analyser les types de formations et d'offres déjà disponibles dans ta niche en te fournissant une liste de 10 sujets populaires couverts par des produits numériques d'experts. Cela te donnera un aperçu des thèmes récurrents et des lacunes que tu pourrais combler avec ton propre produit.

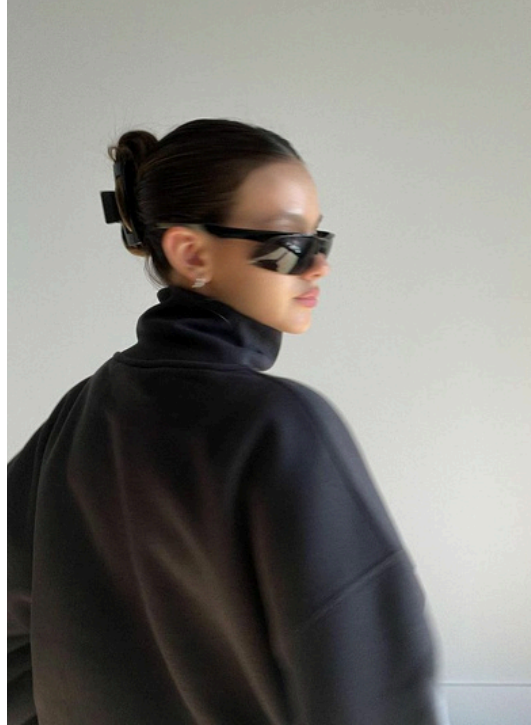
L'outil **Semrush** te permet de mesurer l'intérêt réel pour ton produit en analysant les recherches mensuelles de mots-clés liés à ton idée. Cible un minimum de 20 000 recherches par mois pour chaque mot-clé. Cela garantit un intérêt suffisant pour ton produit/service!



Tips

Les musiques tendance sur TikTok et Instagram sont essentielles pour capter l'attention et booster l'engagement de ton contenu. Utiliser des sons tendances permet non seulement de rendre tes vidéos plus attrayantes, mais cela aide également à les faire apparaître dans les recherches.

Les utilisateurs sont souvent à la recherche de contenus qui utilisent ces musiques, ce qui augmente tes chances de visibilité. Alors, n'hésite pas à intégrer ces sons dans tes créations, tout en veillant à ce qu'ils correspondent à ton message et à ton style !



MOODBOARD



*Le travail et la persévérance emmènent
plus loin que le talent*

*Aucun rêve n'est trop grand
Quand on sait qui l'on est
Quand on sait ce que l'on veut
Quand on sait pourquoi on le fait*



LE BON TIMING

En termes de stratégie, pour obtenir plus de vues et d'abonnés, le timing de tes publications peut être important. Poster au bon moment peut faire une grande différence dans l'engagement de tes vidéos. Considère la journée type de ton spectateur et publie au moment où il est le plus susceptible d'être actif, comme tôt le matin, à l'heure du déjeuner, après le travail.

Mais bon, on a beau dire de publier à telle heure et telle heure, le mieux est d'expérimenter différents calendriers de publication pour trouver ce qui fonctionne le mieux pour votre public, garantissant ainsi que votre contenu a les meilleures chances d'être vu et partagé.

L'ART DU HOOK ET DU CTA

Dans tout ce flot de vidéos capter l'attention de ton audience dès les premières secondes est essentiel. Tu as sûrement déjà entendu parler du HOOK et du CTA (Call To Action)

Mais c'est quoi exactement ?

Le hook (ou accroche en français): c'est ce que tu vas dire, faire ou ce qui va apparaître sur l'écran pour capter l'attention du public dès le début d'un contenu. Il doit être intrigant, intéressant, ou surprenant pour inciter les gens à continuer à lire ou à regarder. Pense à ce moment comme ta première chance d'engager tes téléspectateurs — il doit être percutant et mémorable !

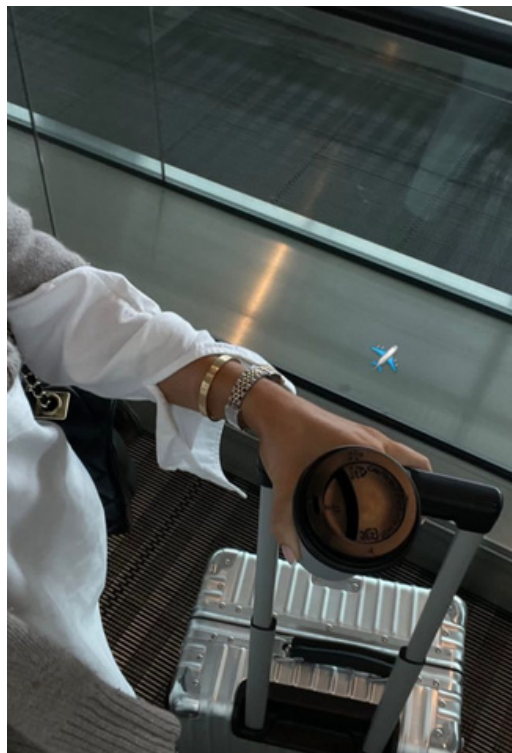
Une fois que tu as retenu leur attention, n'oublie pas d'inclure un Call to Action (appel à l'action). Que tu souhaites qu'ils s'abonnent, partagent ou laissent un commentaire, le CTA doit être clair et convaincant. C'est le moment de diriger ton public vers la prochaine étape, alors assure-toi de le formuler de manière engageante et motivante.

En combinant un hook accrocheur avec un CTA efficace, tu maximises tes chances de créer du contenu captivant qui pousse ton audience à agir !





MOODBOARD



CHAPITRE 4

Devenir viral



La formule Triple V

Créer des Reels efficaces est essentiel pour attirer l'attention et fidéliser ton audience. Voici comment structurer ta stratégie en trois versions, chacune ayant un objectif spécifique : **Viral, Valeur, et Vente**.

V1 : Le Viral

La première version de ton Reel doit avant tout être divertissante et engageante. Le but est de capter l'attention et de faire en sorte que ton public se sente représenté. Évite les contenus trop centrés sur la vente et privilégie un langage adapté à ton client idéal. Plus tu humanises ton message, plus tu crées un lien fort avec ton audience. Rappelle-toi que ce contenu doit être léger et amusant, car l'objectif est de faire sourire, réfléchir ou divertir.

V2 : Le Valeur

La deuxième version vise à apporter de la valeur à ton audience. Propose des tutoriels, des explications, des checklists, ou des conseils pratiques. Les Reels d'une minute à 90 secondes sont parfaits pour fidéliser et positionner ton entreprise comme experte dans le domaine. N'hésite pas à partager des solutions à des problèmes courants de ton public, mais veille à ne pas surcharger ton message avec trop d'appels à l'action (CTA). Chaque CTA doit s'inscrire dans le cadre d'une solution, et non être simplement un appel à l'achat.



V3 : La Vente

Enfin, la dernière version de ton Reel est axée sur la vente. Il s'agit de présenter des offres, des promotions ou des produits de manière irrésistible. Utilise des descriptions claires et précises pour que ton audience comprenne les bénéfices de tes produits ou services. Cible les problèmes et aspirations de ton client pour les inciter à agir rapidement. Pense également à désamorcer les mythes dans ton secteur et à décrire des situations courantes pour lesquelles ton produit est la solution idéale.

En suivant cette formule, tu seras en mesure de créer un contenu percutant qui divertit, informe et incite à l'achat. N'oublie pas que l'engagement est la clé.

Créer du contenu viral nécessite une compréhension approfondie de plusieurs éléments fondamentaux. Dans ce chapitre, nous allons explorer en détail ces éléments pour vous aider à maximiser votre potentiel de viralité.

1. L'Importance du Hook

Capturer l'attention des spectateurs dès les premières secondes est crucial. Un hook solide est ce qui te permettra de sortir du lot. Voici quelques stratégies efficaces pour concevoir des accroches percutantes :

01

Commence par une question ou un fait intrigant: Pose une question qui interpelle, comme « Saviez-vous/savais-tu que... ? ». Un fait surprenant peut piquer la curiosité et inciter ton public à en savoir plus.

02

Créer un suspense: Les phrases telles que « Vous ne croirez pas ce qui s'est passé » instaurent une attente, incitant les spectateurs à regarder la suite.

03

Évoque une erreur courante: Dis quelque chose comme « La plus grosse erreur que tu fais », en particulier pour du contenu éducatif ou informatif. Cela engage le spectateur à remettre en question ses propres comportements et à rester attentif pour voir s'il est concerné.

04

Partage un secret: Une accroche du type « Le secret de... » suscite un intérêt, car les gens aiment les informations privilégiées. Partager un « secret » qui pourrait améliorer leur vie ou leur apporter des connaissances nouvelles attire leur attention.

2. La Simplicité et l'Accessibilité

Une fois l'attention captée, le contenu doit être compréhensible pour garder l'audience engagée:

- **Langage simple** : Adapte ton vocabulaire à ton audience.
- **Tutoiement**: Tutoyer crée un lien de proximité essentiel, car cela rend la communication plus directe et engageante. En s'adressant directement à la personne, on la fait se sentir véritablement impliquée et concernée par le message. Ce ton amical et personnalisé capte davantage l'attention, permettant à la personne de se sentir non seulement interpellée, mais aussi en confiance, comme si l'on s'adressait à un ami.





3. Dynamisme Visuel

Les utilisateurs de TikTok sont habitués à des contenus dynamiques. Pour garder leur attention, il est impératif que vos vidéos soient visuellement engageantes. Voici quelques techniques pour rendre votre contenu plus dynamique :

- **Transitions fluides:** Changer rapidement de scène ou utiliser des effets de transition peut maintenir l'intérêt visuel. Cela donne un rythme à ta vidéo qui peut captiver le public.
- **Texte et des éléments graphiques:** Intégrer du texte ou des images pertinentes peut renforcer ton message et le rendre plus digestible. Les éléments visuels attirent l'œil et soutiennent le contenu que vous partagez.
- **Effets sonores:** Utiliser des musiques tendance ou des effets sonores pertinents peut ajouter une dimension supplémentaire à ton contenu. Choisis des pistes qui correspondent à l'humeur de ta vidéo pour maximiser l'impact émotionnel.

4. Interagir avec ton Public

Un contenu viral repose souvent sur une connexion active avec les spectateurs :

- **Poser des questions:** Termine tes vidéos en posant une question ouverte qui incite les spectateurs à commenter.
- **Répondre aux commentaires/DM:** En engageant la conversation avec ton audience, tu renforces leur sentiment d'appartenance et augmentes la probabilité qu'ils reviennent pour tes prochaines vidéos.
- **Créer des tendances ou des défis:** Lancer des défis ou inciter ton public à participer à une tendance favorise le partage et l'engagement, ce qui peut amplifier la visibilité de ton contenu.

5. Analyser et Optimiser Continuellement

Pour rester pertinent et optimiser la viralité de ton contenu, surveille tes statistiques TikTok :

- **Évalue tes vidéos performantes :** Analyse celles qui obtiennent le plus d'engagement pour en comprendre les forces, que ce soit le hook, le format ou la dynamique sonore.
- **Adapte ta stratégie :** La flexibilité est cruciale, surtout sur les plateformes sociales. N'hésite pas à expérimenter de nouvelles approches et à ajuster ta stratégie en fonction des retours de ton audience et des tendances émergentes.



Tips

La patience, la créativité et l'adaptabilité, c'est vraiment la recette gagnante pour aller loin sur les réseaux. La patience te permet de construire ton succès sans brûler les étapes — c'est le marathon, pas le sprint. La créativité, elle, c'est ce qui te distingue et retient l'attention.

Enfin, l'adaptabilité t'aide à rester toujours dans le coup, à capter les tendances et à ajuster ton contenu au feeling de ton audience. C'est ce qui transforme une vidéo virale éphémère en vrai succès durable.


| *À ne rien tenter, on peut aussi ne rien
vivre*

*Un jour tu regarderas en arrière, et tu
verras que pendant tout ce temps, tu
fleurissais* |

CHAPITRE 5

Méthodes de monétisation





Les réseaux regorgent d'opportunités pour générer des revenus. Que ce soit à travers le marketing d'affiliation, la vente de produits numériques ou le dropshipping, il faut juste aligner ta stratégie de monétisation avec ton contenu et ton audience. Avec une bonne dose de créativité, de cohérence et une bonne stratégie, tes réseaux peuvent devenir une véritable machine à cash !

Tu as sûrement entendu des histoires de personnes qui engrangent des sommes folles sur ces plateformes, n'est-ce pas ? Des dizaines de milliers, voire des millions, chaque mois. Et tu penses peut-être qu'il faut être le prochain grand influenceur, toujours sous les projecteurs, pour réaliser de tels revenus. Mais laisse-moi te révéler un secret : il est totalement possible de gagner de l'argent sans jamais montrer votre visage ou être un super star.

Tout réside dans la connaissance et l'application de ces connaissances ! Il est crucial de continuer à apprendre, de se former sur les stratégies, de s'inspirer des autres et de rester attentif, etc. Ajoute à cela un contenu authentique et intéressant, ainsi qu'une présence solide, et le tour est joué !



L'UGC

L'UGC, ou User-Generated Content, fait référence à tout type de contenu créé par les utilisateurs plutôt que par des marques. Cela peut inclure des photos, des vidéos, des témoignages ou des critiques partagées sur les réseaux sociaux. L'intégration de l'UGC dans ta stratégie de monétisation peut non seulement renforcer la crédibilité de ta marque, mais aussi encourager l'engagement de ton audience.

Pourquoi l'UGC est-il important ?

1. **Authenticité** : Les consommateurs font davantage confiance aux expériences et aux opinions d'autres utilisateurs qu'aux messages publicitaires. L'UGC crée une connexion plus personnelle et crédible entre la marque et ses clients.

2. **Engagement** : Le contenu généré par les utilisateurs peut inciter d'autres personnes à interagir avec la marque. Les marques qui partagent du contenu UGC sur leurs réseaux sociaux favorisent une communauté active et engagée.

3. **Coût-efficacité** : Créer du contenu de qualité peut être coûteux. L'UGC permet aux marques d'avoir du contenu frais et varié sans déboursier des sommes importantes en production.

4. **Amélioration du SEO** : En intégrant des témoignages et des critiques d'utilisateurs sur un site, cela enrichit ton contenu, ce qui peut améliorer le référencement sur les moteurs de recherche.

Comment te lancer dans l'UGC ?

1. Créer un Portfolio

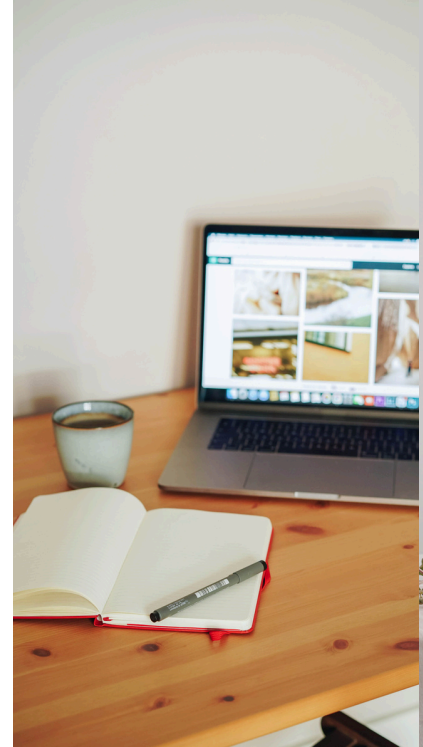
- **Collecte de contenu:** Commence par rassembler tous les contenus que tu as créés dans un portfolio que tu peux créer sur canva: que ce soit des photos, vidéos, articles de blog, etc.

2. Utiliser les Réseaux Sociaux

- **Poste régulièrement:** Partage ton contenu sur des plateformes comme Instagram, TikTok ou Twitter. Utilise des hashtags pertinents pour atteindre une audience plus large et attirer l'attention des marques. Crée des posts engageants qui mettent en avant ton travail et tes compétences en UGC.
- **Engagement avec la communauté:** Interagis avec d'autres créateurs de contenu et marques dans ton domaine. Commenter, liker et partager leur contenu peut te permettre de te faire remarquer.

3. Contacter des Marques

- **Recherche des marques:** Identifie des marques qui s'alignent avec tes valeurs et ton style. Vérifie si elles collaborent avec des créateurs de contenu ou utilisent de l'UGC dans leur marketing.
- **Proposition de collaboration:** Rédige un message personnalisé pour chaque marque que tu contactes. Présente-toi, explique pourquoi tu es intéressé par leur marque et comment ton contenu pourrait les aider à atteindre leurs objectifs. Mentionne également des exemples de ton travail ou inclue un lien vers ton portfolio.
- **Offres de services:** Sois clair sur ce que tu peux offrir. Que ce soit la création de contenu visuel, des vidéos, ou des critiques de produits, mets en avant tes compétences.



LE MARKETING D’AFFILIATION



Le marketing d'affiliation, c'est un peu comme être le meilleur ami d'une marque !

En gros, tu partages des produits ou des services d'autres personnes et, quand quelqu'un achète grâce à ton lien spécial, tu reçois une commission. Pas besoin de te soucier de créer des produits, tu peux juste te concentrer sur ton contenu et ton audience.

C'est une manière géniale de gagner de l'argent en faisant ce que tu aimes, tout en restant dans l'ombre si ça te plaît !

PS: Pinterest est une super plateforme pour ce business. Il te suffit de faire un beau design attractif et le relier à ton lien!

Le marketing d'affiliation sur les réseaux n'est pas un moyen rapide de devenir riche, mais une stratégie qui demande patience et créativité. Tu as le contrôle sur les produits que tu choisis et sur le contenu que tu crées, tout en restant anonyme.

Il te suffit de sélectionner des produits existants, sans avoir besoin de les créer toi-même, et de les intégrer dans tes vidéos. En faisant cela, tu touches des commissions sur les ventes générées. Choisis des produits qui résonnent avec ton public et utilise des plateformes comme ClickBank ou Amazon Associates pour les trouver.

Une fois tes produits sélectionnés, tu recevras des liens d'affiliation uniques. Ces liens sont essentiels pour gagner des commissions. Assure-toi que les produits s'intègrent naturellement dans ton contenu, que ce soit via des vidéos de déballage ou des tutoriels. L'authenticité est clé pour établir la confiance avec ton audience et, avec un peu d'effort, tu peux faire du marketing d'affiliation une source de revenus solide sur les réseaux.





Alors comment faire ?

Trouver les bons produits : La clé du succès, c'est de choisir des produits qui parlent à ton public. Cherche ceux qui correspondent à ton thème et aux intérêts de tes abonnés. Des plateformes comme ClickBank ou Amazon Associates sont parfaites pour dénicher des produits à promouvoir.

Configurer les liens d'affiliation : Une fois tes produits choisis, tu reçois des liens d'affiliation uniques. Ces liens sont tes tickets d'or pour toucher des commissions. Si tu crées du contenu sur un produit qui devient viral, mets-le dans ta bio avec un petit « le lien vers le produit est dans la BIO ».

Pour promouvoir efficacement, intègre naturellement les produits dans ton contenu. Que ce soit une vidéo de déballage, un guide pratique ou une comparaison amusante, ton contenu doit être engageant et apporter de la valeur à ton public. N'oublie pas, l'authenticité est essentielle pour bâtir la confiance avec tes abonnés.

Se lancer dans la vente de produits numériques en ligne, surtout ceux que tu n'as pas créés, c'est une opportunité en or.

La DWA est l'exemple parfait! La formation n'est pas n'importe quel produit; en plus de sa super réputation et une demande solide, elle dispose de droits de revente! En achetant la DWA, tu peux revendre infiniment la formation en gardant 100% des bénéfices.

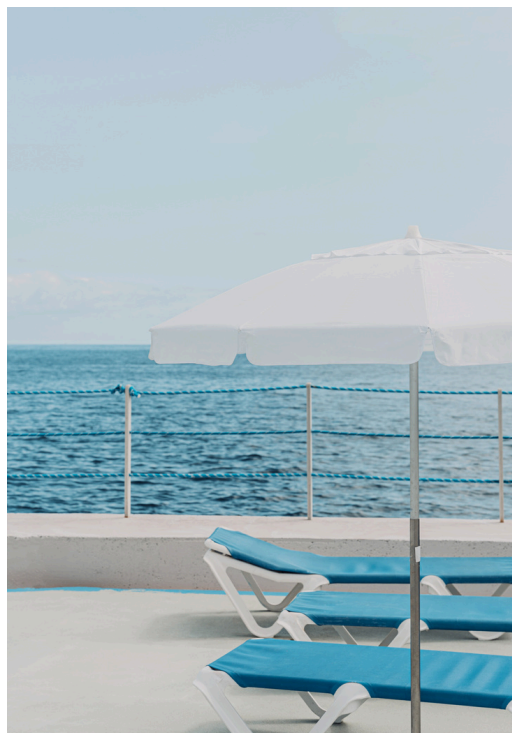
Les avantages du marketing d'affiliation sont évidents, tu peux commencer à vendre presque instantanément, sans avoir à créer tes propres produits. C'est comme entrer dans un magasin rempli de best-sellers et se faire dire : « Tu peux tous les vendre ! » Ça te permet de diversifier rapidement ton offre, en adaptant et développant ta vitrine numérique sur les réseaux.

Tu deviens une sorte de marchand numérique de connaissances recherchées, tout en gardant ton anonymat. C'est vraiment une situation gagnant-gagnant, où tes abonnés découvrent des ressources précieuses et où tu génères des revenus.





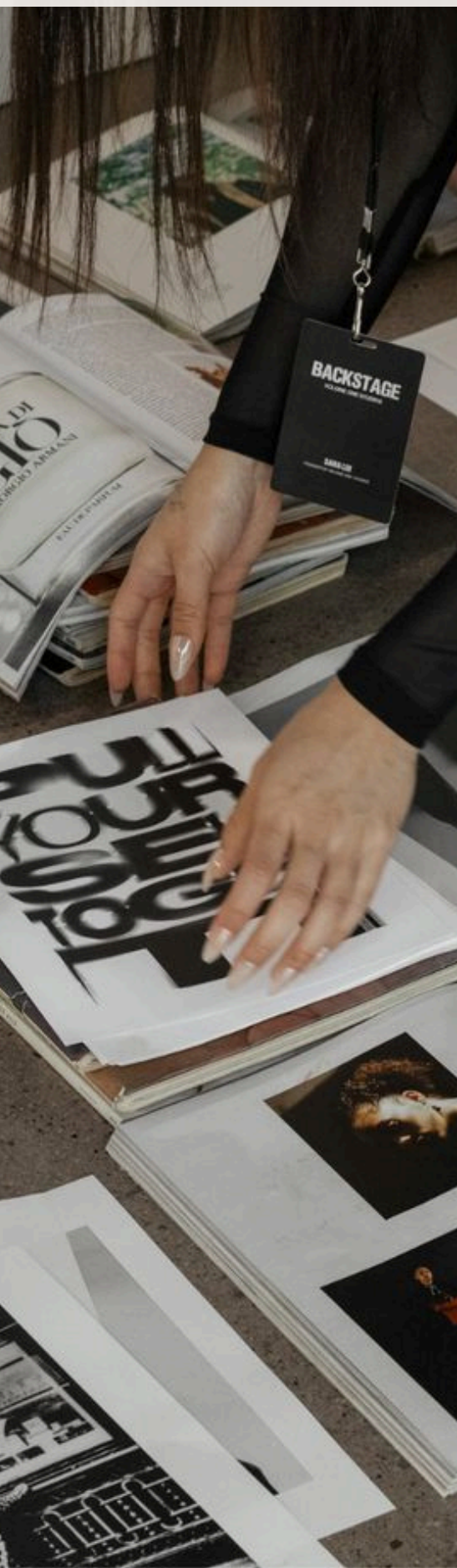
MOODBOARD



*Tu mérites de devenir la personne que
tu as toujours rêvé d'être*

*Tout prendra sens, le jour où tu
écouteras ce qui te fait vibrer à
l'intérieur de toi*

VENDRE TES PROPRES PRODUITS



Les produits numériques sont une excellente manière de monétiser tes réseaux. Cela peut inclure des ebooks, des tutos, formations, des modèles imprimables ou des modèles de conception. La magie des produits numériques, c'est que tu les crées une fois et que tu peux les vendre sans fin, sans souci d'inventaire ou d'expédition.

Création de produits numériques

Pense aux compétences ou aux connaissances que tu peux partager. Si tu es un expert en fitness, pourquoi ne pas créer un plan d'entraînement ? Amateur de cuisine ? Un ebook de recettes pourrait faire le job ! Utilise des outils comme Canva (gratuit) ou Adobe Spark pour concevoir tes produits.

Vente de tes produits

Tu peux les vendre/faire la promo directement sur tes réseaux ou passer par des plateformes comme Etsy, Shopify, Stanstore ou Gumroad. Assure-toi que ta page de vente soit attrayante et explique clairement les avantages de ton produit. Astuce : n'hésite pas à offrir un cadeau (freebie) pour inciter les gens à s'inscrire à ta liste de diffusion !

Fixer le prix de ton produit numérique

Avant tout, sache que le "juste prix" n'existe pas vraiment pour un produit numérique : tout dépend de ton audience, de la valeur perçue, et de tes objectifs. Le prix dépend du produit et du temps que tu as passé à concevoir ce produit. Tu dois aussi faire de la veille! Voir à combien se vendent les produits de la même niche.

Modèles de tarification populaires

1. Ticket bas – entre 10€ et 50€: Idéal pour attirer plus de clients avec une barrière à l'achat basse, même si un volume de ventes plus élevé est nécessaire pour générer des revenus substantiels.
2. Ticket moyen – entre 100€ et 500€: Offre un bon équilibre entre marge bénéficiaire et volume de ventes.
3. Ticket élevé – 1000€ et + : Excellent pour maximiser le bénéfice par vente, mais la cible d'acheteurs potentiels sera plus restreinte.



As-tu déjà remarqué que beaucoup de produits numériques affichent un prix qui se termine par un 7 ? Comme 27 €, 37 €, 97 €, et ainsi de suite.

Il y a une vraie psychologie derrière ça, et en fait, les statistiques montrent que ces prix se vendent souvent mieux.



Réfléchis au prix avec lequel tu te sens le plus en confiance pour commencer. Il doit refléter la qualité de ton produit tout en te permettant de gagner en expérience et en audience. N'oublie pas, à mesure que ton expertise et ta communauté s'élargissent, tu pourras ajuster ce prix. Servir ton public avec valeur dès le départ est essentiel: un public satisfait est la clé pour fidéliser des clients sur le long terme.

Fixe un tarif que tu estimes juste pour lancer ton produit, et sois prêt à l'adapter à mesure que ton expertise et ta clientèle grandissent !

The background features a minimalist aesthetic with two vases on a wooden surface. One is a dark, slender vase on the left, and the other is a light-colored, ring-shaped vase in the foreground. Both contain dried, feathery grasses. A white rectangular box is centered over the scene, containing the word 'Tips' in a cursive font and a paragraph of text. The lighting is soft, creating gentle shadows on the wall behind the vases.

Tips

Pour positionner ton produit correctement dans l'esprit des clients, pense à la perception que ton prix véhicule. Les recherches montrent qu'un prix qui se termine par un nombre pair (comme 0) renvoie une image de luxe et de qualité supérieure. À l'inverse, les prix qui se terminent par des nombres impairs (comme 7 ou 9) sont associés à un bon rapport qualité-prix, ce qui convient bien pour une perception de remise ou de prix abordable.



MOODBOARD



QUESTIONS ESSENTIELLES POUR DÉFINIR LE BON PRIX

Prends une feuille et réfléchis aux éléments suivants pour t'aider à fixer un tarif juste et stratégique pour ton produit:

1. **Valeur principale:** Quelle transformation ou bénéfice ton produit apporte-t-il à tes clients ? En quoi va-t-il les aider concrètement ?
2. **Tarifs du marché:** À quel prix les concurrents vendent-ils des produits similaires ?
3. **Coûts de production:** Quels investissements as-tu faits (temps, outils, services) ?
4. **Correspondance prix-valeur:** Ton tarif doit être à la hauteur de la transformation que tu offres.
5. **Perception du client:** Quel prix semblera juste à ton public cible ?
6. **Marge bénéficiaire:** Quel prix maximiserait ta rentabilité ? Envisage aussi des modèles récurrents pour un flux de revenus stable.
7. **Tarif de lancement:** Un prix de départ attractif peut inciter de nouveaux clients à tester ton produit. Tu peux également penser à une tarification échelonnée.



LE FREEBIE

Vendre des produits numériques, c'est top, mais pour vraiment scaler ton business et gagner en liberté, il faut penser à automatiser ton business ! Une des meilleures façons d'y arriver est d'offrir un cadeau gratuit à ton audience, aussi appelé *freebie* ou *lead magnet*.

Un freebie est un contenu gratuit et utile que tu partages en échange d'une adresse e-mail. Cela peut prendre différentes formes : mini-guide, eBook, mini-cours, checklist, ou même une courte formation. Ce contenu gratuit te permet d'établir un premier contact et de récupérer des informations sans effort direct, tout en démontrant ta valeur.

Ensuite, grâce à des e-mails automatiques, tu vas pouvoir entretenir cette relation avec tes nouveaux prospects. En continuant de leur fournir des informations pertinentes, tu les accompagnes progressivement dans leur parcours d'achat, tout en automatisant ton entreprise. Au fil du temps, ils découvrent tes offres et deviennent des clients potentiels.

Exemple de cadeaux à offrir

1. *Mini-guide sur un sujet spécifique*
2. *Listicle : par exemple, « 10 astuces pour réussir dans [ta niche] »*
3. *eBook plus complet pour approfondir un sujet*
4. *Mini-cours pour initier ton audience*



Tips

Le combo parfait pour un freebie impactant c'est:

- **Une vraie valeur ajoutée:** Ton freebie doit être concret et utile.
- **Réponse à un besoin urgent:** Cible un problème précis et immédiat de ton audience.
- **Aperçu de ton produit payant:** Donne un extrait pour susciter l'envie.
- **Appel à l'action (CTA):** À la fin, invite-les à découvrir ta formation ou ton produit complet.

DROP SHIPPING

Le Dropshipping c'est vendre sans stocker. C'est comme gérer un magasin, mais sans te soucier de stocker des produits ni d'expéditions. En gros, tu passes commande auprès du fournisseur après la vente, et c'est lui qui s'occupe de l'envoi directement chez ton client !

Comment commencer ? Des plateformes comme Shopify ou Etsy te permettent de créer ta boutique en ligne en un clin d'œil.

Astuce: Choisis une niche qui colle à ton contenu. Si, par exemple, tu partages des vidéos de chats, lance une boutique dédiée aux accessoires pour chats ! Tu crées une boutique avec des produits pour animaux, et voilà, tu monétises ta passion.

Voici comment ça fonctionne : Tu achètes un accessoire pour chat à 10€ auprès de ton fournisseur, et tu le revends à 20€ dans ta boutique. Bénéfice direct !

Et si ouvrir ta boutique semble compliqué, des freelances sur Fiverr ou Etsy peuvent te la configurer pour moins de 100€.

Le dropshipping reste tout de même plus compliqué que ce qu'il n'y paraît : il faut bien se former !



*Votre temps est limité, ne le gâchez pas
en menant une existence qui n'est
pas la vôtre*

*La vie est trop courte pour la passer à
regretter tout ce que l'on
n'a pas eu l'audace de tenter.*

PROGRAMME DE CRÉATIVITÉ TIKTOK



Le programme de créativité de TikTok est une fonctionnalité conçue pour récompenser les créateurs en fonction des vues qu'ils génèrent. C'est simple : plus les vidéos captivent et attirent des vues, plus les créateurs peuvent gagner d'argent. En moyenne, ce programme offre environ 1\$ pour chaque 1,000 vues, mais ce chiffre peut varier. Contrairement aux revenus modestes de plateformes comme YouTube Shorts, ce programme représente une vraie opportunité, permettant à des créateurs de générer un revenu significatif, parfois même sans montrer leur visage ni filmer eux-mêmes.

Il y a bien évidemment des conditions d'admission: tu dois avoir + de 18 ans, avoir minimum 10,000 abonnés et environ 100,000 vue au cours de 30 derniers jours

Ce programme remplace progressivement le *Creator Fund* dans certaines régions, offrant aux créateurs une rémunération fondée sur l'engagement et l'originalité du contenu, notamment pour les vidéos dépassant une minute. TikTok propose également des outils analytiques pour aider les créateurs à optimiser leur contenu et leurs revenus.

Pour plus de détails, tu peux consulter les ressources de TikTok via leur portail créatif..


Si tu démarres de zéro, pas de panique ! Tu peux soit construire ton audience naturellement en mettant en place tout ce dont on a parlé dans ce guide! C'est-à-dire en créant ton identité, choisissant une niche et en postant des vidéos engageantes de plus de 60 secondes de façon régulière.

Si tu n'es pas dans un pays éligible, il existe une astuce simple : change les paramètres de localisation de ton téléphone, utilise un VPN. Avec ces étapes, TikTok pensera que tu es basé dans un autre pays, et tu pourras rejoindre le programme.

Actuellement, le programme est ouvert aux créateurs basés aux États-Unis, au Royaume-Uni, au Brésil, en France, en Allemagne, au Japon et en Corée.

Imagine, une vidéo avec 500 000 vues pourrait te rapporter environ 500\$. Si elle atteint 1,2 million de vues, ça fait potentiellement 1200 \$. Certains comptes anonymes atteignent des millions de vues et génèrent des sommes conséquentes grâce aux programmes de monétisation TikTok.

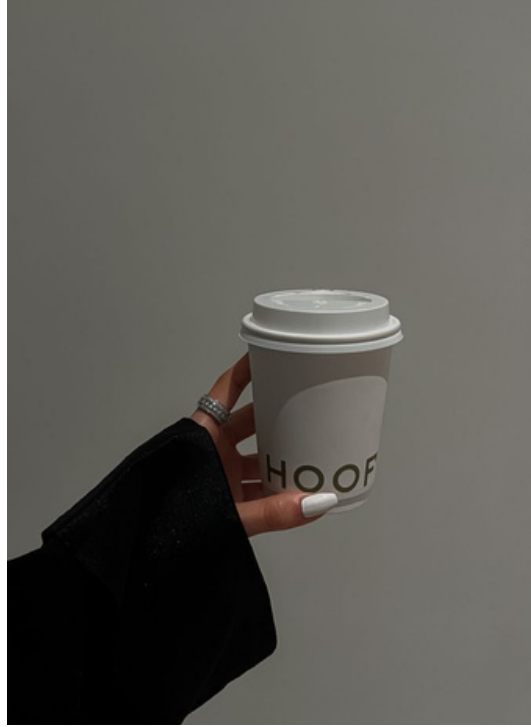




Le programme de créativité de TikTok représente une opportunité incroyable pour ceux qui veulent gagner de l'argent en ligne, surtout si tu préfères rester dans l'ombre.

Avec la bonne stratégie, un peu de créativité et peut-être quelques astuces, tu peux accéder à cette plateforme lucrative et commencer à générer des revenus conséquents tout en préservant ton anonymat. Alors, es-tu prêt à te lancer dans le monde de TikTok et à commencer à gagner de l'argent ?

C'est le moment de saisir cette opportunité !



MOODBOARD



AUTOMATISATION



L'automatisation est une stratégie puissante qui te permet de gérer ton business de manière fluide, en minimisant les tâches répétitives pour te concentrer sur ce qui compte le plus : créer de la valeur pour ton audience et développer ton entreprise. En mettant en place des processus automatisés, tu gagnes du temps, réduis les risques d'erreurs humaines et assures une présence constante, même lorsque tu n'es pas disponible. Voici comment l'automatisation fonctionne, pourquoi elle est cruciale et comment tu peux la mettre en place dans ton business en ligne.

Qu'est-ce que l'Automatisation ?

L'automatisation dans un business en ligne consiste à utiliser des outils et des logiciels pour gérer automatiquement certaines tâches, comme la publication sur les réseaux sociaux, l'envoi d'e-mails, le suivi des ventes, ou même la gestion de la relation client. L'objectif est de libérer ton temps des actions répétitives pour te permettre de te concentrer sur des tâches à forte valeur ajoutée, comme la création de contenu, l'interaction directe avec ton audience, et l'innovation dans ton offre.

Pourquoi l'Automatisation est-elle Importante ?

Gain de Temps: Au lieu de passer des heures à effectuer des tâches répétitives, tu peux automatiser et libérer ce temps pour des activités plus stratégiques.

Efficacité: L'automatisation réduit le risque d'erreur humaine et garantit que chaque tâche est réalisée de manière constante et efficace.

Échelle et Croissance: Avec l'automatisation, tu peux gérer une plus grande audience sans te surcharger. Elle te permet de répondre aux demandes de manière quasi-instantanée, ce qui améliore l'expérience client.

Présence Continue: Grâce à l'automatisation, ta marque reste active et visible en ligne, même lorsque tu n'es pas disponible, assurant ainsi une cohérence dans ta stratégie de contenu.





Comment Automatiser ton Business en Ligne ?

Automatiser la Publication sur les Réseaux Sociaux

Utilise des outils comme **Buffer**, **Hootsuite** ou **Later** pour programmer tes publications sur Instagram, Facebook, ou Twitter. Choisis les créneaux horaires où ton audience est la plus active, et laisse le logiciel s'occuper de la diffusion de tes contenus. Cela garantit que ta présence est constante, même si tu ne peux pas te connecter tous les jours.

Automatiser l'Email Marketing

Avec des plateformes comme **Mailchimp**, **ConvertKit** ou **ActiveCampaign**, tu peux envoyer des e-mails automatiques aux personnes qui s'inscrivent sur ton site, qui achètent tes produits ou téléchargent ton freebie. Par exemple, tu peux créer une série d'e-mails de bienvenue ou envoyer des messages de suivi après un achat pour renforcer la relation client.

Automatiser la Gestion de Clients et de Prospects

Les logiciels de CRM (Customer Relationship Management) comme **HubSpot** ou **Salesforce** te permettent de suivre les interactions avec tes clients, de gérer des campagnes de prospection et d'automatiser certains aspects de la relation client, comme les rappels de suivi ou les relances d'e-mails.

Automatiser les Réponses aux Questions Fréquentes

Pour les entreprises en ligne, l'automatisation des réponses aux questions courantes est cruciale. Tu peux intégrer un chatbot sur ton site ou tes réseaux avec des outils comme **Chatfuel** ou **ManyChat** pour répondre aux questions basiques de tes clients, comme les horaires, les modalités de livraison ou les tarifs.

Automatiser le Suivi des Performances

Des outils comme **Google Analytics** ou **Hotjar** te permettent de suivre le comportement de tes visiteurs en temps réel, de voir quels contenus ou produits fonctionnent le mieux, et d'analyser les tendances de ton audience. Avec ces données, tu peux ajuster ta stratégie en fonction des performances sans avoir besoin de tout surveiller manuellement.



Système.io et **Stanstore** sont des plateformes essentielles pour simplifier et automatiser un business en ligne.

- **Système.io** est une solution tout-en-un permettant de créer et de gérer des tunnels de vente. Avec cet outil, tu peux concevoir des pages de capture, des pages de vente et des pages de paiement, sans compétences techniques. Système.io propose aussi des fonctionnalités de gestion d'email marketing, de formation en ligne (idéal pour vendre des cours) et même d'espace membre pour fidéliser les clients. Cela en fait une plateforme pratique pour centraliser les outils nécessaires à la gestion d'un business digital.
- **Stanstore**, quant à lui, est axé sur l'optimisation de la vente à travers les réseaux sociaux, notamment Instagram. Il te permet de regrouper plusieurs liens et offres sous un seul lien unique, que tu peux placer dans la bio de ton profil. Chaque produit ou service est présenté de manière intuitive, et des options de paiement direct sont disponibles, ce qui simplifie l'achat pour tes clients. Stanstore est idéal pour ceux qui souhaitent faciliter l'accès à leurs offres en ligne.

Ces deux plateformes offrent des outils puissants pour la création, la gestion, et l'optimisation de ton business en ligne, te permettant de gagner du temps tout en automatisant les processus de vente et de marketing.

LA DWA



Bravo d'être arrivée jusqu'ici !

Tu as maintenant toutes les clés en main pour te lancer dans le monde du digital et commencer à construire ton activité en ligne. Oui, tout cela peut sembler un peu intimidant au début – c'est normal ! Il y a beaucoup de notions à assimiler, d'outils à explorer, et de stratégies à maîtriser. Mais n'oublie pas que ce n'est que le début d'une aventure passionnante et pleine de découvertes.

Ce guide t'a introduit aux bases pour poser les fondations de ton business. Si tu te sens prêt(e) à aller plus loin, sache que la Digital Wealth Academy (DWA) m'a permis d'approfondir toutes ces notions, étape par étape. La DWA m'a apporté des outils concrets, des stratégies avancées et surtout un accompagnement pour surmonter les obstacles. C'est plus qu'une formation ; c'est une communauté et un véritable soutien dans le parcours entrepreneurial.

Tu es prête ma star!

Je t'attends ici !

*Parfois il faut provoquer le changement,
prendre une décision qui nous sort de
l'habituel, pouvant potentiellement changer à
jamais notre existence.*

*Ceux qui évitent l'échec évitent
aussi le succès*

POUR RÉSUMER

1



CHOISISSEZ VOTRE NICHE + VOTRE PUBLIC

Choisis un sujet/domaine rentable qui te passionne (santé, richesse, relations, parentalité, etc.) et un public cible que tu souhaites aider.

2



ÉTUDE DE MARCHÉ

Fais tes recherches et identifie un problème courant auquel les personnes de ta niche sont confrontées.

3



CRÉATION DE PRODUITS NUMÉRIQUES

Achète un produit numérique (avec droits de revente MRR/PLR) ou créez-en un à partir de zéro et personnalisez-le. Ce produit numérique devrait être la solution au problème de votre public cible.

4



COMMERCIALISEZ VOS PRODUITS

Créez du contenu pour présenter votre produit et attirer votre public idéal. Adopte une stratégie et sois régulière!

5



COMMUNAUTÉ + CONSTRUCTION DE MARQUE

Lorsque tu commercialises tes produits numériques, tu dois également te concentrer sur la construction de ta marque et de ta communauté à travers ton contenu.

6



AUTOMATISATION

Avec les outils d'automatisation, tu peux programmer tes publications, répondre automatiquement aux messages et suivre les performances de tes contenus. Cela te permettra de gagner du temps et de te concentrer sur l'essentiel : apporter de la valeur et développer ton business.

Merci infiniment d'avoir pris le temps de lire cet e-book !

J'espère que tu as trouvé des **idées inspirantes** et des **conseils concrets** pour lancer ton business. Ton **retour** est super **important** pour moi, alors n'hésite pas à **me partager** ce que tu as pensé du contenu : ce qui t'a aidé, ce que tu aimerais approfondir ou toute suggestion pour l'améliorer. ***Cela m'aidera énormément à rendre cet e-book encore plus utile !***

Je veux aussi que tu saches que **je suis là pour répondre à toutes tes questions**. Que ce soit pour clarifier un point, pour te guider sur un aspect spécifique ou simplement pour échanger sur tes projets, **écris-moi !**

Bisous ma star!

A handwritten signature in black ink that reads "Noxo Maylis". The signature is written in a cursive, flowing style.