

# JE CRÉE

De la richesse

TOUT CE DONT TU AS BESOIN POUR  
CRÉER UN PRODUIT DIGITAL QUI SE  
VEND, ET COMMENT LE VENDRE !

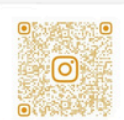


*Bienvenue ici !*



**Moi c'est  
Bertrand**

[www.digital-daron.com](http://www.digital-daron.com)



@BERT\_LE\_GRAND\_REVEIL

# MENTIONS LÉGALES

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

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE – DIGITAL-DARON CB PACHOUD

### 1. Objet

Les présentes Conditions Générales de Vente (CGV) régissent la vente de produits numériques proposés par Digitaldaronne, notamment des ebooks téléchargeables, accessibles en ligne après paiement.

Toute commande implique l'acceptation pleine et entière des présentes CGV.

### 2. Identité du vendeur

Nom/Marque : digital-daron

Statut : Auto-entrepreneur

Nom et prénom : Pachoud bertrand

Email : bertrand@digital-daron.com

### 3. Produits

Les produits vendus sont des contenus numériques téléchargeables (ebooks au format PDF ou équivalent).

Les caractéristiques principales sont présentées sur la page de vente.

Le client est tenu d'en prendre connaissance avant tout achat.

### 4. Prix

Les prix sont indiqués en euros (€).

Le vendeur se réserve le droit de modifier ses tarifs à tout moment.

Le prix facturé est celui affiché au moment de l'achat.

### 5. Paiement

Le paiement est exigible immédiatement à la commande.

Il s'effectue par carte bancaire, Stripe ou tout autre moyen proposé sur la page de vente.

La commande est validée uniquement après confirmation du paiement.

# MENTIONS LÉGALES

## 6. Livraison

Le produit est livré sous forme numérique.

Après paiement, le client reçoit :

- un lien de téléchargement
- un accès immédiat à l'ebook par email ou plateforme.

La livraison est instantanée sauf problème technique indépendant de notre volonté.

## 7. Droit de rétractation

Conformément à l'article L221-28 du Code de la consommation :

Le droit de rétractation ne s'applique pas aux contenus numériques fournis immédiatement après l'achat lorsque l'exécution a commencé avec l'accord du client.

En validant son achat, le client accepte :

- de recevoir le produit immédiatement
- de renoncer à son droit de rétractation.

Aucun remboursement ne sera effectué après téléchargement.

## 8. Propriété intellectuelle

Tous les contenus des ebooks Digitaldaronne sont protégés par le droit d'auteur.

Il est strictement interdit de :

- partager
- revendre
- copier
- diffuser gratuitement ou contre rémunération

tout ou partie du contenu sans autorisation écrite préalable.

Tout manquement pourra faire l'objet de poursuites.

## 9. Responsabilité

Les ebooks sont fournis à titre informatif, éducatif et pédagogique.

Le vendeur ne peut être tenu responsable :

- des résultats obtenus après lecture
- d'une mauvaise interprétation des contenus
- d'un usage inapproprié.

# MENTIONS LÉGALES

## 10. Protection des données

Les informations personnelles collectées lors de l'achat sont utilisées uniquement pour :

- le traitement des commandes
- l'envoi des produits
- la relation client.

Elles ne sont ni vendues ni cédées à des tiers.

Conformément à la loi RGPD, le client peut demander la modification ou la suppression de ses données par email.

## 11. Litiges

Les présentes CGV sont soumises au droit français.

En cas de litige, une solution amiable sera privilégiée avant toute action judiciaire.

À défaut, les tribunaux compétents seront ceux du ressort du vendeur.

## 12. Contact

Pour toute question :

Email : [bertrand@digital-daron.com](mailto:bertrand@digital-daron.com)

# SOMMAIRE

- 01 PRÉPARATION
- 02 CHOISIR LE NOM DE TON BUSINESS
- 03 DÉFINIR TA NICHE
- 04 LES BASES DE BRANDING
- 05 DOMAINE ET EMAIL
- 06 TROUVER TON IDÉE DE PRODUIT
- 07 CHOISIR LE NOM DE TON PRODUIT
- 08 CRÉATION DE TON PRODUIT
- 09 CHOISIR LE BON PRIX
- 10 ÉTUDIER LA CONCURRENCE
- 11 MARKETING
- 12 INSTAGRAM
- 13 LISTE D'EMAILS
- 14 VOTRE AIMANT À PROSPECTS
- 15 QUOI ÉCRIRE ?
- 16 LANCER VOTRE PRODUIT
- 17 MINDSET POUR LE SUCCÈS

# INTRODUCTION

Bienvenue dans cet ebook.

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

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

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

## **Souviens-toi :**

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

# 01: PRÉPARATION

Avant de commencer, je pense qu'il est important que vous vous familiarisiez (au moins un peu) avec les différents outils que nous allons utiliser. Vous pouvez même aller de l'avant et créer vos comptes si vous le souhaitez !

**Canva** - c'est ainsi que vous allez créer votre produit numérique et lui donner vie ! (et le rendre joli) Vous pouvez vous inscrire pour un compte gratuit pour le moment, car c'est tout ce dont vous aurez besoin pour commencer. Vous voudrez peut-être passer à une version payante à l'avenir (je l'ai finalement fait) car il y a beaucoup plus d'options avec la version payante, mais commencez avec la version gratuite.

**Stan Store / Beacon / système IO** c'est ici que vous allez créer votre page de vente pour votre premier produit ! À toi de choisir.  
moi j'ai opté pour **système IO.**





## 02: CHOISIR UN NOM POUR VOTRE BUSINESS

Maintenant, c'est le moment de choisir le nom de votre business! Être créatif dans ce domaine est l'une des parties amusantes. :)

**Mais avant de décider du nom parfait, voici quelques points à considérer :**

Vous voulez que le nom de votre entreprise communique clairement ce que votre entreprise représente. Il est utile d'utiliser des mots clés dans le nom de votre business pour indiquer exactement ce que vous faites.

En cas de doute, utiliser votre nom n'est jamais une mauvaise idée ! Et un conseil - si votre niche c'est "gagner de l'argent en ligne", choisissez quelque chose de plus unique que "makemoneywith\_\_". Ce nom est simplement trop utilisé et vous fera passer inaperçu. Vous voulez vous DÉMARQUER dans votre niche et votre nom est le premier pas.

**Gardez-le simple et direct.**

Mais aussi, ne vous prenez pas trop la tête. Vous pouvez le changer plus tard si nécessaire, alors choisissez un nom et ALLONS-Y !

# 03: DÉFINIR LA NICHE

Définir votre niche va vous aider à être parfaitement clair sur QUI vous adressez et à qui votre produit apporte de l'aide.

## Qu'est-ce la niche ?

Certaines personnes ne connaissent jamais le succès dans leur activité parce qu'elles ne définissent jamais clairement leur niche. Et elles ne définissent jamais clairement leur niche parce qu'elles confondent leur client idéal avec leur niche !

**Votre niche est simplement le problème que vous résolvez. Point final. Ce n'est pas la personne pour laquelle vous résolvez le problème.**

Il y a trois niches "intemporelles" réputées. Autrement dit, si vous restez dans l'une de ces catégories, vous gagnerez TOUJOURS de l'argent, et c'est les domaines de : **la santé, la richesse et les relations**. Si votre niche ne relève pas de l'un de ces thèmes principaux, ne vous inquiétez pas. Vous pouvez quand même réussir ! C'est juste beaucoup plus facile de réussir dans l'un des trois grands domaines.

## Quel problème pouvez-vous résoudre ?

Ne vous mettez pas trop de pression. Votre rôle est simplement de guider les personnes du point A au point B. Inutile de viser à transformer quelqu'un pour perdre 20 kg et le préparer à une compétition de fitness avec votre produit. Il suffit de les aider à amorcer leur parcours avec une perte initiale de 3 kg. (C'est, bien entendu, juste un exemple).



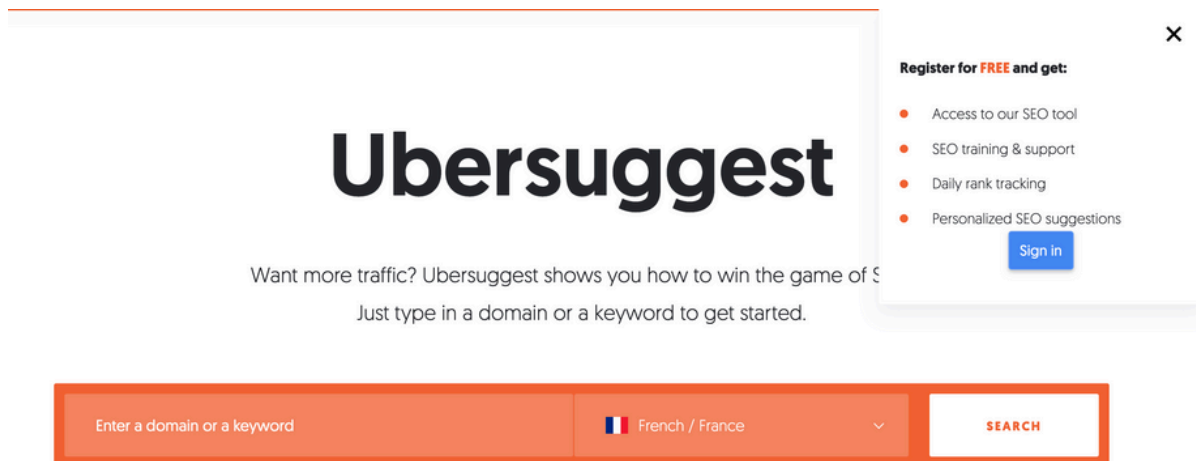
C'est parti ! Je veux que vous notiez **TOUS les problèmes que vous pouvez résoudre**. Ne laissez aucun détail inexploré. Cela servira également de liste pour vos idées de produits.

## Recherche de mots-clés (SEO)

Bien, voici le moment où nous découvrons JUSTE à quel point vos idées peuvent être rentables. Utilisez Ubersuggest et commencez à rechercher certains mots-clés de votre liste d'idées de produits (sélectionnez la France comme pays)!

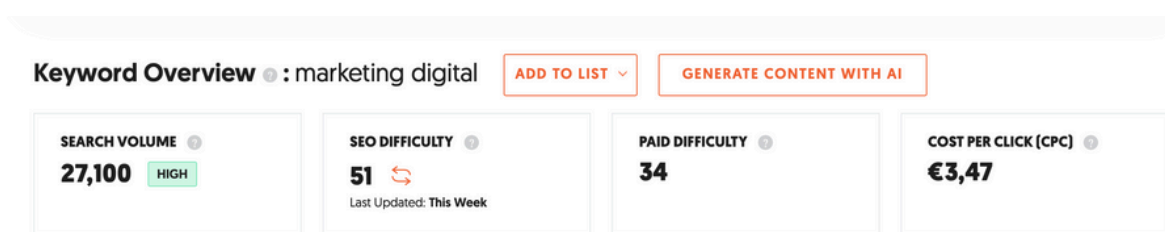
Les mots-clés sont tellement pratiques pour vous aider à découvrir combien de personnes ont le problème que vous résolvez, en révélant juste combien de personnes recherchent ces termes sur les moteurs de recherche chaque mois !

Pour trouver une niche vraiment rentable, vous voulez viser 20 000 recherches pour chaque mot-clé. Sauvegardez tous les mots-clés que vous avez recherchés et assurez-vous de noter combien de recherches ils ont.



Je vais utiliser ma niche comme exemple. En pratique, je crée et vends des produits digitaux et j'aide d'autres personnes à créer et vendre des produits digitaux. (comme je le fais actuellement avec ce guide !)

Alors, j'ai recherché « marketing digital » et j'ai découvert que cela avait environ 27 100 recherches par mois. Super. Souvenez-vous, j'ai dit que nous voulons au moins 20 000 recherches, sinon il pourrait être difficile de trouver la personne ayant le problème que vous résolvez, si tant est qu'elle existe !



C'est pourquoi comprendre le problème que vous résolvez est tout aussi important que le produit que vous vendez ! Par exemple si ma recherche avait été infructueuse, j'aurais du aller plus loin : bien que je puisse vendre des produits digitaux qui enseignent aux gens à créer leurs propres produits digitaux, ce n'est pas le problème en soi, mais seulement la solution au problème... alors, quel est le problème que je résous, vous demandez-vous ? J'aide les gens à gagner de l'argent en ligne, qui est une niche ENORME.



**Quand vous pensez à un problème que vous pouvez résoudre dans votre niche, un outil très utile est AnswerThePublic.**

Vous pouvez découvrir les termes recherchés par les gens et veiller à les inclure non seulement dans votre recherche de mots-clés, mais aussi dans votre contenu.

Simplement, recherchez les mots-clés liés à votre niche trouvés sur "Ubersuggest", sauvegardez les questions posées par les gens en utilisant ces mots-clés. Vous identifierez sûrement plus d'un problème à résoudre, mais pour l'instant, concentrons-nous sur **un seul**.

**Il n'est pas nécessaire de résoudre tous les problèmes de votre niche avec un seul produit digital.**

Il est beaucoup plus efficace de définir clairement un seul problème que votre produit résout. Rappelez-vous, il suffit de fournir une solution simple de A à B à votre client. Plus tard, les retours sur votre premier produit digital vous inspireront pour vos prochains produits, en écoutant les autres problèmes exprimés par vos clients.

# 05: BRANDING

Trouver le bon branding, c'est comme créer une première impression visuelle marquante pour votre marque.

Les couleurs jouent un rôle crucial, en communiquant l'essence de votre marque avant même que les mots ne prennent le relais.

Pour mon branding, j'ai opté pour des couleurs nettes et épurées : crème, gris et blanc, évoquant un sentiment apaisant, concis et professionnel.

Votre palette de couleurs doit refléter ce que vous souhaitez que les gens ressentent vis-à-vis de vous et de votre entreprise, attirant ainsi les bonnes personnes.

Avant de choisir, demandez-vous comment vous souhaitez être perçu, quelle émotion vous voulez susciter chez votre audience, et quelles sont les marques préférées de votre public ainsi que leur branding.



C'est une excellente idée de regarder **ce que font vos concurrents** qui réussissent (c'est-à-dire, ceux qui résolvent le même problème que vous) pour s'inspirer de leur branding.

**Il ne s'agit pas de les copier, mais de s'inspirer de leur approche ! Copier quelqu'un ne fonctionne jamais bien.** Il vaut mieux prendre les principes qu'ils utilisent et les appliquer à votre propre contenu, sans jamais copier directement.

La théorie des couleurs est également essentielle. Les différentes couleurs peuvent évoquer différents sentiments chez votre audience et donner une impression spécifique de vous et de votre marque. Choisir la bonne palette de couleurs peut vraiment aider à transmettre l'image que vous souhaitez projeter et à évoquer les émotions souhaitées chez votre public.

Sur Canva vous avez des "Brand Boards" qui peuvent vous servir d'inspiration.

## QUELQUES IDÉES



## Deets cervorttion icalinne?

Rerainfess- cotwees for beyour cord.

Mreihles ceethcto)



# 05: DOMAINE ET EMAIL

***Celle-ci n'est pas une étape obligatoire, sauf si vous souhaitez obtenir un nom d'email professionnel.*** Nous pouvons contourner cela en utilisant des emails via Stan Store qui émaneront de votre nom d'entreprise.

La raison principale de choisir un nom de domaine n'est pas nécessairement pour créer un site web immédiatement. L'intérêt principal d'avoir un nom de domaine est pour l'adresse email professionnelle. Cela vous permet de préparer et d'activer votre liste d'emails dès maintenant, prête à l'emploi dès le lancement de votre produit digital !

Je recommande de rester le plus proche possible de votre nom d'entreprise, ou même d'utiliser l'intégralité de votre nom d'entreprise.

**Pour votre adresse email professionnelle, je suggère un format comme celui-ci : [unmot@votrenomdedomaine].**

Vous pourriez aussi opter pour votrenom@votrenomdedomaine.com

Regardez ces vidéos pour apprendre comment...

[Enregistrer et configurer votre nom de domaine su "Godaddy"](#)

[Configurer votre adresse email professionnelle](#)



## 06. TROUVER VOTRE IDÉE DE PRODUIT

OK. Maintenant que vous avez votre niche (problème à résoudre), vous devez déterminer **COMMENT vous souhaitez le résoudre.**

Avec un ebook de conseils ? Un guide ? Un journal ? Des vidéos ? Une formation ? (*Je ne recommande PAS ce dernier pour votre premier produit numérique !*)

Voici une vidéo qui vous aidera à libérer votre créativité ! (sélectionnez les sous titres en français)

**Sachez juste que les gens paieront pour n'importe quoi tant que cela résout leur problème.**

Si vous avez déjà une entreprise et que vous utilisez certaines choses dans votre activité (modèles d'emails, packs de coaching, etc.) qui peuvent être transformés en produits numériques, vous pourriez commencer par là !

À mon avis, les guides ou ebooks sont le moyen le plus simple et le plus efficace de franchir le pas avec votre premier produit. Ils ont également une haute valeur perçue.

Voici mon Planificateur pour la Création de Produit Numérique que vous pouvez utiliser ! Notez les différents sujets que vous souhaitez aborder et ajoutez des notes pour chaque sujet ! (à l'origine, c'était un planificateur pour la création de cours, mais vous pouvez l'adapter pour votre produit digital !)

# 07 CHOISIR LE NOM DE VOTRE PRODUIT

Le nom de votre produit est un élément extrêmement *vital*. Il peut réellement faire ou défaire vos ventes... aussi dramatique que cela puisse paraître.

Mon mentor disait toujours que "la clarté est préférable à l'ingéniosité" lorsqu'il s'agit de nommer un produit que vous vendez. **Il est donc préférable de communiquer clairement le résultat que votre produit offre plutôt que quelque chose qui sonne mignon ou qui est une allitération.**

Points bonus si le nom de votre produit contient l'un de ces mots : comment faire, guide, éprouvé, ultime, 101, \_\_\_ en \_\_\_ jours (exemple : perdre 5 kg en 10 jours, indiquant un délai pour s'attendre à des résultats).

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

**Exemple de nom de produit qui se vendra très probablement : "7 recettes que vos enfants difficiles vont adorer, succès garanti".**

Utilisez le nom de votre produit comme un HAMEÇON pour attirer vos acheteurs vers la page du produit ! Si le nom est mauvais, il y a de fortes chances qu'ils n'arrivent jamais jusque-là.





## 08. CRÉATION DU PRODUIT

L'endroit le plus utilisé (et mon préféré personnellement) pour créer vos produits numériques est Canva ! **Canva propose des modèles d'ebook gratuits (qui peuvent aussi servir de modèles de guides !)** qui sont magnifiques et qui vous aideront vraiment à illustrer votre vision et à créer un produit numérique attrayant. Sur Canva il y a un outil de recherche et je vous conseille de taper les mots de ce que vous cherchez en anglais.

Tout ce dont vous avez réellement besoin est la version gratuite de Canva, mais la version pro vous donnera BEAUCOUP plus d'options. C'est donc certainement quelque chose à envisager pour plus tard !

**Cet ebook est en fait un modèle de CANVA !** MAIS si aucun des modèles sur Canva ne vous plaît, vous pouvez en acheter un sur Etsy qui vous plaît ! Vous pouvez chercher "modèle d'ebook \_\_\_\_" et vous trouverez celui qui correspond parfaitement à votre personnalité :)

Vous voudrez aussi créer un Google Drive si ce n'est pas déjà fait. (c'est gratuit) Si vous avez un compte Gmail, vous devriez déjà avoir accès à un Google Drive. (Chaque fois que j'ai besoin de trouver mon Google Drive, je cherche littéralement "Google Drive" sur Google et je le trouve à chaque fois) C'est là que vous sauvegarderez votre création (assurez-vous de la sauvegarder en tant que "toute personne ayant le lien peut consulter" ainsi chaque personne n'aura pas besoin de "demander la permission" pour voir le fichier).

**Un aspect vraiment cool de Google Drive est que chaque fois que vous faites des mises à jour du produit, votre client aura automatiquement accès à toutes les nouvelles mises à jour ! (un grand argument de vente !)**

# 09. DÉFINIR LE PRIX DE VOTRE PRODUIT

**Avez-vous déjà remarqué que le prix de la plupart des produits numériques se termine par un 7 ? 27 \$, 37 \$, 47 \$, etc.** Il y a une psychologie derrière cela et, statistiquement, les produits dont le prix se termine par un 7 se vendent mieux. (ne me demandez pas pourquoi, ce n'est pas moi qui établis les règles).

Une chose à considérer est que vous voulez que **la VALEUR du produit soit supérieure au prix**. Par exemple, ce guide que vous lisez actuellement vaut bien 97 euros (au moins !), mais je l'ai vendu à 47 euros. La valeur dépasse LARGEMENT le prix ! Je voulais aussi m'assurer que "la maman solo", l'étudiant universitaire, et le jeune couple marié puissent se le permettre sans se ruiner ou stresser même s'ils ne faisaient RIEN avec. (Nous savons tous comment cela se passe... J'ai des tonnes de choses que j'ai achetées et jamais utilisées !)

**Il y a aussi quelque chose à dire sur le fait de promettre MOINS et de donner PLUS.** Je pense que c'est quelque peu un art perdu de nos jours. Cela construit la confiance avec votre public et produira des clients fidèles qui achèteront tous les produits numériques que vous lancez.

J'aime garder mes produits à un prix inférieur à 100 euros. Je pense que c'est une bonne règle générale, surtout quand vous débutez. Il est beaucoup plus facile pour quelqu'un de franchir le pas pour quelque chose à moins de 100 euros que pour quelque chose à plus de 100 euros.

**Lorsque vous fixez le prix de votre produit, vous voulez également prendre en compte VOS objectifs dans l'équation.**

Quel est votre premier objectif de revenu pour votre premier mois ? 2 000 euros ? Combien d'ebooks aurez-vous besoin de vendre pour atteindre votre objectif ?

**74 ebooks à 27 euros chacun (environ 3 ventes/jour)**

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

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

**35 ebooks à 57 euros chacun (environ 1,1 vente/jour)**

**29 ebooks à 67 euros chacun (1 vente par jour)**

Quand vous voyez le détail comme ça, je jure que cela fait quelque chose à votre cerveau et immédiatement, vous vous dites : "wow, c'est faisable !" (et si vous ressentez l'opposé, s'il vous plaît ne cessez pas de lire ce guide jusqu'à ce que vous arriviez à la fin où on parle du mindset !)

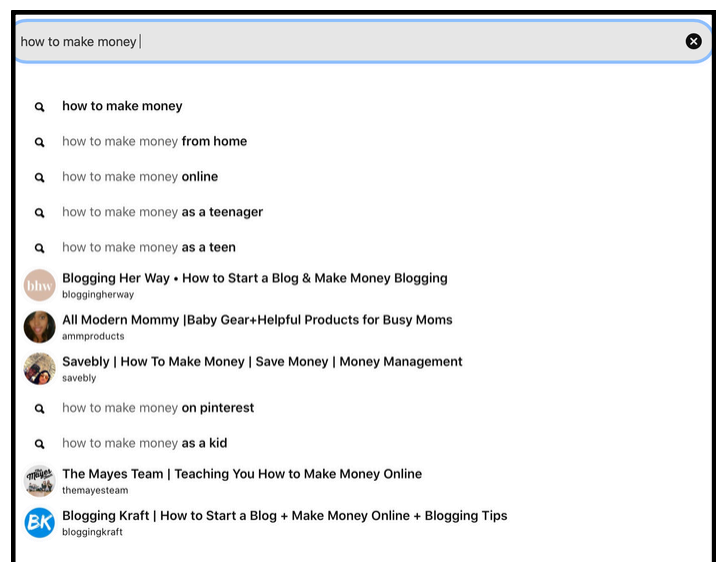
# 10.ÉTUDIER LA CONCURRENCE

**Cette partie est vraiment importante, alors ne la sautez pas. ;)**

Vous devez suffisamment connaître ce que fait votre concurrence pour identifier les lacunes que vous pouvez combler sur le marché, mais pas au point de commencer à ressembler exactement à eux et à rendre votre contenu identique au leur. (Déjà fait, ne le faites pas !) Vous voulez aussi voir à combien votre concurrence vend ses produits afin de pouvoir vous aligner si vous avez un produit similaire.

**Le premier endroit où je veux que vous meniez votre recherche est sur tous les réseaux sociaux que vous utilisez ! Pinterest** est un excellent choix même si vous ne l'utilisez pas. Pensez-y comme à un moteur de recherche sur les réseaux sociaux qui vous connectera à des choses et à des personnes sur DE NOMBREUSES plateformes.

Lorsque vous recherchez certains de vos mots-clés, faites attention à ce qui s'affiche automatiquement. Vous verrez aussi apparaître de nouveaux concurrents ! Cliquez et examinez-les. **Je me dirige toujours directement vers le lien dans la bio.**



# SI VOUS AVEZ PAS ENCORE FAIT ÇA..

**Il est temps de commencer à assembler votre premier produit digital !**

Tout d'abord, je vous conseille de noter librement toutes les idées et tous les sujets que vous souhaitez explorer, puis de les organiser en catégories (ou en jours, ou en étapes). Après avoir structuré chaque idée dans une catégorie spécifique, vous pourrez commencer à assembler le tout.

Je ne sais pas pour vous, mais personnellement, j'ai besoin d'un guide ou d'un plan pour m'orienter lors de la création. Peut-être que vous vous en sortez mieux en improvisant, mais par expérience, cette approche m'a souvent laissé avec de nombreux projets inachevés, simplement parce qu'ils finissaient par sembler trop désordonnés et accablants.

**Donc, commencez par structurer !**

**Puis, passez à la création.**

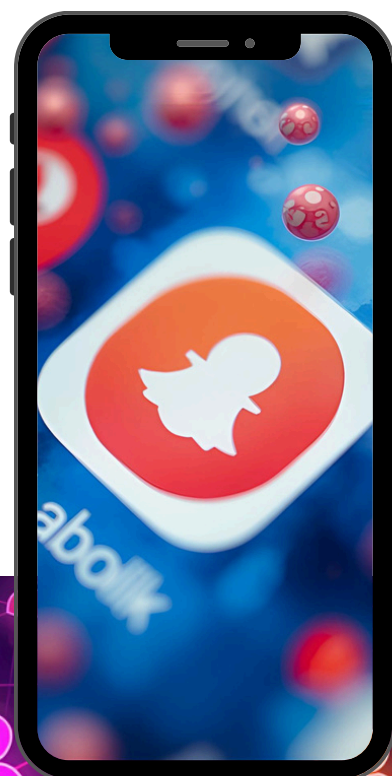
N'oubliez pas d'utiliser mon Planificateur de Création de Produit Numérique pour vous aider !

Et mon conseil le plus important ici est de **terminer votre projet**. Un travail achevé est mieux qu'un travail parfait, et vous aurez toujours la possibilité de revenir dessus pour le peaufiner et le modifier plus tard. Vos clients auront accès au lien Google Drive lorsqu'ils feront l'achat et pourront ainsi bénéficier de toutes les mises à jour ultérieures.

# 11. PROMOUVOIR TES PRODUITS

*Pour l'instant, je veux juste que vous vous concentriez sur Instagram. À moins que vous ne soyez déjà familier avec d'autres plateformes comme TikTok et Pinterest, dans ce cas vous pouvez réutiliser votre contenu pour générer du trafic vers votre Instagram.*

**Instagram est un endroit si unique et une plateforme tellement géniale non seulement pour construire une audience, mais aussi pour créer une RELATION avec votre audience.** L'algorithme est fait pour ceci. C'est définitivement ma plateforme préférée et là où je concentre mes efforts !



# 12. INSTAGRAM

Lorsque vous promouvez vos produits sur Instagram, gardez à l'esprit qu'Insta est d'abord une plateforme de RELATION avant d'être une plateforme de conversion. Cela signifie que votre audience veut avant tout mieux vous connaître. Donc, tissez votre personnalité à travers votre contenu !

Je vous suggère de privilégier les REELS (ça fait longtemps que je n'ai pas posté de photo!) et de garder votre profil axé sur votre niche. *En d'autres termes, évitez de publier des vidéos de vous et vos amis en concert sans qu'il y ait un lien avec votre offre et sans contexte explicatif.*

**Il est préférable de réserver votre vie personnelle à vos STORIES !**

Considérez vos reels Instagram comme des occasions de captiver, et vos stories Instagram comme des moments pour partager le quotidien. Cela contribuera également à établir un lien de connaissance, d'appréciation, et de confiance avec votre public.

**Visez à poster 6-8 stories par jour, en mettant l'accent sur la qualité. N'oubliez pas de mentionner votre offre au moins une fois par jour ! (oui UNE FOIS PAR JOUR, bien entendu de manière différente).**

Il est judicieux de mêler contenu professionnel et personnel dans vos reels et vos stories en racontant des anecdotes. En partageant pourquoi vous avez commencé à créer vos propres produits numériques, vous pouvez créer une connexion plus profonde avec votre public que si vous vous contentiez de lister les caractéristiques de votre produit ou les bénéfices qu'il peut apporter.





# SYSTÈME D'AUTOMATISATION POUR INSTAGRAM

**ManyChat** est le MEILLEUR SECRET qui n'en est pas vraiment un.

Presque toutes les gros comptes que vous voyez publiant un appel à l'action demandant à leur audience de commenter avec un mot-clé pour obtenir certaines informations utilisent ManyChat !

Par exemple, vous pouvez demander de commenter avec un mot-clé et un chatbot leur envoie automatiquement plus d'informations. Ceci en automatique, même **pendant que vous dormez ! C'est pourquoi cela est si utile et si important.**

Vous pouvez utiliser la version de base gratuite, mais je vous préviens, il y a BEAUCOUP plus de fonctionnalités et de flexibilité avec la version payante.

[Voici un excellent tutoriel sur comment utiliser ManyChat ! Activez les sous titres en français.](#)

## **ET MAINTENANT ?**

Maintenant, commencez à documenter votre parcours de création de votre produit. Commencez à parler DIRECTEMENT à la personne qui a le problème que votre produit résoudra !

Vous pouvez également commencer à collecter des emails via une boîte de questions dans vos stories Instagram ! De cette façon, vous aurez une liste de prospects qualifiés à qui lancer votre produit lors de son lancement.

# 13. VOTRE LISTE D'E-MAILS

## **Le courrier électronique est-il dépassé ?**

Absolument pas ! En fait, le marketing par e-mail a toujours été la méthode la plus éprouvée et la plus efficace pour convertir les ventes à long terme par rapport à toute autre méthode. Pensez-y. Si quelqu'un vous trouve sur Instagram, clique sur votre lien pour acheter, mais n'achète pas... et ensuite ? Ils disparaissent à jamais.

**C'est là qu'intervient...**

**Votre système de marketing par e-mail !**

**Considérez votre compte Instagram, le lien dans votre bio, etc., comme le marketing de première ligne et votre campagne par e-mail comme le marketing de deuxième ligne. Vous voulez couvrir les deux aspects !**

**Pour simplifier les choses, j'utilise également systeme IO pour mes campagnes par e-mail !**





# 14. TON AIMANT À PROSPECTS

Qu'est-ce qu'un aimant à prospects ?

**Un aimant à prospects est quelque chose de incroyablement simple, et pourtant, tant de personnes semblent le compliquer inutilement.**

Avez-vous déjà vu quelqu'un offrir un **guide gratuit** ou une ressource contenant des informations liées à leur niche ? Eh bien, c'est leur aimant à prospects.

C'est ainsi qu'ils construisent leur liste d'emails avec des personnes intéressées par le sujet pour lequel ils proposent une solution. Et avec l'aimant à prospects, ils peuvent leur offrir une valeur ajoutée gratuitement en échange de leur adresse email.

*Vous NE voulez PAS que votre aimant à prospects soit quelque chose de médiocre (cela ne construira pas la confiance). Vous voulez que ce soit quelque chose pour lequel ils paieraient réellement ! Quelque chose avec de véritables étapes ou conseils actionnables, ou des informations utiles.*

Cela peut être n'importe quoi, d'un ebook à un guide ou un journal ou tout ce qui se trouve entre les deux. Même juste un document Google avec des conseils est acceptable ! Assurez-vous simplement que c'est quelque chose pour lequel VOUS donneriez votre adresse mail.

# 15. QUOI ÉCRIRE DANS LES MAILS

## COPYRIGHTING

Votre campagne d'emailing est véritablement ce qui vous permettra d'automatiser vos ventes et de vous faire gagner de l'argent pendant que vous dormez.

Il vous faut maintenant rédiger quelques emails dans votre séquence pour convaincre les personnes ayant récupéré votre cadeau gratuit de se tourner vers votre produit !

**Voici une série d'emails gratuits que vous pouvez récupérer et personnaliser pour votre offre payante !**

ET P.S. ! N'oubliez pas de TOUT tester avant le lancement !

Entrez votre adresse email dans le formulaire d'opt-in pour le cadeau gratuit et assurez-vous de recevoir le premier email et que le cadeau vous est délivré sans accroc ! Testez le tout et apportez les modifications nécessaires

# 16.LANCEZ VOTRE PRODUIT

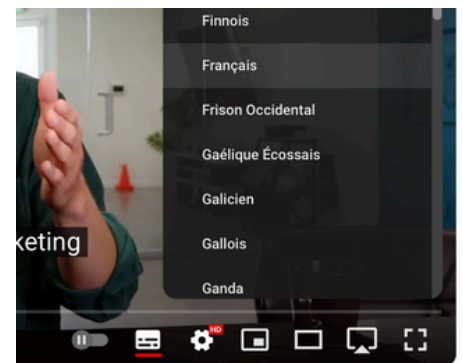
## C'EST PARTI !

Je suis vraiment ravie à l'idée que vous vous apprêtez à LANCER votre premier produit digital.. VOUS AVEZ FAIT LE TRAVAIL DIFFICILE, maintenant il est temps d'exécuter les étapes ! Et bien sûr, continuez à créer du contenu pour attirer du trafic vers votre FREEBIE et votre offre. (Mon Guide Ultime sur les Reels vous aidera avec cela ! Je vous le dis, allez le chercher si vous ne l'avez pas déjà fait !)

**Alors d'abord, assurez-vous d'avoir votre lien StanStore dans votre bio sur Instagram ! Partagez dans vos stories et PARTAGEZ VOTRE EXCITATION ! L'énergie est tellement contagieuse !** Je jure que, durant mon premier mois de vente de mon produit digital, tant de personnes qui ont acheté chez moi m'ont dit que c'était mon ÉNERGIE et mon EXCITATION qui les avaient d'abord vendus ! **NE SOUS-ESTIMEZ PAS VOTRE ÉNERGIE !**

Aussi, il est normal d'être nerveux et incertain. Mais je recommande de revoir votre état d'esprit. (Nous parlerons de cela dans un instant !) C'est quelque chose d'EXCITANT que vous faites pour vous et votre famille. **Cela a le potentiel de CHANGER votre vie pour toujours et d'aider tant de personnes à résoudre un problème !**

**Voici une vidéo incroyable sur le marketing\_ auprès de vos abonnés. Activez les sous titres en français et regardez-la !**



S NEEDED)

# COMMENCEZ À PARTAGER VOTRE HISTOIRE !

C'est tellement vital ! Commencez dès maintenant à créer du contenu et à partager votre histoire ! Parlez de pourquoi vous avez créé votre produit, comment cette méthode de résolution du problème a fonctionné pour vous, donnez-leur la vision.

Il faut plus de 100 points de contact pour que quelqu'un commence à se familiariser avec vous, et environ 7-8 points de contact pour qu'une personne déjà familiarisée avec vous souhaite acheter votre produit. La bonne nouvelle, c'est que chaque story, commentaire, REELS, etc., avec lesquels ils interagissent compte comme un point de contact ! Donc, si vous publiez 2 REEL par jour, 6 stories par jour, et interagissez avec les commentaires, cela peut arriver rapidement. **Laissez l'effet cumulé jouer en votre faveur.**

Alors, gardez à l'esprit que même si vous ne vendez RIEN le premier jour, cela ne signifie rien. Au lieu de cela, suivez vos analyses ! Votre portée ou engagement sur Instagram augmente-t-il ? Suivez CES choses et je vous promets que vous resterez motivé.

Prenez également note de quel type de contenu fonctionne bien, et répétez cela de DIFFÉRENTES manières. (S'il vous plaît, ne copiez jamais, je vous en supplie)

Et n'oubliez pas de demander des témoignages à vos acheteurs ! Vous pouvez le faire en leur envoyant un email et en demandant, ou si vous connaissez des personnes spécifiques qui ont utilisé votre produit et qui ont partagé sur leurs résultats, utilisez ces captures d'écran comme témoignages !



# 17. GOAL SETTING & MINDSET



## **L'importance de l'état d'esprit ?**

Il peut littéralement faire votre succès ou votre perte. Je crois fermement que ce que vous émettez est ce que vous recevez en retour. Et si vous avez un mauvais état d'esprit, vos actions seront en conséquence, et c'est ce que vous diffuserez dans le monde ! CHANGEZ-LE ! Je vous assure, le meilleur investissement que vous ferez jamais est dans votre ESPRIT.

## **Le secret pour changer votre mindset (activez les sous titres en français)**

### **SE FIXER DES OBJECTIFS**

Fixer des objectifs est VITAL. Je sais que vous avez probablement envie de sauter cette étape, mais **ne le faites pas**.

**Pensez à votre objectif de revenu mensuel, et divisez par 30. Divisez par le prix de votre produit. C'est le nombre d'unités que vous devez vendre.**

Agissez en conséquence. Devez-vous publier PLUS pour atteindre plus de gens ? Faites-le ! Devez-vous être plus présent dans vos stories ? Faites-le ! Devez-vous envoyer des emails incitatifs une fois par semaine ? Faites-le ! Quoi qu'il en coûte. Je dis toujours VISEZ HAUT avec vos objectifs plutôt que bas. Ne visez pas le réaliste. **Soyez FOLLEMENT IRRÉALISTE. C'est là que la magie opère.**

**Regardez cette vidéo sur “ le secret” pour changer votre état d'esprit et votre vie.**



*Bienvenue ici !*

**Moi c'est  
Bertrand**

[www.digital-daron.com](http://www.digital-daron.com)



@BERT\_LE\_GRAND\_REVEIL

**À TOI DE JOUER MAINTENANT**

# MERCI POUR TA LECTURE

Ce livre fait partie de l'écosystème Code Liberté.

En l'achetant, tu n'as pas seulement investi dans un ebook : tu as contribué à un mouvement qui aide chaque jour des créateurs, coachs et entrepreneurs à reprendre le contrôle de leur vision et de leurs revenus.

Garde ce guide précieusement, applique-le pas à pas.

Et surtout, rappelle-toi :

***chaque action que tu mets en place aujourd'hui rapproche ta liberté de demain.***

À toi de jouer maintenant.

bertrand digital-daron

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



The graphic card features a central photograph of Bertrand, a man with a beard and a blue cap, sitting on a wooden dock in a wooded area. To the right of the photo, the text 'Bienvenue ici !' is written in a cursive font. Below this, a yellow banner contains the text 'Moi c'est Bertrand' in bold black letters. Underneath the banner, the website 'www.digital-daron.com' is displayed in a yellow box. In the bottom right corner, there is a QR code and the Instagram handle '@BERT\_LE\_GRAND\_REVEIL'.