

NOM COMPLET :

MAIL :

I AM FACELESS

JOUR 2 · WORKBOOK

Heyyy

Hello ma belle !

C'est le deuxième jour de notre Challenge et je suis ravie que tu le suives minutieusement.

Maintenant que tu sais ce qu'est le Faceless Digital Marketing, je pense que c'est le moment de trouver le produit qui va te démarquer des autres mais aussi te permettre de gagner beaucoup d'argent 💰

BLOOMING TIME – Le moment de faire éclore ton potentiel et d'oser être la femme libre dont tu as toujours rêvé.

Et pour parfaire ton Challenge, remplis et réponds aux questions de ce Workbook qui va t'aider à identifier le produit bankable que tu vas vendre.

Si tu as bien suivi la conférence, ça ira très vite



Emilia Mambizza

1

Blooming

COMMENT TU DÉFINIRAIS TON BLOOMING* ACTUEL ?
*ÉTAT DE BIEN-ÊTRE

Y A T-IL EU DES ÉVÈNEMENTS MARQUANTS QUI ONT CRÉÉ LE DÉCLIC ?

2

Ton Type

QU'EST-CE QUI TE BLOQUE POUR CRÉER TON PRODUIT DIGITAL ? – PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES

Tu as besoin d'argent

Tu as peur d'échouer

Tu as la flemme d'avoir trop de travail

Tu ne penses pas avoir les compétences requises

Tu as peur des critiques

Tu ne maîtrises pas les réseaux sociaux

Tu n'as pas le temps

Tu n'as pas d'idée de produit

Tu n'y as jamais vraiment pensé

3

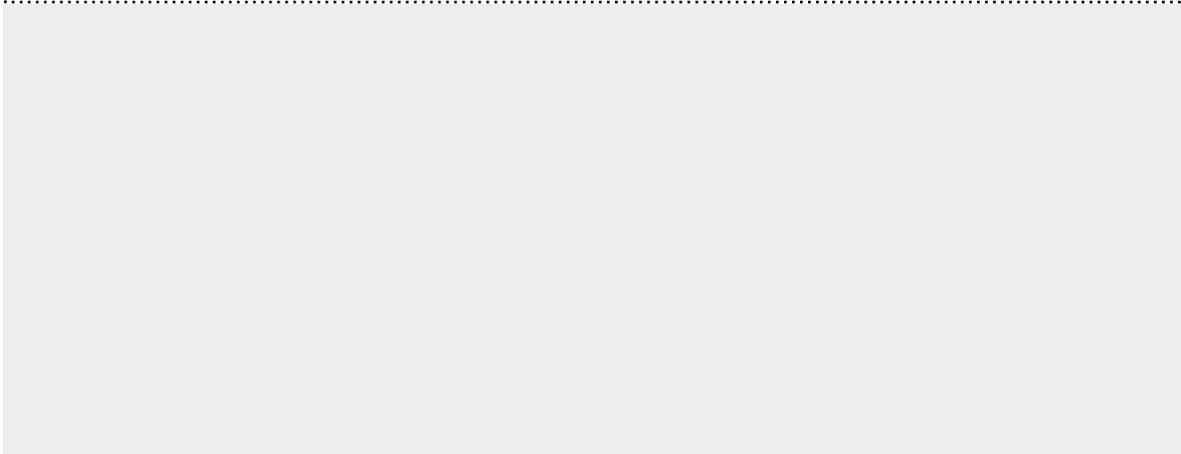
Ta Compétence

QU'EST-CE QUI TE PASSIONNE ?

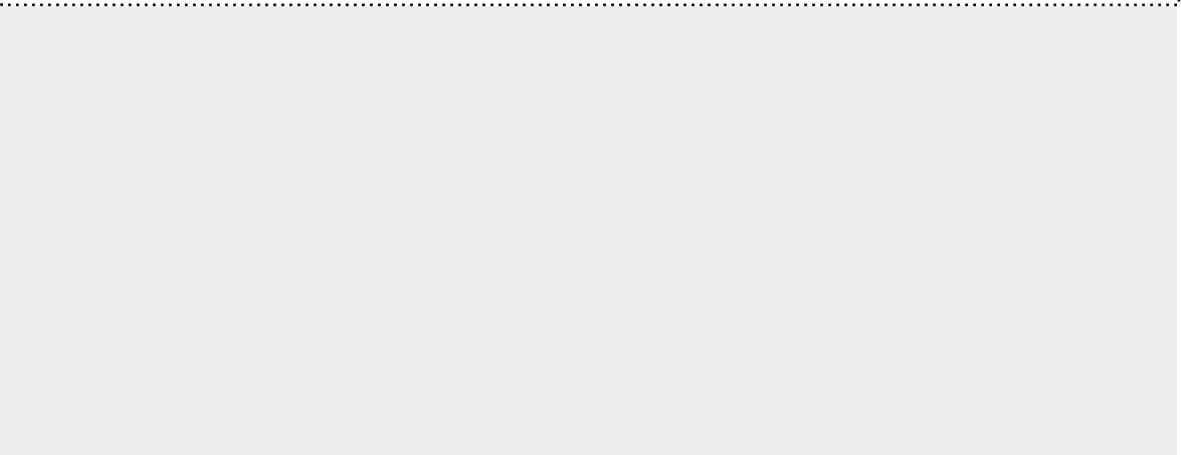
QU'EST-CE QUE TU FAIS, DE MANIÈRE NATURELLE ET QUE TU PEUX FAIRE DES HEURES, SANS TE PLAINDRE, TELLEMENT C'EST UN PLAISIR ?

Pour trouver ta compétence phare - réponds à ces deux questions :

QUELLES SONT TES SOFT SKILLS ?



QUELLES SONT TES HARD SKILLS ?



3

TA COMPÉTENCE

Ta compétence



Parmi toutes ces compétences, il y en a une qui te correspond parfaitement, d'ailleurs même ton entourage te complimente.

Exemple : Je suis organisée et j'ai le sens relationnel, ce sont des avantages qui me permettent d'exceller dans l'organisation événementielle.

.....

.....

.....

.....

.....

3

TA COMPÉTENCE

DANS QUEL DOMAINE D'ACTIVITÉ VEUX-TU TE LANCER ?

MODE/BEAUTÉ

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL
SOCIAL

ARGENT

BUSINESS

SANTÉ & FORME

RELATIONS

4

Le Produit

À QUEL BESOIN VEUX TU REPONDRE ?

CANVA → Répond aux besoins des amateurs et professionnels qui veulent créer des documents visuels.

Et toi ?

Identifier 3 besoins que tu as pu observer autour de toi :

4

LE PRODUIT

PARMI CES PRODUITS, LESQUELS TE CONVIENNENT LE MIEUX ?
CHOISIS 2 PRODUITS MAXIMUM

E-BOOKS

TEMPLATES

FORMATION

DIGITAL PLANNER

WORKBOOK

FAIRE-PART



L. Pessy
L. Pessy

4

Le besoin

ON PEUT DÉFINIR UNE IDÉE DE BUSINESS EN S'ASSURANT D'APPORTER UNE SOLUTION À UN BESOIN QUE RESSENT LE CLIENT.

Exemple

NATURE DU
BESOIN

J'AI VÉCU AVEC UNE MÈRE TOXIQUE QUI CRITIQUAIT SOUVENT MON PHYSIQUE, CE QUI A ÉTÉ **DOULOUREUX**

CARACTERISTIQUES

J'AI BESOIN D'ÊTRE MOTIVÉ PAR UN **COACHING** POUR REPRENDRE CONFIANCE EN MOI

MARCHÉ

LE MÉTIER DE COACH EST DE PLUS EN PLUS POPULAIRE. LA CERTIFICATION EST ACCESSIBLE.

PLUS-VALUE

JE VAIS ME DÉMARQUER EN DEVENANT **UNE COACH DÉDIÉE AUX PERSONNES AYANT VÉCU DES TRAUMATISMES LIÉES AUX 5 BLESSURES DE L'ÂME.**

PREUVE

J'AI MENÉ UNE ENQUÊTE VIA UN QUESTIONNAIRE OÙ J'AI PU OBTENIR 500 RÉPONSES SUR L'IMPACT DES DOULEURS ÉTANT ENFANTS ET LE PROCESSUS DE GUÉRISON.

POUVOIR D'ACHAT

D'APRÈS MON ENQUÊTE ET LE MARCHÉ, JE PEUX PROPOSER DES OFFRES ENTRE 17€ ET 300€ SELON LE FORMAT, LA THÉMATIQUE.

4

LE BESOIN

NATURE DU BESOIN

CARACTERISTIQUES

MARCHÉ

PLUS-VALUE

PREUVE

POUVOIR D'ACHAT

UN CHALLENGE SPONSORISE PAR LE PROGRAMME

Business Star



LE PROGRAMME
POUR LANCER &
VENDRE SON
PRODUIT DIGITAL
SANS SE MONTRER EN
6 SEMAINES



EMBARQUER