

TUNISKILL AI

PLATEFORME DE FORMATION DIGITALE

AI & Digital Business Starter

Semaine 2 — Créer une présence digitale professionnelle

Leçon 5

Préparer votre première offre digitale

Transformer vos compétences, idées et messages en une proposition claire et utile.

Introduction

Une présence digitale professionnelle ne sert pas uniquement à être vu ; elle doit mener à une action. C'est là qu'intervient votre **offre digitale**. Que vous cherchiez des clients, un emploi ou à tester une idée, les gens doivent comprendre ce que vous pouvez faire pour eux.

Pourquoi commencer simple ?

Votre première offre n'a pas besoin d'être parfaite ni complexe. Une offre simple vous permet de tester votre idée, d'attirer l'intérêt, de recueillir des retours (feedback) et d'apprendre beaucoup plus vite que si vous passiez des mois à préparer le "produit parfait".

Qu'est-ce qu'une offre digitale ?

Une offre digitale est une proposition claire qui explique exactement ce que vous pouvez fournir à une audience spécifique pour résoudre son problème ou l'aider à atteindre son objectif.

Voici quelques exemples d'offres :

- Un service (ex: création de logo)
- Une consultation / audit
- Une mini-formation vidéo
- Un produit digital (ex: template Notion)
- Un guide PDF téléchargeable
- Un service de création de site web
- Une session de coaching
- Une proposition pro basée sur un portfolio

Pourquoi créer une première offre est essentiel



1. Elle rend votre valeur claire

Au lieu de dire "Je suis graphiste", vous dites "Je crée 3 posts Instagram pour votre lancement". C'est beaucoup plus concret.



2. Elle aide les gens à comprendre comment vous pouvez les aider

Une offre claire élimine la confusion. Votre audience sait exactement ce qu'elle va obtenir.



3. Elle vous donne quelque chose à promouvoir

Vous avez enfin un sujet précis pour vos posts LinkedIn, Instagram ou vos emails.



4. Elle permet de tester la demande

Avant d'investir du temps et de l'argent, vous pouvez vérifier si les gens sont réellement intéressés par votre solution.



5. Elle vous aide à vous améliorer grâce aux retours réels

Les retours de vos premiers clients ou utilisateurs sont la meilleure source d'apprentissage pour affiner votre offre.

Les 5 éléments d'une offre digitale simple

Pour structurer votre offre, assurez-vous d'inclure ces 5 éléments :

1 **Audience** : Pour qui est cette offre ? (Soyez précis)

2 **Problème** : Quel problème spécifique résout-elle ?

3 **Solution** : Que fournissez-vous exactement ?

4 **Résultat** : Quel bénéfice ou transformation la personne peut-elle attendre ?

5 **Format** : Comment l'offre est-elle livrée ? (PDF, vidéo, appel, service, audit...)

La formule d'une offre simple

Voici une formule puissante pour résumer votre offre en une phrase :

J'aide [audience cible] à résoudre [problème] grâce à [solution] afin de [résultat].

 **Exemples d'application :**

Exemple 1 : Freelance Digital

"J'aide les petits commerces à améliorer leur visibilité locale grâce à une page Facebook professionnelle afin d'attirer plus de clients."

Exemple 2 : Coach / Mentor

"J'aide les étudiants à créer un profil LinkedIn clair grâce à une session d'accompagnement afin d'augmenter leurs chances de trouver un stage."

Exemple 3 : Créateur de contenu

"J'aide les entrepreneurs débutants à structurer leur idée grâce à un mini-guide PDF afin de lancer leur projet avec plus de confiance."

Exemple 4 : Agence / Prestataire

"J'aide les petites marques à créer des posts Instagram simples et cohérents afin de communiquer de manière plus professionnelle."

Types d'offres idéales pour débiter

Type d'offre	Description	Exemple	Le meilleur pour...
Mini-service	Un petit service livré rapidement.	Créer une bio Instagram simple ou une page Facebook.	Freelances et débutants.
Consultation	Une courte session de conseil.	Audit de 30 min d'une présence digitale.	Étudiants, consultants et freelances.
Guide digital	Un PDF ou une checklist.	Checklist pour améliorer un profil professionnel.	Éducateurs et créateurs de contenu.
Mini-formation	Une courte vidéo ou session live.	Comment créer son premier profil LinkedIn.	Coachs et formateurs.

Offre Portfolio	Une proposition pro basée sur des compétences.	Créer 3 exemples de designs ou de posts.	Étudiants et chercheurs d'emploi.
------------------------	--	--	-----------------------------------

Offre floue vs Offre claire

Offre floue (Trop vague)	Offre claire (Concrète et rassurante)
"Je peux vous aider avec le digital."	"Je vous aide à créer une page Facebook professionnelle pour votre commerce en 48 heures."
"Je fais des réseaux sociaux."	"Je crée 5 posts Instagram simples pour présenter vos produits."
"Je crée du contenu."	"Je prépare une bio LinkedIn professionnelle pour étudiants et jeunes diplômés."
"Je donne des conseils."	"Je réalise un mini-audit de votre présence digitale avec 5 recommandations concrètes."

Comment commencer petit (et bien)

Ne créez pas un business complexe dès le début. La clé est de tester rapidement.

- Commencez avec **une seule petite offre**.
- Rendez-la **facile à comprendre** pour votre cible.
- Rendez-la **facile à livrer** pour vous.
- Testez-la avec une **petite audience** (même vos amis ou votre réseau proche).
- Récoltez des **retours** honnêtes.
- Améliorez-la **étape par étape**.

La règle d'or pour démarrer :

Commencez avec la version la plus simple : **Une audience + Un problème + Une solution + Un résultat clair.**

Comment l'IA peut vous aider

ChatGPT est le partenaire idéal pour structurer votre offre :

- **Trouver des idées** d'offres basées sur vos compétences.
- **Créer une description** simple et accrocheuse.
- **Améliorer le titre** de votre offre pour qu'il soit plus percutant.
- **Créer un message de vente** court et naturel.
- **Préparer la structure** d'une landing page (page de vente).
- **Créer le contenu** d'une checklist ou d'un guide.
- **Générer des posts** réseaux sociaux pour promouvoir l'offre.

Exemples de Prompts à tester :

Prompt 1 : "Voici mes compétences : [liste]. Aide-moi à trouver 5 idées d'offres digitales simples pour débiter."

Prompt 2 : "Transforme cette idée en une offre claire avec audience, problème, solution et résultat."

Prompt 3 : "Écris une description courte et professionnelle pour mon offre."

Prompt 4 : "Crée un post LinkedIn ou Facebook pour présenter cette offre."

Prompt 5 : "Propose une structure simple de landing page pour cette offre."

Mini Exercice : Créer votre première offre

1 Votre compétence principale

Notez votre compétence, expérience ou idée principale.

2 Votre audience cible

Reprenez l'audience définie dans la Leçon 2.

3 Leur problème

Notez un problème spécifique que cette audience rencontre.

4 Votre solution simple

Quelle solution facile à livrer pouvez-vous proposer ?

5 Le résultat attendu

Quel est le bénéfice final pour votre client/audience ?

6 Appliquez la formule

J'aide [audience] à résoudre [problème] grâce à [solution] afin de [résultat].

7 Amélioration avec l'IA

Demandez à ChatGPT d'améliorer la clarté de votre offre.

8 Le package final

Créez : Un titre court + Une description de 3 lignes + Un appel à l'action simple (ex: "Contactez-moi").

Questions de réflexion

- Mon offre est-elle facile à comprendre en une phrase ?
- Résout-elle un vrai problème pour mon audience ?
- Est-elle réaliste à livrer pour moi avec mes compétences actuelles ?
- Puis-je expliquer le bénéfice clairement ?
- Quelle est la version la plus simple que je peux tester dès aujourd'hui ?
- À qui puis-je la montrer pour avoir des retours honnêtes ?

Checklist de validation

- Je sais exactement à qui s'adresse mon offre.
- Je sais quel problème elle résout.
- Je sais quelle solution je fournis concrètement.
- Je peux expliquer le résultat attendu.
- Mon offre est simple et réaliste à réaliser.
- J'ai rédigé un titre court et accrocheur.
- J'ai rédigé une description claire de 3 lignes maximum.
- J'ai défini un appel à l'action simple (Call to Action).



Je sais comment tester mon offre avec une petite audience.

Résumé de la Leçon

- ✓ Une présence digitale devient vraiment puissante lorsqu'elle mène à **une offre claire**.
- ✓ Une première offre doit être **simple, utile et facile à expliquer**.
- ✓ La meilleure offre connecte logiquement **audience, problème, solution et résultat**.
- ✓ L'IA peut vous aider à **structurer et améliorer** votre proposition de valeur.
- ✓ **Tester et récolter des retours** est bien plus important que de chercher la perfection.

Votre première offre digitale n'a pas besoin d'être parfaite. Elle doit être claire, utile et suffisamment simple pour être testée. Chaque grande opportunité commence souvent par une petite proposition bien formulée.

Lancez-vous !