



CREATOR  
ACADEMY



PROGRAMME DE FORMATION

# Business & Monétisation de projets digitaux

Créer, structurer et rentabiliser des projets  
digitaux grâce au contenu

## Public visé

Dirigeants d'entreprise, Indépendants entrepreneurs, Salariés en charge de la communication, du marketing ou du développement commercial, Porteurs de projets digitaux internes à l'entreprise

## Pré-requis

Aucun prérequis technique.  
Une activité professionnelle ou un projet digital en lien avec l'entreprise est recommandé.



Niveau  
Débutant à  
Confirmé



Présentiel



Durée  
5H00

## Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les modèles de monétisation adaptés à son activité
- Comprendre les mécanismes de création de valeur d'un projet digital
- Utiliser le contenu digital comme levier de développement commercial
- Structurer une offre claire, cohérente et rentable
- Mettre en place une stratégie de monétisation simple et mesurable
- Élaborer un plan d'action opérationnel applicable en entreprise

### Module 1 – Comprendre la monétisation des projets digitaux (1h)

- Définition d'un projet digital rentable
- Différence entre visibilité et rentabilité
- Panorama des modèles de monétisation :
  - Vente de services
  - Produits digitaux
  - Sponsoring et partenariats
  - Affiliation
  - Génération de leads
  - Études de cas d'entreprises ayant monétisé leur contenu

**Objectif pédagogique : comprendre les leviers réels de création de chiffre d'affaires**

### Module 2 – Choisir un modèle économique adapté à son activité (1h)

- Entreprise de services
- Centre de formation
- Marque
- Indépendant
- Rôle du contenu dans la prospection et la conversion
- Erreurs fréquentes des entreprises sur les réseaux sociaux

**Atelier : identification du modèle de monétisation prioritaire**

### Module 3 – Structurer une offre claire et vendable (1h15)

- Identification d'une offre à forte valeur ajoutée
- Clarification de la promesse client
- Positionnement prix et valeur perçue
- Simplicité et lisibilité de l'offre
- Alignement entre contenu, offre et cible

**Atelier pratique : construction d'une offre business structurée**

## Module 4 – Générer des opportunités commerciales via le contenu (1h)

- Attirer des prospects qualifiés
- Utilisation des réseaux sociaux (Instagram, YouTube, TikTok) en contexte B2B
- Génération de leads sans dépendance à la publicité
- Messages, appels à l'action et tunnels simples
- Bases de l'automatisation commerciale

### Études de cas + modèles directement applicables

## Module 5 – Plan d'action business et structuration long terme (45 min)

- Organisation du temps entre contenu et activité commerciale
- Indicateurs clés de performance
- Sécurisation et diversification des revenus
- Construction d'un plan d'action 30 / 60 / 90 jours
- Session questions / réponses personnalisée

### Livrable : plan d'action opérationnel individualisé

#### Modalités d'évaluation

- Évaluation des acquis en fin de formation
- Validation du plan d'action final
- Auto-évaluation des compétences acquises

#### Moyens pédagogiques

- Support de formation
- Exemples concrets et modèles applicables
- Accès aux ressources pédagogiques



### Tarif

**250 € HT / participant**



**CREATOR  
ACADEMY**