



NEXILY FORMATION · LE SAVOIR · GUIDE 4

Au-delà du *PDF*

Du simple document à l'accompagnement premium. La méthode pour choisir le bon format de savoir, le construire et le vendre — selon ce que ton client doit vraiment apprendre.

Le parcours

Treize modules dans l'ordre exact où tu en as besoin. On monte l'échelle des formats du savoir, du PDF à l'accompagnement, et on apprend à choisir le bon selon ce que le client doit apprendre. Chaque module se termine par un passage à l'action.

00	Comment suivre cette formation	4
01	L'échelle des formats du savoir	6
02	Choisir le format selon l'apprentissage visé	10
03	Prix, temps et effort : le vrai arbitrage	14
04	Le PDF et l'écrit : bien exploités	17
05	La formation vidéo à la demande	20
06	Concevoir un parcours qui va au bout	24
07	Le live et le workshop	27
08	La cohorte : apprendre en groupe	30
09	La communauté qui dure	33
10	Coaching et accompagnement premium	36
11	La bibliothèque de templates	40

<i>12</i>	Les 10 erreurs qui plombent un format	44
<i>13</i>	Assembler ton échelle de valeur	47
	La fin de la formation	51
	Pour aller plus vite	52
	Fiche mémo	53
	À propos de Nexily	55

À NOTER

Cette formation suppose que tu as déjà une expertise ou un premier produit de savoir. Elle t'aide à choisir et à construire le bon format — pas à trouver quoi enseigner. Si ton sujet ou ton audience ne sont pas encore clairs, commence par les volumes précédents du parcours.

Comment suivre cette formation

Lis ces deux pages avant tout le reste. Elles déterminent si tu vas choisir le bon format pour ton savoir, ou empiler des idées de produits que tu ne lanceras jamais.

Un parcours de décision, puis d'exécution

Cette formation a deux moitiés. La première te fait *choisir* le bon format pour ton savoir : c'est une décision, et la plupart des créateurs la prennent au hasard ou par imitation. La seconde te fait *construire* le format choisi correctement. Chaque module se termine par un passage à l'action qui te rapproche d'un produit de savoir réel, pas d'une simple idée.

Si tu lis les treize modules sans rien décider ni construire, tu auras une belle carte des possibilités et toujours aucun produit. Le piège de ce sujet est particulier : la variété des formats donne envie de tous les essayer. Or la richesse n'est pas de proposer dix formats, c'est de choisir le bon pour ce que ton client doit apprendre.

La règle du module unique

Fais un module, puis son exercice, puis seulement le module suivant. L'ordre suit l'échelle des formats, du plus autonome au plus accompagné. Tu ne peux pas concevoir une cohorte (module 8) avant d'avoir compris quel apprentissage exige quel format (module 2), ni construire un accompagnement premium (module 10) avant d'avoir posé ton échelle de valeur.

LE RYTHME CONSEILLÉ

Un module tous les deux jours te donne une décision claire et ton premier format construit en un mois. Un module par semaine, en trois mois. Les deux marchent. Ce qui ne marche pas, c'est de tout lire d'un coup en te promettant de « choisir plus tard ».

Le seul indicateur qui compte

Pas le nombre de formats que tu pourrais lancer, pas le prix que tu pourrais afficher. Le seul chiffre qui compte pendant ce parcours est le nombre de personnes qui **terminent** ce que tu proposes et obtiennent le résultat promis. Un format qu'on achète mais qu'on abandonne ne construit ni réputation ni revenus récurrents. Un format qu'on finit, dont on parle, qui transforme, fait vivre une activité pendant des années.

À la fin, tu n'auras pas des notes : tu auras choisi ton format, cadré ton premier produit, et posé une échelle de valeur cohérente allant du gratuit au premium.

Le journal de format

Ouvre dès maintenant un document « Journal de format ». Note trois choses au fil des modules : le résultat précis que ton client doit atteindre, les formats que tu envisages, et surtout ce que t'apprend chaque test — un sondage, une prévente, une première session. La bonne décision de format vient rarement de la théorie ; elle vient de ce que tu observes quand de vraies personnes essaient d'apprendre avec toi.

Comment lire les encadrés

ENCADRÉ	CE QU'IL CONTIENT
À retenir	L'idée principale de la section, à garder même si tu oublies le reste.
Exemple	Un cas concret pour voir la méthode appliquée à un vrai format.
Piège	L'erreur que commettent la plupart des créateurs à cette étape précise.
Passage à l'action	Ce que tu décides ou construis avant de passer au module suivant. Non négociable.

PASSAGE À L'ACTION — MODULE 00

Ouvre ton « Journal de format » et note le résultat précis que ton client doit atteindre grâce à ton savoir.

Note les formats sous lesquels tu as déjà, ou envisages, de diffuser ce savoir.

Choisis ton rythme : un module tous les combien de jours ?

Écris pourquoi tu veux aller « au-delà du PDF ». Tu reliras cette phrase au module 12.

01

PARTIE 1 — LA LOGIQUE DES FORMATS

L'échelle des formats du savoir

Le PDF n'est qu'un premier barreau. Au-dessus, une échelle entière de formats, chacun plus impliquant, plus transformateur et plus cher. Voici la carte complète.

À LA FIN DE CE MODULE, TU SAIS

- Les sept grands formats du savoir, du plus autonome au plus accompagné
- Ce que chaque barreau ajoute en transformation et en prix
- Pourquoi monter l'échelle n'est pas toujours la bonne décision
- Situer ton offre actuelle sur cette échelle

Le PDF est un point de départ, pas un plafond

Un document, c'est le format le plus simple pour transmettre du savoir : peu cher à produire, facile à distribuer, mais aussi le plus facile à ignorer une fois acheté. Au-dessus commence une échelle où chaque barreau accompagne davantage l'apprenant.

Plus tu montes cette échelle, plus tu ajoutes trois choses en même temps : de la transformation réelle pour le client, du prix que tu peux justifier, et de l'implication que ça te demande. Le PDF laisse l'apprenant seul face au savoir ; l'accompagnement le prend par la main jusqu'au résultat. Entre les deux, chaque format existe pour une raison précise.

Les sept barreaux

Voici l'échelle complète, du bas vers le haut. Aucun n'est « meilleur » dans l'absolu : chacun répond à un besoin d'apprentissage différent, que tu apprendras à diagnostiquer au module 2.

Le PDF / l'écrit

01

Le savoir sous forme lisible. Autonomie totale, prix bas, transformation faible si l'apprenant ne fait rien.

La formation vidéo

02

Le savoir montré et expliqué. Plus engageant que l'écrit, toujours en autonomie, à son rythme.

Le live / workshop

03

Une session en direct. On ajoute la présence, les questions en temps réel, l'énergie du moment.

La cohorte