

Comment Gagner De L'Argent Sur Le Web

Guide De L'Entrepreneute

Un mot de l'auteur

Cher ami intéressé par les revenus en ligne, le business ou l'e-business, j'ai écrit cet ebook spécialement pour vous.

Fort est l'engouement aujourd'hui pour le web lucratif. Mais la vérité est aussi que la majorité des entrepreneurs (ceux qui font de l'entrepreneuriat sur Internet) sont victimes de désillusion et de déception après leurs « aventures » Internet.

Non, faire sérieusement de l'argent sur Internet n'est pas une utopie, et plusieurs personnes qui ont réussi sont là pour le prouver. Internet n'est rien d'autre qu'un média pour communiquer, ce n'est pas un monde extraterrestre inconnu où tout est à découvrir.

Ce petit ebook n'a pas la prétention de vous montrer et de vous expliquer toutes les facettes du web lucratif (sinon il prendrait quelques milliers de pages !). Cet ebook se veut juste comme un moyen de vous « mettre le pied à l'étrier » et de vous orienter vers la bonne direction.

Bonne lecture !

L'auteur : Nary Andriatsolondriaka

www.business-opportunite.org

Investissez si vous voulez réussir

Il y a un vieux dicton qui dit « ne réinventez pas la roue ». En termes de web-business, cela veut dire : ne faites plus les recherches que d'autres ont déjà fait.

Un célèbre webmarketeur canadien, après un échec cuisant sur Internet, a dépensé 10 années de sa vie pour apprendre toutes les ficelles de la vente sur Internet. En ces temps-là, personne ne pouvait lui enseigner explicitement cette « discipline », ce n'est qu'à force de recherches, de travail qu'il est aujourd'hui parvenu à devenir l'un des millionnaires du web.

Beaucoup de personnes qui débutent actuellement dans le web lucratif passent leurs temps à tester et à expérimenter des « trucs », à bâtir des projets – alors qu'en premier lieu ils **DEVRAIENT CHERCHER LES PERSONNES QUI ONT REUSSI ET APPRENDRE D'EUX.**

Heureusement, ces personnes (que d'autres qualifient de « gourous » ou de « maîtres ») existent actuellement sur le web et sont même prêts à vous donner leurs enseignements.

Je pense que vous n'avez pas des années à dépenser pour « réinventer la roue ». Vous devez trouver ce que d'autres ont fait et ce qui les a conduit vers la réussite. Vous devez prendre ce raccourci – surtout si vous n'êtes plus très jeune.

N'hésitez pas à investir dans des enseignements et des formations qui vous feront **GAGNER DU TEMPS** – et de l'argent. Si un webmarketeur qui a réussi vous propose son cours de vente sur Internet pour 90 euros, est-ce que cela ne vaut pas la peine de payer au lieu de passer des années de votre existence à apprendre tout seul ?

Un célèbre marketeur américain dont la société basée sur le web fait déjà un chiffre d'affaire de plusieurs millions de dollars par an – investit encore plus de 500 000 dollars chaque année dans des séminaires et des formations où il augmente encore son savoir. Un exemple à méditer !

La règle d'or de ceux qui réussissent

Observez bien ce que font les meilleurs hommes d'affaire : à chaque fois qu'ils gagnent de l'argent, ils investissent une partie de leurs bénéfices dans d'autres activités – comme le lancement d'un nouveau produit, la création ou l'acquisition d'une nouvelle compagnie, etc.

Ceux qui ne font que rester toujours dans le même créneau finissent toujours 99 fois sur 100 en faillite – comme ceux qui refusent d'étendre leurs activités.

Vous aussi, vous ne devez jamais dormir sur vos lauriers futurs et toujours vous lancer dans une nouvelle aventure après chaque fructueuse opération.

En faisant cela :

- Vous élargissez votre champ d'action – vous gagnez des bénéfices provenant d'autres secteurs en plus de ceux que vous exploitez déjà.
- Vous réduisez les risques de perte : si une activité est en perte de vitesse, d'autres l'amortiront à tel point que la chute sera moins douloureuse (pour vous).

Vous vous demandez peut-être : « est-ce que cela ne sera donc jamais fini ? quand pourrai-je alors profiter de mon argent ? ». Excellente question ... mais vous pouvez toujours partir pour de longues vacances en déléguant la direction de votre business – et même que sur Internet, les choses peuvent marcher toutes seules !

Un business ou un web-business ne peut rester dans un état stationnaire sans être voué à l'échec. Un business se doit d'être dynamique, et sans cette dynamisme, il ne fera que puiser dans ses réserves sans en acquérir d'autres.

Quels sont les moyens pour se faire de l'argent en ligne ?

- 1) Faire un site ou un blog avec du contenu à consultation gratuite et se rémunérer par de la publicité et/ou par l'affiliation – éventuellement aussi proposer un service gratuit (e-mail, tchat, forum, cartes de vœux, etc) et se rémunérer par les mêmes moyens.

Avantages :

- Pas de gestion de boutique (commandes, paiements, livraison), donc technicité plus accessible même pour les non-webmestres.
- Avec les pubs rémunérés au clic comme Google AdSense, il est aujourd'hui devenu plus facile de générer des revenus publicitaires (il est plus facile d'obtenir un clic qu'un achat ou une action précise du visiteur).
- Les sites de contenu sont plus faciles à référencer auprès des moteurs de recherche (Google, Yahoo et MSN). Il est aussi plus facile de négocier des liens de retour (backlinks) avec (les backlinks sont des liens présents sur d'autres sites qui pointent vers votre site).

Inconvénients :

- Revenus faibles sans un gros trafic (donc, un gros travail de référencement et/ou de promotion publicitaire).
- Obligation de faire un travail permanent de gestion et de mise à jour du site (ajout régulier de news, de nouveaux textes, de nouveaux images, de nouveaux services, etc).

2) Proposer un ou plusieurs services ou produits payants :
hébergement de sites web, vente de noms de domaine,
boutique en ligne, etc.

Avantages :

- Vous n'êtes pas obligé de faire des mises à jour régulières et vous pouvez vous concentrer davantage sur la promotion – ou sur le « montage » d'autres business.
- Les revenus peuvent être satisfaisants sans un énorme trafic.
- Vous fixez vous-même vos prix et vos marges bénéficiaires.

Inconvénients :

- La mise en place du système est plus difficile et peut nécessiter des compétences techniques avancées (gestion des commandes, des paiements, des livraisons, etc).
- Une boutique en ligne est difficilement référencable par les moteurs de recherche par rapport aux sites de contenu.
- Vous devez étudier certaines sciences comme le marketing, le copywriting, les techniques de vente, etc. Vous devez faire des études de marché, des tests, etc. Mais toutefois, ce travail n'est fait qu'une seule fois.

Comment réussir un blog ?

- Choisissez un blog dont la structure est « facile » à référencer comme WordPress.
- Achetez un nom de domaine bien « parlant » que vous allez mettre dessus (par exemple : si votre blog traite du thème concernant les chiens, votre nom de domaine pourrait être « les-chiens.com » ou quelque chose comme ça). Les noms de domaine et un hébergement web ne coûtent plus chers actuellement.
- Alimentez régulièrement votre blog en textes (ce sont les textes que les moteurs de recherche aiment). Toutefois, il faut que cela soit aussi intéressant à lire pour les visiteurs.

Mettez aussi des images, les images rendent le blog attrayant pour les visiteurs même si cela a une moindre incidence auprès des moteurs de recherche.

- Incitez vos lecteurs à donner leurs avis. Facilitez le contact avec vous (mettez votre adresse e-mail, Skype ou MSN bien visible sur le blog et invitez-les à vous contacter).

Sachez que ces personnes qui vous contactent via le blog sont des personnes très intéressées par votre domaine. Ce sont des gens QUI ONT DEJA CONFIANCE EN VOUS et avec qui vous pouvez faire des affaires plus tard et ainsi générer des revenus.

Constituez-vous ainsi une « liste de contacts ». Le jour où vous avez enfin quelque chose à vendre ou un service à proposer, vous avez déjà un bon nombre de clients potentiels.

- Référez votre blog auprès des moteurs de recherche et annuaires, faites-le connaître. Il y a aussi les services de « ping » (ces services font connaître les mises à jour récentes dans les blogs à leurs visiteurs).

Un blog est un moyen très peu cher pour démarrer un business à long terme. Ne soyez pas pressé de vous faire de l'argent.

L'erreur la plus commune que font ceux qui se lancent dans le web lucratif est un trop grand empressement à faire du chiffre, et bien évidemment, l'échec n'est pas loin.

Pour bien réussir son web-business, il y a ces 3 étapes :

Etape 1 :

- Constituez-vous une liste de personnes intéressées par un domaine ou un sujet que vous maîtrisez. Un blog, un site web de contenu ne doit servir qu'à cela.

Etape 2 :

- Instaurez une RELATION DE CONFIANCE avec ces personnes. C'est-à-dire, vous devez leurs offrir des informations de qualité, un service gratuit, etc. Vous devez apparaître à leurs yeux comme quelqu'un qui maîtrise son sujet et est digne de confiance.

Etape 3 :

- C'est finalement à cette dernière étape que vous pouvez vendre. Mais attention, ne faites pas l'erreur de proposer tout ce qui vous passe sous la main. Proposez des produits ou des services de qualité, proposez des garanties de remboursement. Ne prenez pas le risque de décevoir vos clients.

Comment trouver quelque chose à vendre sur le web ?

1) Les programmes d'affiliation :

Un vendeur sur Internet vous propose de « relayer » ses produits et ses services sur votre site et vous touchez des commissions sur chaque vente qu'il fait depuis votre site.

Avantages :

- Vous n'avez qu'à envoyer vos visiteurs sur le site du vendeur, il se charge de la prise des commandes, des paiements et de la livraison.
- C'est le moyen le plus rapide et le plus simple à mettre en oeuvre.

Inconvénient :

- Vous ne contrôlez quasiment rien. Si le vendeur vend mal ou si ce qu'il propose n'est pas de qualité, lui envoyer votre trafic pourrait être peine perdue.

2) Créer vous-même votre propre produit :

Comment ?

1^{er} moyen :

Rédiger un « guide », un « manuel » sur votre domaine et y dispenser d'excellents enseignements. Par exemple : si votre thème est le « jardinage », vous pouvez faire un guide intitulé « Comment prendre soin de vos roses ».

Bien sûr, c'est ici qu'entre en jeu l'« étude de marché » que j'ai cité ci-dessus. C'est-à-dire, vous devez pouvoir apporter des réponses « encourageantes » aux questions ci-dessus :

- Est-ce que les enseignements et les informations que j'envisage de proposer sont utiles et ne sont pas

trouvables facilement ?

- Est-ce qu'il y a (ou peut avoir) une demande pour ces informations, les gens ont-ils un besoin que je puisse satisfaire ?

2^{ème} moyen :

Vous vous associez à un expert dans le domaine et vous lui demandez de vous aider à « pondre » un produit. Bien sûr, vous faites également l'« étude de marché » énoncée dans le 1^{er} moyen.

Bien sûr, le partenariat doit être « gagnant-gagnant », c'est-à-dire que tout le monde doit y trouver son compte.

Un des moyens les plus « populaires » consiste à faire l'interview de l'expert et à vendre le document ainsi créé. Plusieurs entrepreneurs ont eu de bons résultats par ce procédé.

Il est inutile de dire que vos talents de négociateur et votre pouvoir de persuasion sont utiles ici pour convaincre l'expert de travailler avec vous.

3) Les droits de revente :

C'est ce que je préfère le plus pour trouver un produit à vendre. Même si trouver est négocier des droits de revente peut être difficile, vous ne trouverez jamais un moyen plus rapide pour avoir des produits dont vous pouvez garder 100% des bénéfices.

Actuellement, de plus en plus de créateurs de produit voient dans l'octroi des droits de revente une opportunité de se faire de l'argent en plus avec la vente de leurs produits. Et même si un créateur ne vend pas explicitement les droits d'exploiter son œuvre, il est toujours possible de les négocier auprès de lui.

Si vous trouvez un ebook, un logiciel ou autre chose qui vous a plu – ou que vous estimez avoir du potentiel, contactez l’auteur et essayez de négocier avec lui le droit de revendre son œuvre.

Dans la plupart des cas, si l’auteur n’a pas été satisfait de ce qu’il a obtenu lorsqu’il a vendu le produit lui-même, il peut voir dans l’octroi des droits de revente un moyen de « sauver les meubles » - et il pourrait même vous céder les droits à bas prix.

Ne croyez pas toujours que si un produit se vend mal, c’est qu’il est de mauvaise qualité. Il y a plein de bons produits qui ont de la peine à s’écouler, comme il y a des produits « moyens » qui se vendent comme des petits pains.

Plusieurs raisons peuvent être responsables de l’échec de la commercialisation d’un produit : insuffisance d’informations transmises aux prospects, insuffisance de communication, pas assez de publicité, l’auteur croit trop en son produit et néglige les aspects de sa vente, etc etc.

Et inversement, un produit « moyen » peut devenir un véritable succès si le vendeur est performant.

L’idéal, bien sûr, c’est d’avoir un produit de qualité et un processus de vente performant !

La seule équation valable sur Internet

Profits = produit + trafic de qualité + confiance

Elle est simple, n'est-ce pas ? mais attention, il suffit qu'un seul variable manque pour que le résultat final s'effondre (les profits).

Expliquons-là un peu :

1) Il vous faut un produit ou un service à vendre (de préférence de bonne qualité)

2) Il vous faut un trafic de qualité, ce qui veut dire :

- Un trafic ciblé : ce trafic doit être constitué EN MAJORITE de personnes intéressées par le domaine ou le thème du produit.

- Un trafic ayant un fort volume et en progression : vous devez SANS CESSE faire le nécessaire pour augmenter votre trafic.

Sachez que le temps du trafic à gogo gratuit fourni par Google est révolu. La concurrence est devenu importante, les règles de Google aussi sont devenus plus drastiques – et rechercher du trafic gratuit est devenu un moyen long, fastidieux, avec le risque permanent de dépenser énormément de temps pour arriver à des résultats maigres.

ACHETER DU TRAFIC est devenu maintenant incontournable pour ceux qui envisagent sérieusement leurs business sur la toile. Le moyen le plus populaire (et le plus efficace en rapport qualité-prix) est sans conteste les « pay-per-click » comme Google Adwords.

Les pay-per-click vous permettent de faire apparaître vos annonces en correspondance avec les recherches faites par les internautes sur les moteurs de recherche et vous ne payez que les clics que vous obtenez (le coût du clic peut être indéfiniment bas – ou indéfiniment haut – selon la

concurrence qui existe ou les règles de la régie pay per click).

– LA CONFIANCE est l'élément essentiel pour la réussite de la vente. Un bon produit et un bon trafic ne peuvent pas faire seuls le travail, le prospect doit être rassuré, savoir à qui il a affaire, tout le processus de vente doit être réfléchi de manière à mettre le client en confiance.

La confiance peut mettre du temps à s'installer. Elle ne peut dans certains cas n'être que le résultat d'une relation et d'une communication régulière entre le vendeur et le prospect pendant une période plus ou moins longue.

Ce qui nous amène au point qu'IL VOUS FAUT BIEN DEFINIR ET TRAVAILLER VOTRE STRATEGIE DES LE DEPART pour réduire au minimum les risques d'échec.

Il existe de nombreux facteurs qui interviennent dans le « délai » de mise en confiance du prospect et de l'achat : urgence dans la satisfaction du besoin, prix et nature du produit, distance et contraintes de lieu, nombre des offres disponibles, etc. Le prospect peut aussi avoir des raisons personnelles à lui seul qui justifie à ses yeux l'achat ou non du produit.

Vous voyez donc qu'il est IMPOSSIBLE de cerner toutes les raisons qui poussent un prospect à acheter – ou à ne pas acheter. C'est pourquoi vous ne devez négliger aucun aspect de votre stratégie de vente. Vous devez tester plusieurs approches et tirer vos propres conclusions.

Tous les outils nécessaires sont déjà là

Ce qui est aussi merveilleux aujourd'hui, c'est qu'on a déjà créé tous les outils indispensables pour l'entrepreneute :

- Les logiciels comme Dreamweaver ou NVU permettent de créer son site web facilement et rapidement, sans pour autant être un expert en HTML. Tout comme les logiciels de retouche d'image très accessibles pour le commun des mortels (exemple : Paintshop).
- Mettre un système de paiement en ligne est à la portée de tout le monde, il suffit juste d'avoir un peu de bonne volonté et ne pas rechigner à suivre des instructions techniques.
- Mieux encore, avec un peu de travail de recherche. Vous pouvez trouver des scripts sur le web qui vous permettent de mettre en place sur votre site un espace membre, un espace de téléchargement, un système de panier d'achat, etc.
- Des autorépondeurs performants et simples d'utilisation sont maintenant proposés à des tarifs très abordables.

Qu'est-ce qu'un autorépondeur ? c'est un service qui consiste à envoyer automatiquement des e-mails à votre nom à des centaines, des milliers ou des dizaines de milliers d'abonnés. Les webmarketeurs les plus performants utilisent beaucoup l'autorépondeur pour maintenir la relation avec leurs clients.

Le temps : cette denrée rare et précieuse

Si vous rencontrez un entrepreneur à succès et que vous lui demandez quelles sont les 2 choses les plus importantes pour lui, il vous répondra sûrement :

- 1) Sa liste d'abonnés et de clients
- 2) Le TEMPS !

Pour le 1), si vous avez lu bien attentivement ce qui a été écrit, l'évidence devra vous sauter aux yeux. Votre MEILLEURE SOURCE de revenus est votre liste – à qui vous pouvez vendre indéfiniment – et vous devez l'ACCROITRE sans cesse.

Le temps passe vite surtout quand vous avez des objectifs à atteindre. Dans la majorité des cas, une semaine, un mois ou une année s'écoule et vous avez l'impression de faire du « sur place », sans aucune évolution majeure.

C'est pourquoi vous devez TOUT FAIRE pour vous épargner du temps : apprendre à créer un site vous prendra trop de temps ? engagez quelqu'un pour le faire ! Votre trafic stagne ? investissez dans les pay per click !

Etc etc.

Je suis sûr que vous comprenez ce que je veux dire. Il ne s'agit pas ici de tout déléguer, non (et puis, faut pas non plus déléguer à n'importe qui) mais de VOUS CONCENTRER sur ce que vous savez vraiment faire, et ce que vous savez faire VITE. Pour les autres choses, cherchez des personnes compétentes, qui peuvent faire vite leurs tâches.

