

# Partie 1

## Comment gagner (correctement) sa vie grâce à Internet



### 1 – Gagner un peu d'argent grâce à Internet c'est très facile... En vivre c'est autre chose !

C'est vraiment le 1<sup>er</sup> conseil à retenir, et le plus important de tous. Si vous ne devez retenir qu'un seul conseil de tout ce livre, c'est celui-ci...

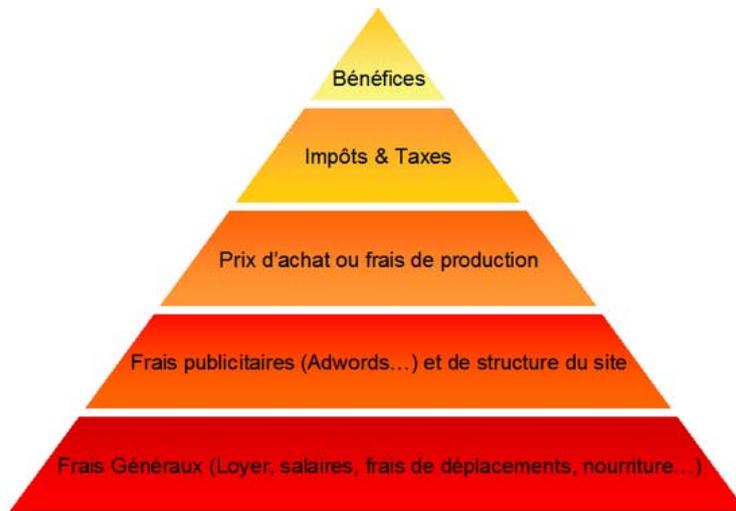
En effet c'est à la portée de tout le monde de gagner de l'argent sur Internet.

Il suffit de lancer un blog, de mettre quelques pubs Adsense... publier quelques articles toutes les semaines... et sans trop de mal gagner 20 à 50 €/ mois. Ou encore créer un petit site eCommerce avec des solutions Open source pour vendre ses peintures, sa production de conserves de foie de canard...

**En revanche vivre de ses sites Internet lorsque l'on fait que cela (c'est-à-dire sans faire de consulting, du développement, du référencement, du Web Design...) c'est une autre paire de manches !**

Il y a plusieurs raisons à cela :

- **Les revenus ne sont pas des bénéfices** : pour 100 € de chiffres d'affaires, vous touchez au maximum 80 € si vous êtes Auto-Entrepreneur (imposition à environ 20%), et seulement 50 € en tant que société (imposition à environ 50% toutes charges comprises).
- **Pour vivre décemment en France, il faut au moins toucher 1 500 €/ mois de bénéfices nets** (= vos revenus – vos charges)... Cela veut dire faire au moins 3 000 € par mois de Chiffres d'Affaires par mois (soit au moins 100 €/ jour).
- **Vendre des produits et services, c'est soit faire de l'achat pour la revente, soit produire son propre contenu, soit passer du temps pour créer son propre contenu.** Si vous le faites de manière professionnelle cela représente plusieurs heures / jours, ce qui veut dire laisser tomber votre job actuel ou faire du temps partiel... Or il faut continuer à payer votre loyer et à vous nourrir...
- **Maintenir et gérer un site Web coûte un minimum d'argent** (hébergement, Adwords...), il faut encore déduire ce montant de votre chiffre d'affaires.



Cette pyramide montre que le modèle publicitaire peut paraître intéressant (car vous n'avez toute la partie achat/production), mais dans les faits il s'avère qu'il nécessite de faire un volume très important en visites...

Or vivre uniquement de la publicité est extrêmement difficile, car **en France le marché publicitaire est moins important qu'aux USA** : les articles sponsorisés, les locations de fichiers, les bannières de publicité... sont bien moins payés (en général un article sponsorisé est payé entre **45 à 100 € selon le blog**, voire 250 € pour gros blogs voir <http://bit.ly/1aboJV>).

Seuls quelques "stars" du web comme Eric de Presse-Citron.net peuvent vraiment gagner de l'argent avec ce genre de deals (c'est environ 1000 € pour un article sponsorisé sur Presse-Citron.net), mais il faut savoir que leurs sites font plus de 20 000 visites / jours, ce qui est extrêmement difficile à atteindre (voir <http://blogueur-pro.com/interview-eric-dupin-presse-citron> sur <http://bit.ly/bdEI21>).

Actuellement à peine **quelques dizaines de blogueurs vivent des revenus de leurs blogs à 100 %** sans faire de prestations à côté.

Par exemple Stagueve de [NowhereElse](#) indiquait en 2009 ne gagner quasiment le que SMIC en y consacrant ses jours et ses nuits...

Gardez en mémoire **la ruée vers l'or aux USA** : durant cette période **ce ne sont pas les milliers de chercheurs d'or qui ont fait fortune, mais ce sont ceux qui vendaient des pelles et des pioches** qui sont devenus milliardaires...

Donc retenez bien que c'est **possible de vivre d'Internet en France**, mais qu'il y a chaque année beaucoup d'appelés mais très peu d'élus...

**Vivre du Web nécessite soit de vendre des prestations, soit d'avoir un business modèle clair et savoir comment vraiment gagner de l'argent sur le Web... voire les deux !**

Par exemple Olivier Levy du Blog eCommerce à commencé sur le Web en créant un site eCommerce qui vendait du matériel pour les DJ, mais très rapidement son activité principale (et la plus rentable) a été de proposer des prestations de référencement naturel !

## **2 – Pour commencer à gagner de l'argent sur Internet, un seul site ne suffit pas.**

**Gagner de l'argent avec l'audience d'un seul site est quasi-impossible...** sauf à être un blogueur influent.

Par exemple le blogueur N°1 en France, **Eric Dupin de Presse Citron** [www.presse-citron.net](http://www.presse-citron.net), possède lui plusieurs sites en plus de son vaisseau amiral (Fuzz...), même s'ils bien moins "rentables".

Il faut plutôt suivre l'exemple d'**Otto de Chauffeur de Buzz** (Romain Casolari <http://twitter.com/#!/romain>) qui est un premier à avoir appliqué cette méthode de développement de sites internet de manière "industrielle" en France.

Il possède une galaxie de plusieurs centaines de **sites & blogs** avec de nombreux employés pour générer le contenu et administrer ses sites !

Comme on peut le voir sur Societe.com le groupe PlayWeb d'**Otto de Chauffeur de Buzz**

<http://www.societe.com/societe/play-web-478563323.html> à réalisé en 2008 plus de 580 000 € de CA, et un résultat net de 190 000 €... Pas mal, surtout que c'était il y a 2 ans déjà !

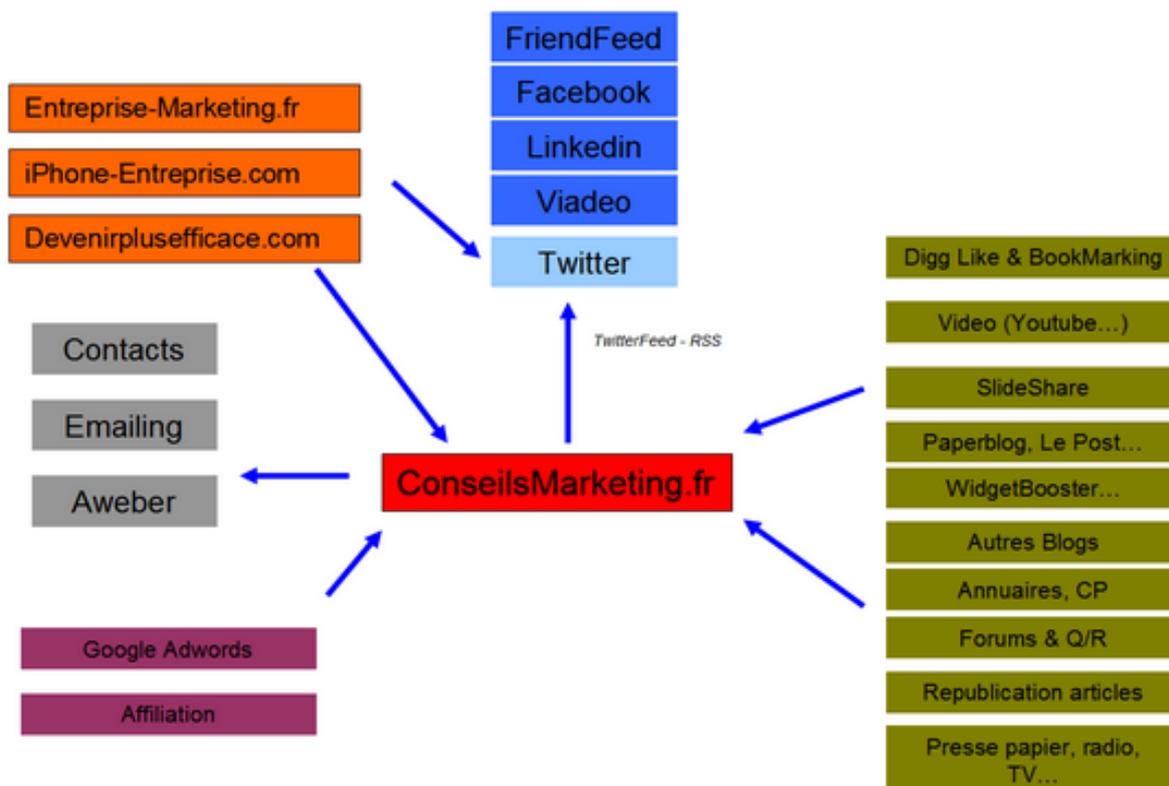
Plus proche de nous, notre partenaire Boris de MaBoiteCartonne.com a également adopté cette même stratégie avec un réseau de blogs, forums... sur plusieurs thématiques car vivre d'un seul site Web est très difficile.

Cette stratégie d'avoir plutôt des dizaines de sites plutôt qu'un seul est logique : **il bien plus facile de faire 500 € sur 5 blogs, que 2500 € sur 1 seul blog.**

Pour information **Léo Dimilio gère actuellement plus de 400 sites Internet**, avec certains qui marchent et d'autres qui rapportent uniquement quelques euros / mois.

Pour ConseilsMarketing.fr, nous avons environ 30 sites, avec seulement 5 qui rapportent vraiment de l'argent et du trafic intéressants tous les mois, les 25 autres sont sur des micro-niches.

Dans le schéma ci-dessous vous voyez notre site principal, puis des sites complémentaires (en orange), qui viennent profiter de la notoriété du site principal, mais aussi l'enrichir en contenu.



Il est donc plutôt **recommandé de créer des sites sur des micro-niches avec parfois seulement 2 pages pour vendre 1 produit**, mais visant un public hyper ciblé.

En revanche, dans des secteurs concurrentiels avec une très forte recherche naturelle (souvent les sites pour les particuliers) il faudra plutôt **écrire plusieurs centaines de pages avec comme objectif de générer du trafic** et de monétiser via les publicités classiques (AdSense...).

**Dans ce cas l'objectif n'est pas de faire du ciblé, mais générer une masse de contenu et miser sur le volume**

Pour optimiser vos annonces AdSense vous pouvez consulter 2 très bons articles sur le sujet (en anglais) :

- [Les plugins pour bien utiliser AdSense](http://bit.ly/KKxju) sur <http://bit.ly/KKxju>
- [100 liens pour optimiser ses revenus AdSense](http://bit.ly/Y80sF) sur <http://bit.ly/Y80sF>

### 3 – Il vaut mieux se créer des Pseudos différents et cloisonner ses activités.

Mettre tous ses sites chez le **même hébergeur et sous le même nom de domaine est une erreur stratégique majeure.**

D'une part **votre hébergeur peut vous bloquer du jour au lendemain** (ex: votre carte de crédit qui expire et vous n'y faites pas attention, un serveur HS pour des raisons inconnues...), et vous perdez des centaines d'euros de CA sans pouvoir rien faire...

**Et ne croyez pas que c'est rare**, cela nous est nous arrive en moyenne 2 fois par an pour ConseilsMarketing.fr sur 1and1.fr... et cela nous est aussi arrivé chez Ovh !

Donc **diversifiez vos hébergements**, car autant sur un blog personnel ce n'est pas important d'avoir un ou deux jours de coupure, autant sur des sites professionnels ce n'est pas possible de voir tous ses sites hors service !

Voici une liste d'autres hébergeurs pour héberger vos sites internet :

- **1and1.fr** ([http://www.1and1.fr/?k\\_id=10672956](http://www.1and1.fr/?k_id=10672956)) : la formule "serveur dédié clé en main" sous Windows à 40 € HT / mois est particulièrement attractive car vous pouvez héberger autant de domaine et de sites que vous voulez (c'est vraiment TOP !), mais les serveurs ont parfois une tendance à planter pour des raisons inconnues (dans ce cas il suffit le plus souvent d'aller dans l'Admin de 1and1 et de rebooter le serveur).

- **OVH** : l'équivalent de 1and1, mais un panneau d'administration peu moins fonctionnel.

- **Infomaniak** (<http://bit.ly/cSodmV>) : l'hébergement est reconnu par tous comme étant de très bonne qualité (et surtout un service technique Pro et réactif), mais la formule d'hébergement ne permet d'héberger qu'un nom de domaine par serveur, ce qui fait très cher si vous avez plusieurs noms de domaines à gérer...

- **HosGator** (<http://bit.ly/dCqrQY>) : la formule avec un serveur "mutualisé" avec un trafic illimité et des noms de domaine illimités est particulièrement attractive et ne coûte que quelques dollars par mois (avec un support technique 24h sur 24 et 7 jours sur 7) ! C'est vraiment une super opportunité pour gérer des microsites... mais c'est 100% en anglais.

Il faut également **diversifier ses pseudos car d'autres eMarketeurs peuvent analyser ce que vous faites via Google Alerts ou via des utilitaires**, et reproduire tout ou partie de votre stratégie en analysant tous les noms de domaine ou sites que vous gérez.

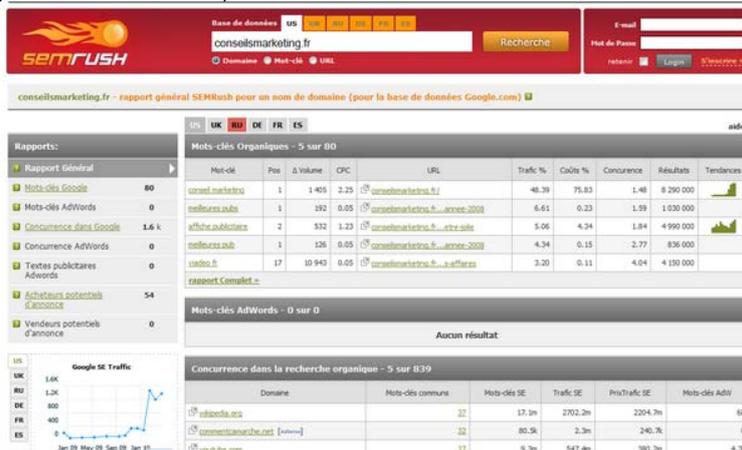
Nb: si vous avez les moyens nous vous conseillons d'investir dans des programmes de monitoring suivants :

- **SEOMoz** (<http://bit.ly/9HbKmQ>) est vraiment un outil très puissant, qui permet de tracker vos mots clés, vos concurrents (mais cher à 99 \$ / mois...). A réserver aux gros budgets et agences.

- **Web CEO** (voir <http://bit.ly/cYpR1W>) pour trouver des mots clés, analyser son site, surveiller son référencement (199 \$ - version d'essai disponible).

In list	Keyword	Bid Competition	Global Monthly Searches	Search Trends
<input checked="" type="checkbox"/>	web analytics comparison		13288	
<input checked="" type="checkbox"/>	web analytics association		24160	
<input type="checkbox"/>	web analytics firm		5889	
<input type="checkbox"/>	hosted web analytics		8909	
<input checked="" type="checkbox"/>	web analytics market		5889	
<input checked="" type="checkbox"/>	web analytics tools		43790	
<input type="checkbox"/>	web analytics		499810	
<input checked="" type="checkbox"/>	web analytics software		36240	
<input type="checkbox"/>	web analytics services		13288	
<input type="checkbox"/>	web analytics solution		8909	
<input type="checkbox"/>	real time web analytics		54360	
<input type="checkbox"/>	best web analytics		10872	

- **SEM Rush** (<http://semrush.com/?ref=178911284>) : qui vous offre une analyse partielle gratuite de votre concurrence (payante pour la version Pro)



**C'est d'autant plus important que plus vous allez devenir un Pro du Web, plus vous allez vous diversifier dans des domaines "exotiques",** et donc il faut mieux éviter de brouiller votre image en mettant toutes ces activités sous un même chapeau...

Par exemple pour ConseilsMarketing.fr nous avons actuellement des thèmes "Pro" (marketing, CRM...) et "Perso" (coaching, iPhone...), et parfois nous avons eu des remarques de clients (et d'amis !) qui sont étonnés de nous voir dans ce genre de domaines ! C'est pourquoi nous avons cloisonné ces activités avec différents emails, serveurs... et retiré les liens des signatures d'emails.

**Sans se placer dans la paranoïa, la stratégie du "Pour vivre heureux, vivons cachés" est valable pour toutes les entreprises...**

En effet si dans le cas de sites avec quelques centaines de pages il sera difficile de vous déloger de Google, ce n'est pas le cas des micro-sites ou des niches ou des groupes de réseaux sociaux (Viadeo, Facebook...) où vos concurrents peuvent vous faire beaucoup de mal en faisant très peu d'efforts (campagne Adwords, référencement naturel...)

#### 4 – Il n'y a pas de méthode miracle pour réussir sur internet.

Des dizaines de sites internet vantent des méthodes « miracle » pour réussir sur internet en 24h, sans rien faire, en investissant 100 €... le plus souvent en vous proposant de parrainer d'autres personnes (MLM).

Il faut être clair : **CE SONT DES ARNAQUES PURES ET SIMPLES...**

**Il n'y a pas de méthode miracle, et il faut beaucoup de travail et du temps pour réussir sur internet** (ou avoir un maximum de chance).

A noter : Un mouvement "anti—gourous" a vu le jour aux USA pour lutter contre ceux qui font miroiter de devenir riche "sans effort" via le site <http://saltydroid.info/>.

Ensuite il est indispensable de savoir que **chaque situation, chaque marché est différent.**

**Ce qui fonctionne dans un secteur ou pour une personne n'est souvent pas adapté pour d'autres situations.**

Si vous êtes bon rédacteur vous pouvez réussir avec un blog, mais ce ne sera pas le cas d'une personne qui est nulle en orthographe ou qui n'a pas d'expérience dans un secteur d'activité.

Si vous êtes un bon développeur vous pourrez optimiser des sites Web pour le référencement, alors qu'un novice ne pourra pas faire mieux que vous...

**Vous devez jouer sur vos forces et les exploiter au maximum**, et non pas essayer de combler vos défauts à marche forcée comme par exemple tenter de devenir programmeur et créer votre propre site Web alors que vous n'y connaissez rien...

Il vaut mieux vous concentrer sur vos forces (connaître les besoins des clients et le marché, savoir acheter...) et sous traiter la partie Technique ou Marketing.

De même il y a toujours **des outils à la mode** (Twitter, Facebook..), mais il est important d'apprendre à bien s'en servir et à les exploiter au maximum, mais surtout de **ne pas y perdre trop de temps pour rien.**

**Pour réussir sur Internet, il faut donc tester, essayer... et ensuite capitaliser sur ce qui marche vraiment.**

**En plus de la vente pure et dure de produits & services, vous pouvez tenter le Freemium** qui consiste à offrir une version gratuite limitée en fonctions, comme par exemple Vimeo qui offre des fonctionnalités supplémentaires. Généralement le taux de conversion est entre 0,5 et 5% (le plus souvent 2%), ce qui veut dire qu'il faut recruter un maximum de prospects et offrir un service de très bonne qualité (et une forte valeur ajoutée des offres payantes !).

A noter : Stéphanie Héту, une spécialiste de l'eMarketing au Canada a lancé le Club "La Trafic Académie" où elle donne des cours sur la génération de trafic. Vous pouvez consulter des vidéos gratuites extraites sur ce lien <http://bit.ly/cpcFpc>.

## **5 – On peut certes réussir sur Internet sans avoir beaucoup d'argent ... mais cela prend beaucoup plus de temps !**

**C'est une idée qui perdure depuis les débuts d'Internet : il n'y a pas besoin d'argent pour faire connaître un site internet**, il suffit de la bonne idée et d'un peu d'astuce.

Si c'était vrai au début du Web, ce n'est plus le cas actuellement pour 99.99% des sites internet. Les ChatRoulette.com, VieDeMerde.com... ne naissent pas tous les jours !

L'expérience montre qu'**il faut dépenser un minimum d'argent pour espérer d'obtenir un peu de visibilité à court terme.**

En effet si vous ne dépensez pas un minimum de budget en publicité (Adwords, en affiliation...) et en promotion (SEO...), pour obtenir le même résultat par vous-même vous devrez passer **énormément de temps et déployer énormément d'efforts pour générer le même trafic...**

**Les leviers de croissance que sont Adwords, l'achat de bases d'emailing, l'affiliation, les comparateurs de prix, les places de marché (eBay, leboncoin.fr...)... vous permettent d'accéder immédiatement à un vivier de prospects potentiels sans de voir faire connaître d'abord votre marque.**

L'Arsenal Marketing pour attirer des clients est ENORME, à vous de choisir quelle sera l'arme qui occasionnera le maximum de résultats avec le minimum de coûts.

Vous avez une liste quasi exhaustive des outils Marketing dans notre article " Les [96 outils pour faire connaître son entreprise](http://www.conseilsmarketing.fr/e-marketing/les-95-outils-indispensables-pour-trouver-des-clients) " sur <http://www.conseilsmarketing.fr/e-marketing/les-95-outils-indispensables-pour-trouver-des-clients>

**Vous pouvez toujours réussir sur Internet à la force du poignet en connaissant tous les aspects du Web (de la création du site au marketing), mais cela réclame beaucoup de temps et le résultat n'est pas garanti...**

Il faut se représenter Internet comme une énorme jungle, où vous êtes un arbrisseau qui veut atteindre la lumière du soleil...

Or toutes les plantes aux alentours veulent aussi atteindre le soleil, et donc c'est une lutte de tous les jours pour ne pas dépérir...



**Notre expérience nous montre que sur le terrain il faut au moins 1 AN pour commencer à pouvoir vivre de son activité sur le web (blogs, consulting, eCommerce...).**

**Donc vous avez deux choix :**

**- Soit gérer les deux activités en parallèle (votre job le jour, et votre "nouveau job" la nuit et les weekends), pendant 1 an jusqu'à arriver au niveau de revenus qui vous permet de switcher.**

Vous pouvez faire comme Ludovic Barthélémy qui a fondé sa première entreprise en travaillant la journée pour son job, et le soir pour sa boîte de vidéos de formation.

Il explique son parcours et donne des conseils dans son ebook <http://bit.ly/clH40b> où il explique comment il est passé de salarié à Consultant Indépendant, puis comment il a réussi à monter une entreprise de 3 personnes en moins de 2 ans.

**- Soit vous lancez à temps plein, avec si possible le chômage ou au moins 1 an d'économies, en vous consacrant à 100% au développement de votre boîte et en espérant être rentable en moins de temps que cela.**

Pour vous donner un exemple concret, regardez ce que fait Aurélien de ReadMelamFamous.com <http://bit.ly/dBUb4Z> : il annonce tous les mois ses revenus générés par son blog, et **au bout de 6 mois de travail à plein temps il est arrivé à (seulement) 1000 €/ mois de revenus !**

**6 – N'ayez pas peur de ne rien connaître pour l'instant d'Internet ou d'une niche spécifique...**

Même si Internet est déjà riche de millions de sites, rien n'est figé dans le marbre, et **tout est en mouvement... et tout le monde en apprend tous les jours !**

Ce qui est vrai aujourd'hui ne le sera peut être pas demain : regardez les taux d'ouvertures des emailings pour vous en rendre compte, ou l'émergence de Facebook !

C'est aussi vrai pour le business sur Internet : **la MEILLEURE ECOLE C'EST LA PRATIQUE.**

Il ne faut pas se dire qu'on a aucune chance, qu'on n'a pas de diplôme... **si vous êtes un peu malin et que vous le voulez vraiment vous pouvez y arriver.**

**N'ayez pas peur de vous lancer**, même si vous visez des niches que vous ne maîtrisez pas totalement.

En effet vous pouvez acquérir de l'expérience très rapidement si vous êtes prêt à écouter les conseils et à tester.

**Généralement si vous faites l'effort de lire des blogs, d'assister à des salons, à lire des guides... il vous suffit de 6 mois pour devenir un EXPERT dans la plupart des domaines.**

**Etre un expert ce n'est pas être LA référence dans le secteur**, c'est seulement en savoir plus que 80% plupart des gens.

En revanche faites attention : **ce que vous dites sur Internet est gravé dans le marbre et pourra se retourner contre vous...**

En effet si vous faites n'importe quoi un expert pourra facilement "pourrir" votre réputation, ce qui peut vous coûter cher en termes d'images...

La preuve, cette [guéguerre entre blogueurs & agence](http://bit.ly/cSVkww) (<http://bit.ly/cSVkww>) simplement à cause d'emails envoyés, ce qui est tout simplement ridicule au départ, mais qui peut nuire à une réputation...

Pour apprendre plus rapidement et plus vite, il est important de se former, que cela soit gratuitement en lisant des blogs, des revues... ou en achetant des formations qui vous permettent d'être au top en quelques heures seulement.

C'est dans cette optique que nous avons créé la formation "Booster votre Business, Bloguez comme un Pro", où **nous transmettons plus de 4 ans d'expériences et de savoir faire dans le domaine de l'eMarketing** (voir <http://www.formation-blogueur.fr>).

## **7- Il est plus facile de s'imposer comme une référence dans une niche.**

**Plus la niche est petite, plus il est facile de connaître les influenceurs de ce secteur et de mettre en place des partenariats** (échanges d'articles, de liens...), mais aussi de devenir incontournable sur Google ou pour les internautes.

Léo raconte qu'il a été très rapidement considéré comme la référence dans la 1ère niche qu'il a visée, mais dès qu'il a voulu s'attaquer à une thématique plus générique (Gagner de l'Argent sur Internet), les choses ont été différentes : il ne maîtrisait pas vraiment à fond son sujet, et surtout il y avait une très grande concurrence d'experts sur ce sujet !

Il lui était **très difficile pour lui de sortir du lot** et de présenter quelque chose de vraiment original qui lui permettrait de s'imposer.

Pour ConseilsMarketing.fr, nous avons toujours communiqué sur des "niches" proche de notre métier de base : le marketing afin de rester une référence dans le secteur et de capitaliser sur nos connaissances.

Néanmoins au fur et à mesure nous avons étendu notre réseau à des secteurs connexes : un site d'emplois avec [www.JobsMKG.com](http://www.JobsMKG.com), un Digg Like avec [www.Entreprise-Marketing.fr](http://www.Entreprise-Marketing.fr)...

Et depuis l'iPhone, le lancement un Blog dédié [www.iphone-Entreprise.com](http://www.iphone-Entreprise.com) qui fait ses 500 visites / jours avec seulement 1 à 2 articles par semaine, alors qu'il y a 1 ans nous ne connaissions rien du tour à l'iPhone...



## 8 – Plus une niche est importante, plus cela demandera du temps et de l'argent pour s'imposer.

Viser un secteur déjà bien encombré, avec des leaders qui imposent leurs marques demandera **beaucoup de temps ne serait-ce que pour « exister »** (= apparaître sur les 2 premières pages des recherches de Google).

D'après Darren Rowse de [ProBlogger.com](http://ProBlogger.com) il faudrait **6 mois pour savoir si on peut devenir un acteur majeur sur une niche donnée**, mais d'après Léo il faut au moins **1 an avant de faire un premier bilan** sur sa présence sur une niche donnée (dépendance / bénéfices).

En France la concurrence est moins forte, mais c'est évident qu'il faut au moins 6 mois pour commencer à voir décoller un site Internet, car la mise en place du référencement naturel prenant déjà plusieurs semaines.

Ce « manque de souffle » et d'endurance dans de nombreux projets se voit tous les jours avec d'excellents sites qui se lancent, mais qui ne tiennent pas la distance et sont abandonnés au bout de quelques mois.

**Par exemple après un démarrage fulgurant des sites comme [Le Journal du blog](http://www.lejournaldublog.com) (<http://www.lejournaldublog.com>), [Monetiweb](http://monetiweb.com) (<http://monetiweb.com>) ont largement perdu de leur vitalité suite à un manque de régularité dans la génération de contenus.**

## 9 – A moins d'avoir un ami développeur (ou de l'argent) vous devrez apprendre les bases de la création de site internet.

Au départ on est tenté par des solutions clé en main qui promettent de réaliser son site Web "sans rien connaître au HTML", mais très rapidement **on voit les limites dans l'évolution de ces sites et sans un minimum de connaissances** on ne peut pas faire évoluer son site web ou lancer de nouveaux projets.

Il n'est pas question de devenir un expert, mais il faut acquérir les connaissances de base. C'est comme pour une voiture, **on ne vous demande pas de savoir bricoler dans le moteur, mais vous devez au moins savoir changer une roue.**

Pour cela nous vous recommandons 2 formations vidéos au HTML / CSS :

- La Formation Intégration HTML / CSS sur <http://bit.ly/9uQh2V> (4 vidéos offertes)
- La Formation Kompozer et création de sites web sur <http://bit.ly/blnazp> (6 vidéos offertes)

Pour ConseilsMarketing.fr, nous avons le minimum de connaissances en HTML & MySQL... pour assurer la création et la maintenance de nos sites et faire des petites retouches (ajouter une pub, mettre en place un Blog...).

Généralement il suffit de se pencher 2 ou 3 jours sur le sujet pour apprendre les bases indispensables.

Vous pouvez par exemple apprendre les bases techniques pour créer et personnaliser un Blog Wordpress via cet extrait gratuit de notre formation : <http://www.formation-blogueur.fr/index2.html>

Par contre pour des travaux lourds (création de site, charte graphique...) **il est plus intéressant de faire appel à des spécialistes** qui ont l'habitude et qui vous feront le travail en quelques heures alors que vous auriez perdu des jours et des jours pour les réaliser (avec souvent un résultat médiocre...).

Si vous n'avez pas un gros budget, vous pouvez faire appel à un freelance ou à un stagiaire, voire à de l'offshore (voir notre article sur comment [réaliser un site web en Off Shore](http://bit.ly/8XrwAO) sur <http://bit.ly/8XrwAO> ).

Par exemple dans le cas de nos [modèles de newsletters gratuits](http://bit.ly/16RizU) (<http://bit.ly/16RizU>), nous avons fait appel à un Freelance, car il était trop long de les réaliser nous même.

De même n'hésitez pas au départ à prendre un outil de création automatique de sites Web pour vos premiers pas, quitte ensuite à évoluer vers une solution plus évoluée.

- **Pour un Blog, il faut choisir [www.Wordpress.com](http://www.wordpress.com)** (si possible en mode hébergé, comme nous l'indiquons dans notre formation) ou au pire [www.Blogger.com](http://www.blogger.com).
- **Pour un site eCommerce avant de passer aux Rolls (Magento...), pensez aux petites solutions clés en main comme Wizishop.com, Prestashop, PowerBoutique, Oxatis...** Vous avez un comparatif sur ce lien <http://bit.ly/WzusZ>.

Sauf besoins particuliers ne faites pas réaliser un site "sur mesure"... Par exemple créer un site eCommerce de A à Z... Cela coûte une fortune, et surtout c'est peu évolutif à moins de faire appel à votre partenaire (à vie) pour chaque modification.

En effet le **plus dur c'est de se lancer**, après vous aurez toujours la possibilité de redimensionner votre site ou de changer de technologie selon les résultats obtenus.

## 10 – Ne parlez pas de ce que vous ne savez pas avant de pouvoir le prouver.

Si vous affirmez des choses, **faites toujours attention à le prouver via votre expérience ou des références d'autres sites**, sinon attention au retour de flammes.

Le mieux est d'expérimenter par vous-même puis d'en faire état, vous montrez à la fois votre expertise et vous apprenez en même temps.

Pour ConseilsMarketing.fr c'est ce que nous faisons toujours: **nous expérimentons nous même une technique, et ensuite nous en publions les résultats.**

Par exemple notre série de billets sur Aweber avec la mise en place de chaine de prospection (voir <http://bit.ly/ba9EG9>) ou l'utilisation de Tweet Adder pour gérer notre compte Twitter (voir Tutorial sur <http://bit.ly/2Nkq2m>).

En alternative il est possible de faire des synthèses de ce que font et disent d'autres personnes et de les confronter à la réalité... mais ce n'est jamais aussi riche que d'apprendre par l'usage.



## 11 – Ne cassez pas les prix sur ce que vous savez faire le mieux !

**Ne faites pas l'erreur de proposer à prix cassé ce que vous savez faire** en espérant vous rattraper sur la quantité de chiffre d'affaires...

Si vous voulez vivre d'internet vous devez identifier ce que vous faites de bien et ce que les gens seraient prêts à payer (des compétences ou un talent qu'ils n'ont pas), et le vendre au juste prix.

Vous êtes très bon pour rédiger des argumentaires ? Vous êtes doué pour le Web Design ? Vous êtes un super graphiste... **Vendez votre talent et faites en la promotion via vos sites internet, il faut être proactif et mettre en avant ses prestations.**

## 12 – Arrêtez de penser comme un Blogueur ou un salarié, et pensez comme un Marketeur et un Chef d'Entreprise !

**Si vous tenez un blog, écrire des tonnes et des tonnes de contenu à forte valeur ajoutée sans le mettre en valeur est une perte de temps...**

Il vaut mieux optimiser son temps pour promouvoir son contenu avec un grand principe : **1h de travail = 1h de mise en valeur. Il y a trop de blogueurs qui écrivent de superbes articles, mais qui resteront totalement inconnus car personne ne sait qu'ils existent...**

Vous devez apprendre à vous vendre, à vous créer un réseau. N'oubliez pas qu'il **existe des dizaines (voire des centaines) de Professionnels comme vous sur Internet**, et pas qu'en France.

Ce qui fait la différence ce n'est pas toujours la qualité, mais tout simplement d'**être premier sur Google**, d'avoir un bon réseau d'affiliés, d'apparaître sur un blog renommé...

De même vous devez changer votre manière de penser : vous n'êtes plus un salarié qui doit faire plaisir à ses clients et qui doit "juste faire son travail" 8 heures par jour.

Vous devez penser comme un Chef d'Entreprise : vous devez créer un business qui est là pour vous **obéir et vous aider à vivre, et non pas l'inverse. Vous ne devez pas devenir le salarié de vos clients.**

Votre but doit être d'avoir une activité rentable... Ce qui est différent d'être au service des autres, ou être l'esclave de votre business à travailler 14 heures par jour et avoir toujours le sentiment de ne pas en avoir fait assez...

Vous devez fixer des limites, savoir **POURQUOI** vous travaillez, et vous dire que vous devez gagner de l'argent...

En effet la différence entre un Pro du Web et un Amateur, c'est l'amateur n'a aucune obligation de résultat, tandis que le Pro du Web doit générer suffisamment de revenus pour vivre et maintenir (ou développer) son activité.

Il ne faudra plus avoir honte de dire que vous travaillez pour de l'argent, pas pour la Gloire.

L'étude que nous avons menée auprès de plus de 400 blogueurs francophones montre que 70% d'entre eux n'ont pas de publicité sur leur site Web... et que seulement 9 arrivent à générer plus de 2000 €/ mois...

### Seuls 2% des blogueurs peuvent vivre des revenus de leurs Blogs

Si 52% ne cherchent pas à gagner de l'argent avec leur blog, 70% ne gagnent pas du tout d'argent avec leur Blog... ce qui veut dire que même ceux qui cherchent à monétiser leur Blogs font peu de revenus !



Parmi les 30% qui gagnent de l'argent avec leur blog, 45% gagnent moins de 10 € / mois... et 87% gagnent moins de 1000 € / mois... Seul 2% peuvent vraiment vivre du blogging avec des revenus supérieurs à 4 000 € / mois.

Ce changement doit se manifester par les comportements suivants :

- **Se demander pour chacune des tâches si elle est vraiment obligatoire et si elle va rapporter de l'argent.** Par exemple pour vos projets définir avant de les lancer comment ils vont rapporter de l'argent ou du trafic, et analyser si c'est finalement rentable.

Par exemple nous avons commencé à réfléchir à un site de Quizz Marketing sur <http://www.star-marketing-academy.com>... et nous avons commencé à lancer le projet... Mais après quelques heures de travail nous nous avons analysé le projet, et finalement nous avons vu que le projet ne serait pas rentable... Le site est donc retourné en sommeil pour être un jour exploité sur une autre idée.

- Se fixer une règle simple : **faire au moins 1 action toutes les deux heures qui va rapporter de l'argent à court ou à moyen terme.** Si vous ne faites pas cela actuellement vous vous rendez compte que vous pouvez passer 1 journée entière sans faire une action génératrice de business (ex: surfer sur le Web, écrire un article de blog sans promotion...).

**Par exemple pour le Blog ConseilsMarketing.Fr, chaque midi avant d'aller manger et chaque soir avant de se coucher, je me dis "Ok, j'ai fait quoi pour gagner de l'argent".**

Si la réponse est négative, alors je me remets au travail soit pour promouvoir un article d'affiliation, soit pour générer du trafic sur le site, soit pour répondre à un client, soit pour créer un nouveau produit...

**Attention : cela ne veut pas dire non plus vendre son âme... car justement en étant indépendant on peut faire des choix et se donner le droit de faire des choses non rentables. De plus il faut avoir une Moralité et une Ethique pour ne pas "arnaquer" ses clients.**

Par exemple pour ConseilsMarketing.fr un de nos plus anciens contacts nous a demandé un coup de main pour réaliser un eBook sur l'eMarketing pour l'aider à se lancer. Nous avons donc pris 2 jours complets (non payés) pour rédiger l'ossature du guide sans aucune contrepartie.

## 13 – Vous ne pouvez pas tout faire, abandonnez définitivement cette idée !

Pour réussir sur le net **il faut travailler en équipe** : il faut déléguer les tâches qui vous feront perdre du temps et qui ne créeront pas de valeur ajoutée.

Par exemple **Léo externalise 75% du travail qu'il faisait autrefois lui-même**... Cela lui permet de se concentrer sur ce qui lui rapporte vraiment de l'argent et du trafic ciblé.

Pour [Jobs-Mkg.com](http://Jobs-Mkg.com) nous n'avons pas essayé de créer nous même le site d'emplois, nous avons trouvé une solution Open source, nous avons sous traité la mise en place (cela a pris moins d'une journée pour avoir le site clés en main), et nous nous sommes exclusivement occupé de la promotion et de l'optimisation du design.

De même il ne faut pas hésiter à demander de l'aide à d'autres blogueurs pour produire du contenu (via du Guest blogging), proposer des accords de partenariats Gagnants-Gagnants...



## 14 – Estimez à quel prix vous pouvez vendre vos prestations.

**Il ne faut pas perdre son temps à faire des choses qui ne rapportent pas d'argent**, sinon vous allez perdre des heures pour rien... Il faut toujours avoir une optique de rentabilité (comment cela va vous rapporter de l'argent).

Pour vos prestation c'est pareil : **estimez à quels prix vos produits ou prestations peuvent être achetés** (faites des devis chez les concurrents, faites de la veille concurrentielle...), puis calculez combien vous devez vendre par mois pour rentabiliser cette activité, et enfin divisez ce chiffre par le nombre d'heures que vous allez devoir travailler à ce projet (et généralement multipliez par deux, car on sous estime souvent le temps que cela prend).

Vous verrez tout de suite si votre projet est réalisable ou non... Ainsi vous aurez ainsi une bonne base de réflexion pour savoir quoi faire et ne pas perdre votre temps.

Pour la vente de prestation de service, le principe est aussi simple :

- **Evaluez le revenu que vous souhaitez obtenir en revenu "net"** tous les mois, et multipliez-le par 2 pour obtenir votre Chiffre d'Affaires "brut". En effet en France c'est environ 50% de vos revenus qui seront utilisés pour les impôts et les charges diverses et variées (autoentrepreneur comptez 20% sans dépasser les seuils maximum !).

- **Divisez ce montant par le nombre de jours où vous êtes disponible pour travailler**, sachant qu'il est rarement possible de travailler plus de 4 jours / semaine (il faut réserver du temps pour ses vacances, les tâches administratives, les jours de maladies...). Bien entendu si tout se passe bien vous allez travailler le samedi, voire le dimanche (mais attention à l'impact sur votre vie de famille et vos amis !).

- Ceci étant votre temps de travail théorique disponible, il ne faut pas oublier que vous devez consacrer du temps à trouver des clients (tenir un blog, fureter sur des salons, assister à des soirées networking, intervenir dans des salons...) et suite à cela faire des rendez-vous pour convaincre vos prospects. Et donc en tant que consultant débutant, **vous pouvez facilement enlever 50% de votre temps "productif" qui sera réservé à la chasse aux clients !**

Voici un exemple pour un consultant débutant :

- Comptez 16 jours de travail / mois et 8 jours de prestation possibles.
  - Pour toucher un salaire de 2000 € net il faudra aussi générer 4000 € de prestations.  
Soit au final, en tant que consultant débutant vous pouvez estimer votre journée de prestation à  $4000 / 8 = 500$  € / jour de prestation, soit à l'heure dans les 65 €.
- Sachant que pour les petites missions de 3 ou 4 heures, le temps passé sera supérieur à cause des déplacements, de la mise en place initiale... et donc il faudra facturer plus.

Bien entendu, **ce calcul n'est que théorique et peut varier énormément selon la demande du marché, votre expérience**... mais cela permet déjà d'avoir une bonne idée du minimum à appliquer pour vos prestations.

Un dernier conseil c'est de **faire bien attention à l'évaluation du temps consacré à une mission**, et ce que vous faites ou ne faites pas pour la mission. Une erreur classique est de **ne pas compter les allers-retours, validation multiples, revirements**...

Pour cela il est essentiel de détailler le processus de mise en place du plan d'action, avec la remise des éléments, les dates de validation finales après lesquelles toutes interventions supplémentaires seront facturées. Si vous ne faites pas cela vous allez perdre beaucoup de temps (et donc l'argent...) sur vos premières prestations.

Nb: en tant que consultant n'oubliez pas que viennent d'ajouter à votre salaire les déductions des charges comme le téléphone portable, le PC, l'électricité... qui vous permettent d'augmenter de manière non négligeable votre "salaire" théorique de 2000 € net...

## 15 – Définissez-vous des objectifs clairs et mesurables... et surtout atteignables !

Il faut se **définir des objectifs à courts et moyens termes pour garder un cap**.

**Les objectifs à courts termes vous permettront de savoir où vous en êtes et savoir quoi faire au jour le jour, et dans les semaines à venir.** Vous aurez l'esprit clair et vous trouverez une grande satisfaction à atteindre vos objectifs.

**Les objectifs à longs terme vous permettent de définir votre vision** dans les mois à venir pour vous guider tout au long de l'année.

Ces objectifs peuvent être de sortir un nouveau site par mois, de trouver une nouvelle niche, d'atteindre X milliers de visiteurs, d'étendre votre influence sur un secteur d'activité...

Vous avez de nombreux conseils pour être plus efficace sur le site <http://www.devenirplusefficace.com/>

Par exemple, accrocher juste à côté de votre PC un tableau blanc avec vos objectifs longs et moyens termes afin de les avoir sous les yeux régulièrement.



Vous pouvez également consulter notre article sur les "Bonnes Résolutions 2010" : <http://www.conseilsmarketing.fr/communication/20-bonnes-resolutions-pour-reussir-2010>

## 16 – Le nombre de vos abonnés aux Flux RSS n'est pas un bon indicateur de trafic.

## **Avoir un grand nombre d'abonnés à vos flux RSS ne veut pas dire que vous allez faire plus d'argent :**

- vous n'avez aucune trace de ces lecteurs (pas d'email, pas de coordonnées...)
- vous êtes à la merci de leur bon vouloir pour qu'ils visitent votre site ou pas, voire qu'ils se désabonnent
- vous avez un risque qu'ils ne visitent plus votre site en consultant vos textes via leur lecteur de flux RSS.
- ...

Les flux RSS ne sont que des indicateurs de popularité, or votre but sur internet n'est pas de devenir "populaire" mais de vivre de votre activité.

Avoir des visiteurs sur votre site, leur envoyer des communications, leur vendre des produits, les inciter à cliquer sur vos publicités... doivent donc être votre but principal (et non pas attendre leur "bon vouloir").

Le compteur de **flux RSS est uniquement un indicateur intéressant pour mesurer la fidélité et la popularité**, ou encore pour montrer aux visiteurs la popularité de son site mais c'est tout.

**En conclusion: en AUCUN CAS les flux RSS ne doivent être votre principale source de fidélisation des visiteurs.**



## **17 – Avoir trafic important est un des ingrédients pour réussir... mais pas suffisant !**

**Si vous n'avez pas suffisamment de trafic vous n'attendrez pas la masse critique** pour atteindre un minimum de rentabilité.

Par exemple pour obtenir des demandes de billets sponsorisés par les agences de Buzz et de RP il faut généralement avoir au moins 2000 visiteurs / jours, de même pour louer sa newsletter il faut au moins 10 000 abonnés...

Rappelez vous que des agences de pub comme eBuzzing, Blogbang, Blogrider.com, Buzzea.com... recherchent uniquement des sites avec plusieurs milliers de visiteurs, pas les petits avec des petits avec quelques centaines de visiteurs seulement.

**Avoir du trafic non qualifié ne sert à rien** : vous pouvez avoir des milliers de visiteurs, mais un chiffre d'affaires ridicule s'ils ne font que passer ou s'ils ne sont pas intéressés par vos offres...

**Il faut un trafic ciblé avec des personnes sensibles à vos offres qui cliquent sur vos publicités...**

**Parfois une mailing liste de 2000 personnes suffit à générer plusieurs centaines d'euros de CA**, à condition d'avoir des personnes prêtes à payer et que vos offres soient pertinentes.

Pour identifier l'adéquation de votre site et de vos visiteurs, il suffit de d'**analyser votre taux de rebond, le nombre de pages vues, le temps passé sur le site...** et vous verrez immédiatement quels sont les sites et outils qui vous apportent de vrais visiteurs ciblés (voir notre article sur [l'analyse du taux de rebond d'un site web](http://www.conseilsmarketing.fr/referencement/le-taux-de-rebond-dun-site-web) sur <http://www.conseilsmarketing.fr/referencement/le-taux-de-rebond-dun-site-internet>).

## 18 – Pour gagner de l'argent avec Adsense il faut des milliers de visiteurs...

Si votre business model est de gagner de l'argent avec Adsense, **il vous faudra faire des milliers de visiteurs pour commencer à gagner votre vie.**

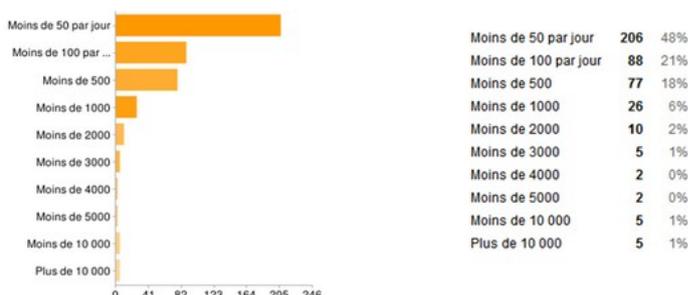
Or notre étude sur les blogueurs francophones (voir <http://www.conseilsmarketing.fr/e-marketing/resultats-de-letude-sur-les-blogueurs-francophones>) montre que la plupart des blogs de moins de 500 visiteurs / jours :

### 69% des blogs génèrent moins de 100 visiteurs par jour...

**Sans surprise, 69% des blogs génèrent moins de 100 visiteurs par jour, 48% obtenant même un trafic inférieur à 50 personnes / jour...**

Une fois de plus on constate des "seuils" critiques à franchir : celui des 50 visiteurs, des 100 visiteurs, des 1000, des 2000 des 5000 et des plus de 10 000.

On constatera que les plus de 500 visiteurs / jour, ne représentent que 11% de tous les blogs interrogés... Le **blogging Pro** étant réservé à un petit nombre !



En plus **Adsense ne reverse que quelques centimes par clics, ce qui est trop peu pour générer du Chiffre d'Affaires.**

### Les blogueurs sont majoritairement désintéressés !

**Le fait que 52% des blogueurs ne gagnent pas d'argent avec leurs blogs est logique : nous avons vu dans les questions précédentes que Bloguer est plus une passion personnelle plus qu'un Business, et que nombreux d'entre eux utilisaient Wordpress en mode hébergé qui limite fortement l'affichage publicitaire.**

Néanmoins, pour les **48% qui gagnent de l'argent**, les principaux outils utilisés sont :

- 1 – Google Adsense (21%)
- 2 – Via de l'affiliation générique (10%)
- 3 – Via des Prestations (9%)
- 4 – Avec des Billets Sponsorisés (8%)
- 5 – Via l'affiliation comme Amazon (6%)



Il faut donc multiplier le nombre de blogs sur différentes thématiques pour espérer gagner un minimum d'argent et sur des secteurs où le clic est très rémunérateur (ex: rencontre, bourse...).

Pour information ConseilsMarketing.fr génère que 300 € / mois avec Adsense avec pourtant plus de 6000 visiteurs / jours sur l'ensemble du réseau.

Pour éviter de perdre du temps sur des annonces qui ne rapportent quasiment rien au clic, vous devez **identifier quels sont les mots clés qui rapportent le plus** avec l'outil de suggestion de mots clés de Google.

Rendez vous sur l'outil de génération de mots clés de Google Adwords [www.google.com/sktool](http://www.google.com/sktool) puis analysez votre site Internet et ceux de votre thématique et de triez par le CPC, et vous obtenez immédiatement les mots clés sur lesquels faire des billets de blog.

Par exemple sur ConseilsMarketing.fr, les mots clés les plus chers sont à 8,56 € pour "Formation Google Adwords" et "6,75" pour "Logiciel de CRM". Il est donc pertinent de continuer à faire des articles sur ce thème !

<input type="checkbox"/> Mot clé		Recherches mensuelles	Concurrence	Sugg. d'enchère ↓
<b>Mots clés associés à conseilsmarketing.fr (100)</b>				
<input type="checkbox"/> formation google adwords		155	<div style="width: 10%;"></div>	8,56 EUR
<input type="checkbox"/> logiciel de crm		440	<div style="width: 10%;"></div>	6,72 EUR
<input type="checkbox"/> formation adwords		820	<div style="width: 10%;"></div>	6,46 EUR
<input type="checkbox"/> logiciels crm		230	<div style="width: 10%;"></div>	6,41 EUR
<input type="checkbox"/> logiciel de gestion de la relation		190	<div style="width: 10%;"></div>	6,10 EUR
<input type="checkbox"/> crm logiciel		190	<div style="width: 10%;"></div>	5,98 EUR
<input type="checkbox"/> logiciel crm		2 300	<div style="width: 10%;"></div>	5,64 EUR
<input type="checkbox"/> outil crm		350	<div style="width: 10%;"></div>	5,36 EUR
<input type="checkbox"/> marketing emailing		125	<div style="width: 10%;"></div>	4,94 EUR
<input type="checkbox"/> gestion de campagne adwords		125	<div style="width: 10%;"></div>	4,00 EUR

Et pour trouver d'autres mots clés rémunérateurs, il est possible de taper un mot clé et d'obtenir ensuite une belle liste des mots clés les plus rémunérateurs à inclure dans le titre des articles et dans le corps de l'article.

The screenshot shows the Google Keyword Generator interface. The search term is "emailing marketing". The results table is as follows:

Mot clé	Recherches mensuelles ↓	Concurrence	Sugg. d'enchère
<input type="checkbox"/> campagne email marketing	52	<div style="width: 10%;"></div>	3,13 EUR
<input type="checkbox"/> logiciel email marketing	42	<div style="width: 10%;"></div>	4,26 EUR
<input type="checkbox"/> solution email marketing	25	<div style="width: 10%;"></div>	2,34 EUR
<input type="checkbox"/> email marketing liste	20	<div style="width: 10%;"></div>	0,07 EUR

## 19 – La newsletter est une des clés pour réussir à gagner de l'argent.

En faisant des offres ciblées à une mailing liste intéressée par une offre vous pouvez espérer atteindre des **taux de commande de 1 à 5%**, alors que les **emailings classiques n'ont un taux de retour que de 0,1 % au mieux...**

**Construire une liste ciblée est donc essentiel pour construire son succès dans le temps, et pouvoir proposer tous les mois une nouvelle offre à 5000, 10000, 20000... personnes.**

**Vous allez ainsi pouvoir "sécuriser" une partie de votre chiffre d'affaires en étant assuré de faire quelques centaines d'euros / mois via votre newsletter...** Il faudra par contre offrir de bons produits à votre cible pour ne pas la décevoir et perdre sa confiance.

Voici quelques illustrations sur la nécessité de bien choisir ses produits et construire une liste ciblée :

Si vous faites de l'affiliation et que vous gagnez 10 €/ formulaire rempli, et que vous avez une mailing liste ciblée de 5000 personnes vous pouvez espérer un taux de commande de 1% soit 500 € de CA.

Par contre avec une mailing liste non ciblée (taux de commande estimé à 0,1 %) vous devrez avoir 50 000 personnes pour faire ce même 500 € de CA...

Or créer une mailing liste de 50 000 adresses nécessite un travail immense, tandis que 5000 adresses ciblées est déjà plus facilement atteignable.

De même vous devez **analyser les résultats de vos envois** (les cliqueurs, les ouvreurs...) et **segmenter votre base contacts** en faisant par exemple des enquêtes.

Nous vous conseillons plusieurs solutions d'emailing :

- **Message Business** (<http://bit.ly/cSRnYt>) qui est une solution globale qui permet de gérer des emailings, des campagnes marketing, des landing pages...
- **Swiftpage** (<http://bit.ly/9PIMo>) qui est en anglais (pour l'instant), mais qui a l'avantage d'être interfacé directement avec des solutions de Gestion de Contacts comme ACT! et Sage CRM.

Ces outils vous permettent d'envoyer très facilement des emailings trackés, et ensuite d'extraire très simplement les résultats de chaque emailing pour affiner vos propositions et cibler vos relances.

En revanche, pour automatiser la gestion de vos revenus, nous vous conseillons de mettre en place des chaînes de Prospection et de Fidélisation.

C'est pourquoi il est indispensable d'utiliser en complément une solution de Gestion d'Autorépondeur.

**L'outil le plus utile est Aweber** (<http://bit.ly/d0Xm5q>), c'est une solution simple et rapide à mettre en œuvre.

En effet pour seulement 19 \$ / mois vous pouvez programmer l'envoi d'emails à vos listes de prospects et même faire de l'emailing en envoyant des messages ponctuels à votre liste.

Vous pouvez souscrire à une offre d'essai 30 jours sans engagement à 1 \$ seulement sur ce lien <http://bit.ly/d0Xm5q>.

Vous avez également deux tutoriaux sur Aweber qui vous expliquent pas à pas comment utiliser cet outil :

- **Comment mettre en place une chaîne de prospection et de fidélisation** : <http://bit.ly/ba9EG9>
- **Comment mettre en place un processus de commande automatique** : <http://bit.ly/ck0p1n>

**Avec Aweber vous avez l'outil qui vous permet de mettre votre business sur Pilote Automatique** : des messages seront envoyés automatiquement à vos abonnés selon une séquence que vous avez prédéfinie.

Cela vous permet de faire de la vente en 2 temps (proposer un ebook gratuit, puis vendre des produits), réaliser des cours par correspondance ou des formations...

Par exemple pour un de nos blogs nous avons réalisé une séquence de plus de 70 emails, et nous l'enrichissons tous les mois !

[My Account](#) | [Help](#) | [Logout](#)

[Home](#) | [My Lists](#) | [Messages](#) | [Subscribers](#) | [Web Forms](#) | [Reports](#)

Current List: [Subscribers](#) (Create and Manage Lists)

**Follow Up Messages:**

Your list has 1 autoresponder and unlimited follow up messages available. You are currently sending 73 messages. To move or reorder follow up messages simply click and drag it to the new location.

Mesg	Interval	Type	Modified	Click Tracking	Subject	Spam?	Test	Copy	Delete
1	0	Text/HTML	06/09/10	On	Le Mes Guide de la Séduction	1.3	Test	Copy	X
2	0	Text/HTML	06/24/10	On	3 accessoires de drague indispensables...	0	Test	Copy	X
3	1	Text/HTML	03/26/10	On	6 Adresses pour bien débiter sur l'inte...	2.0	Test	Copy	X
4	2	Text/HTML	04/14/10	On	Adresses pour drague les filles en...	0	Test	Copy	X
5	2	Text/HTML	04/14/10	On	3 nouvelles Adresses pour drague les...	0	Test	Copy	X
6	1	Text/HTML	04/14/10	On	100 sites d'adresses pour séduire le...	1.3	Test	Copy	X
7	2	Text/HTML	04/14/10	On	Adresses pour séduire les filles en...	1.3	Test	Copy	X
8	2	Text/HTML	06/26/10	On	7 conseils pour conquies une fil...	4.4	Test	Copy	X
9	1	Text/HTML	03/26/10	On	Et si vous deveniez une fille de l'inte...	1.3	Test	Copy	X
10	2	Text/HTML	04/14/10	On	Dévoiler les secrets de la séduction...	2.8	Test	Copy	X
11	2	Text/HTML	03/27/10	On	Les sites à ne pas faire lors de...	1.3	Test	Copy	X
12	1	Text/HTML	04/14/10	On	Comment séduire la fille dont vous...	2.8	Test	Copy	X
13	2	Text/HTML	07/20/10	On	7 conseils pour réussir la séduction...	3.5	Test	Copy	X

Astuce de Pro : Lorsque vous avez un site eCommerce, demandez toujours d'email au début de processus d'achat ou de création de compte afin de récupérer les emails même si le client fait un abandon de panier.

## 20 – On ne réussit pas sur Internet (uniquement) sur un coup de chance...

On a tous en tête les succès stories du Web :

- Celle des vidéos virales qui ont fait le tour du monde avec une idée vraiment simple (ex: [Où est Matt](#) )
- Celle de Mark Zuckerberg le créateur de Facebook qui est devenu à 23 ans le milliardaire le plus jeune du monde... mais ce sont des exceptions "exceptionnelles".
- celle du gars de 21 ans qui a créé la "[1 million Dollar HomePage](#)" et qui a fait fortune.



**Pourtant, à ces rares exceptions prêt, aujourd'hui sur internet on ne réussit plus par hasard** : il ne faut pas compter sur une bonne idée et sur la chance pour gagner de l'argent sur internet...

**Il faut construire un vrai plan d'actions** (pré-lancement, lancement, réactivation...) :

- Faire faire au lieu de tout vouloir tout faire soit même.
- Utiliser les outils d'eMarketing: réseaux sociaux, Adwords, ebook...
- Dépenser de l'argent: faire de la publicité, faire du relationnel...
- Automatiser les tâches répétitives.

**Et ne compter sur le facteur chance que comme un "bonus".**

Les statistiques de ventes et de trafic vous montreront en temps réel que vous avez recruté X prospects et que vous faites X-y devis/ventes.

Eventuellement vous pouvez alors analyser et faire un premier bilan et agir avant d'être dans une impasse.

## 21 – Ne sacrifiez pas vos amis et votre famille au profit de votre business !

Il est quasi **indispensable de travailler au départ 12h / jour** pour faire décoller votre business... mais **cela doit être temporaire**.

Si cela perdure plus de quelques mois, **vous devez vous demander “Pourquoi je fais ça ?” ou plutôt ce seront vos amis et votre famille qui vont péter les plombs !**

Un travail ou de l'argent ne remplacera jamais sa famille ou ses amis... mais malheureusement on ne s'en rend compte que trop tard (lorsque l'on vous quitte, que vous êtes malade...).

Il est donc essentiel de **réserver des plages de temps “personnel”** pour vos proches dans votre agenda surbooké.

Par exemple voici quelques limites à fixer :

- Ne pas partir plus tard que 20h du travail (sauf urgence) : cela permet au moins de se fixer des limites et de se concentrer sur l'essentiel.
- Sortir juste une fois par semaine pour se faire des contacts Pro (soirées Networking)
- Ne pas travailler jusqu'à 2 heures du matin, et se réveiller crevé le lendemain matin
- ...

A noter : Jean Philippe Touzeau de RevolutionPersonnelle.com a écrit un petit guide sympa à 24 € sans lequel il explique "Comment se lever plus tôt". C'est un livre court, avec des conseils simples vous permettra de vous motiver pour démarrer votre activité (voir <http://bit.ly/9ymQ9T>).

## 22 – Accordez vous du temps pour vous faire plaisir...

Avec Internet il est possible de passer 18h par jour devant son écran et mener des relations uniquement virtuelles... et d'y prendre plaisir !

Néanmoins **il faut apprendre à appuyer sur le bouton OFF et vivre dans la “vraie” vie** : aller boire un verre avec des amis, faire un restaurant... même si vous avez du boulot par-dessus la tête.

De même lorsque vous travaillez, **définissez du temps pour vous faire plaisir afin de ne pas devenir esclave de votre PC** et au final ne plus prendre plaisir à surfer et considérer comme une corvée votre travail...

**Définissez-vous des règles avec des récompenses** quand vous avez bien travaillé ou pour rythmer votre journées.

Par exemple tous les jours après dîner nous visitons l'excellent site de blagues <http://www.izismile.com> pour se remettre en forme et recommencer à travailler.

Il faut régulièrement décompresser, sortir la tête du guidon, voir d'autres choses... ce qui vous permettra de prendre du recul, d'apprécier votre vie et booster votre créativité.