

Entreprendre et réussir à l'ère du digital

*La méthode en 5 étapes simples pour
générer de réels revenus en ligne*



www.revolutiondigitale.net

Table des matières

Vos Droits Sur Ce Rapport.....	3
Note de l'éditeur	4
Propos de l'Auteur.....	5
Avant-Propos.....	6
Chapitre 1 Le Grand Système En Cinq Etapes Révélé ...	15
Etape # 1 : Ciblez Un Marché Rentable	15
1.1. Faites un petit brainstorming.....	15
1.2. Vérifiez s'il y a des gens qui font des recherches en ligne sur votre thème	16
1.2. Qu'est-ce que votre public cible achète déjà en ligne.....	19
Etape #2 : Créez Une Offre Pour Votre Marché Cible.....	20
2.1. Comment créer une offre pour votre marché.....	20
2.2. Par quoi démarrer.....	20
Etape # 3 : Générer Du Trafic Ciblé Vers Votre Offre	22
3.1. Les méthodes de génération de trafic	22
3.2. La création de votre liste de prospects.....	23
Etape # 4 : Créez Des Offres Additionnelles.....	26
4.1. Offre Unique à et Limitée (One Time Offer ou OTO en anglais).....	26
4.2. L'Offre Additionnelle (Upsell).....	26
4.3. Les offres d'arrière-plan (Back-end)	26
Étape # 5 : Dupliquez Votre Modèle d'Affaires.....	28
5.1. S'attaquer à de nouveaux marchés	28
5.2. Créer une gamme de produits sur le même marché.....	28
Chapitre 2 L'importance de la concentration.....	30
Chapitre 3 Vous pouvez brancher le grand système sur n'importe quel modèle économique.....	32
Chapitre 4 Maîtriser le Grand Système : Compétences et Connaissances Requises.....	35
Chapitre 5 Devenir Un Web-Entrepreneur à Succès	36
Chapitre 6 Objectif, Action, Engagement et Formation.....	39
Définissez Vos Objectifs :	39
Passez A L'Action Immédiatement :	40
Soyez Engagé :	40
Formez-Vous Et Améliorez-Vous En Permanence :	41
Chapitre 7 Atteindre Le Succès – Pour De Vrai	43
Touchez des Commissions Passives A Vie En Partageant Ce Rapport!.....	44

Obtenez La Dernière Version et les Mises A Jour Gratuites De Ce Rapport

Les informations présentées dans ce support représentent les opinions de l'auteur à la date de publication. En raison de la vitesse à laquelle les conditions changent, l'auteur actualise régulièrement ce support.

[Cliquez ici pour vous enregistrer afin d'obtenir gratuitement la Dernière Version et toutes les Prochaines Mises A jour de ce support](#)

Vos Droits Sur Ce Rapport

Ce qui est PERMIS avec cet ebook :

Vous pouvez :

- OUI Le distribuer gratuitement à vos contacts,
- OUI L'offrir en cadeau à vos visiteurs sur vos sites, vos amis et fans sur Facebook, vos blogs ou sur vos pages de capture comme cadeau à l'inscription sur vos listes
- OUI L'offrir comme contribution sur des foires aux cadeaux pour bâtir vos listes.
- OUI L'ajouter comme bonus aux produits que vous vendez,
- OUI Et si vous êtes étudiant du programme de formation « Profits Automatiques », vous recevez un exemplaire personnalisé. Tous les liens et les ressources seront personnalisés avec vos IDENTIFIANTS d'affilié. Voir l'offre à la fin du rapport

Ce qui est INTERDIT avec cet ebook :

Vous ne devez pas :

- NON Le vendre sous format imprimé ou photocopié
- NON Changer quoi que ce soit au contenu de cet ebook. Si vous souhaitez obtenir une personnalisation complète, [Demandez votre business en ligne Clé en Mains Ici.](#)
- NON Copier le contenu de ce document et l'utiliser à quelque fin que ce soit. Toute reproduction partielle ou complète est formellement interdite. Son contenu est protégé par les lois sur la protection des droits d'auteurs et de la propriété intellectuelle pour tout pays.
- NON L'intégrer à une chaîne d'argent
- NON Faire des promesses mensongères du genre « gagnez de l'argent sans rien faire »
- NON Faire du spam (envoi de courrier non sollicité pour le distribuer.

*Bien sûr, si vous ne respectez pas une de ces conditions, le droit de diffusion vous sera immédiatement retiré et l'auteur se réserve le droit légitime de vous réclamer des dommages et intérêts.

Note de l'éditeur

Ceci est un eBook, c'est à dire un livre électronique au format numérique.

Sa particularité est que vous pouvez le lire sur votre écran d'ordinateur, votre smartphone, votre tablette numérique, ou sur tout appareil de lecture approprié – comme par exemple un e-reader.

Cet ouvrage, qui se présente sous la forme d'un fichier au format PDF vous permet d'aller beaucoup plus loin dans la lecture que s'il s'agissait d'un simple livre papier.



En effet, grâce au logiciel **Acrobat Reader**, votre lecture n'est plus linéaire mais interactive, vous offrant ainsi un grand nombre d'outils (la recherche de mots, les liens hypertextes, le zoom...etc) vous permettant d'entrer dans une **nouvelle ère de lecture** : celle du **Numérique** !

A gauche de l'écran se trouve la table de matières. Si vous cliquez sur un titre ou une section de la Table des Matières, vous serez conduit immédiatement à la page correspondante. Plus besoin de chercher le numéro de la page. Un simple 'clic' et vous y êtes.

Dans cet ouvrage, vous trouverez également des mots écrits **en bleu** et **soulignés**. Nous les appelons **Liens Hypertextes**. Cliquer sur ces mots vous ouvrira une fenêtre Internet Explorer vers un site qui vous apportera des précisions sur les mots en question.

De la même façon, certains mots seront écrits en **gras**, en *italique* ou d'une autre **couleur** afin de les faire ressortir pour souligner leur importance.

Nous avons essayé de rendre la lecture de ce livre numérique la plus agréable possible, de part sa police de caractère, ces liens hypertextes, ces couleurs, illustrations et mise en page.

En espérant que vous aurez plaisir à le lire.

À votre plus grand succès.

Propos de l'Auteur

Entrepreneur, Auteur, et Editeur, Blaise Carrel a créé sa première entreprise dans le domaine de l'édition et du marketing-direct, **sans capital, avec une seule idée** réussissant ainsi, depuis son salon, à utiliser la méthode de « dropship » pour diffuser et vendre des ouvrages orientés « business », des méthodes de formation à domicile, des kits d'amincissement, des appareils de musculation, des abonnements à des revues internationales d'opportunités d'affaires, des stands aux foires et salons internationaux, etc... à des clients situés à des milliers de kilomètres, grâce à de simples lettres envoyées par la poste.

Soutenu par Reiner Klaus Selz, il lance plusieurs publications spécialisées dans les domaines des affaires et de l'entreprise, dont certains, diffusés gratuitement par de nombreuses chambres de commerce internationales, et par correspondance via un réseau de partenaires indépendants en France et en Belgique et en Afrique francophone deviennent rapidement des supports privilégiés des campagnes de marketing-direct de plusieurs dizaines de marketeurs et vpcistes européens.

En 2001, il commence à s'intéresser à Internet, d'abord comme simple internaute à la recherche de nouvelles opportunités à faire découvrir à ses lecteurs. Les résultats de ses recherches vont au-delà de ses espérances.

Il commence à travailler tous les jours de 20h à 2h sur son business internet et fait de nombreux tests pour transposer en ligne et à adapter à ce nouveau média, les stratégies de prospection, de vente et de fidélisation de clients qu'il utilisait en marketing direct. Après des mois d'insomnie, d'essais et d'erreurs, il « craque » enfin le code du Marketing Internet et commence à réaliser plus de 95% de ses ventes grâce à Internet.

Dès 2009, plusieurs institutions d'enseignement supérieur, à l'instar de la célèbre Université Catholique d'Afrique Centrale font appel à lui pour participer à la formation de leurs étudiants. Des entreprises (toutes tailles confondues) en France, en Belgique et outre atlantique font aussi régulièrement recours à son expertise pour les aider à mettre en place leurs stratégies web-marketing.

Blaise a aussi créé des formations aussi bien en ligne que hors ligne sous forme de séminaires pour enseigner étape par étape à ses milliers d'étudiants à travers le monde, comment créer, gérer, et développer une entreprise prospère. Nombreux sont ceux de ses étudiants qui ont déjà pu créer leurs activités et commencé à jouir pleinement de leur indépendance financière. Si vous avez besoin d'un mentor personnel capable de vous aider pas à pas à faire pareil – Pensez à Blaise.

Pour contacter Blaise, rester au courant des actualités et recevoir ses formations gratuites dans les domaines de l'entrepreneuriat, du développement personnel, des finances et du droit des affaires,

1°) LIKEZ sa page Facebook pour rester au courant de ses actualités :

<http://facebook.com/astuces.marketing.digital>

2°) Intégrez son nouveau groupe facebook

<https://www.facebook.com/groups/388514234908424/>

Avant-Propos...

Je suis Blaise Carrel et je vous félicite d'avoir téléchargé ce livret.

Avant de commencer sa lecture, je vous recommande de trouver un endroit calme où vous pouvez vous concentrer sans interruption et sans être dérangé.

Si possible, arrêtez la télévision, éteignez votre téléphone portable, débranchez le téléphone, déconnectez Facebook, le tchat, fermez toutes les fenêtres de votre navigateur internet.

Pourquoi ?

Simplement parce les informations que je vais partager avec vous dans un instant, sont d'une importance capitale pour votre avenir personnel, professionnel, et financier.

Elles peuvent transformer votre style de vie pour toujours.

Croyez-moi, ce n'est ni une blague, ni une exagération.

Trouvez un endroit calme, installez-vous confortablement et lisez attentivement chaque mot.

Je l'ai rédigé pour vous aider pas à pas à comprendre les grandes lignes directrices d'une activité génératrice de revenus en ligne.

J'espère être en mesure d'aider tous mes lecteurs à entreprendre et réussir, mais la vérité c'est que je ne suis qu'une seule personne, et il faut deux mains pour applaudir :

Je pourrais vous donner toutes les stratégies de succès, étape par étape. Mais si vous n'avez pas la volonté et la motivation nécessaire pour passer à l'action, ou si vous vous attendez à obtenir des résultats sans efforts, rien ne marchera jamais pour vous.

Avec les mêmes informations, certains de mes lecteurs ont déjà connu un succès phénoménal, tandis que ceux qui n'ont rien fait sont toujours à la case départ, à la recherche de la prochaine « solution miracle » pour gagner de l'argent.

Exemple : régulièrement, je partage avec mes étudiants tout ce que je sais de la création d'une entreprise rentable, entre autres...

- Les **méthodes et stratégies exactes** que j'ai utilisées et que des milliers de gens **partis de zéro** utilisent pour démarrer leurs entreprises et **les rendre hyper-rentables en quelques semaines**...

- Les méthodes de marketing direct que mes clients utilisent pour attirer de plus en plus de clients dans leurs magasins, et les font revenir à la demande, sans investir une fortune en publicité ou en cadeaux de fidélisation...
- Les techniques utilisées par mes clients pour faire **exploser leurs ventes grâce à internet**...
- Les modèles et structurations exactes d'annonces-presse, de lettres et emails qui m'ont permis de vendre des milliers d'exemplaires de produits, à des clients situés à des milliers de kilomètres et que je ne rencontrerai probablement jamais physiquement.
- Comment des entreprises au bord de la faillite ont été transformées en fleurons de rentabilité en seulement quelques mois grâce à des stratégies marketing extrêmement simples à mettre en œuvre, mais terriblement efficaces...
- **Les méthodes exactes que j'utilise personnellement** pour générer des profits passifs mois après mois grâce à un réseau de sites et blogs automatisés qui sont pour moi autant « d'entreprises numériques » qui fonctionnent pratiquement en pilotage automatique sans que je n'ai à m'en occuper ou à lever le moindre petit doigt, en dehors d'implémenter quelques stratégies de trafic chaque mois....

Maintenant, imaginez deux étudiants qui reçoivent les mêmes enseignements : Le premier passe à l'action, et le second ne se donne même pas la peine d'essayer.

Devinez lequel des deux va pouvoir réussir à bâtir rapidement une entreprise rentable sur le long terme.

La réponse est évidente.

Heureusement, la plupart de mes étudiants sont des fonceurs. Plusieurs ont déjà réussi à atteindre leurs objectifs d'autonomie financière, et beaucoup sont en route vers le succès. En fait, ils sont nombreux à avoir commencé à générer d'importants revenus supplémentaires en mettant en œuvre les stratégies marketing qu'ils ont apprises.

Le montant qu'ils gagnent déjà par mois n'a pas d'importance : même une seule vente en ligne renforce la conviction qu'utiliser internet pour développer son business n'est pas un mythe, mais une réalité. Je dirai même une réalité au quotidien.

Je commence par cet exemple parce que je veux, avant d'entrer dans le vif du sujet, que vous compreniez d'abord une chose, et que vous l'ayez à l'esprit tout au long de la lecture de ce support :

**VOUS êtes le SEUL responsable de votre propre succès,
personne d'autre.**

Je ne veux pas être dur, mais c'est évident : tant que vous ne prenez pas en mains la responsabilité de votre propre succès, vous n'atteindrez jamais le résultat escompté.

J'espère que ce que je viens de dire va vous "réveiller" et vous faire prendre conscience si vous êtes encore à la recherche de cette hypothétique « recette miracle » pour atteindre le succès.

Je serai surtout heureux de lire un e-mail de votre part ou un commentaire sur ma page facebook un prochain jour m'informant que mes conseils, vous ont permis de réussir votre entreprise.

J'ai rédigé livret parce que j'ai constaté que ...

L'incapacité de se fixer des objectifs, se concentrer et d'agir concrètement pour les atteindre est un handicap majeur pour la plupart d'entrepreneurs débutants. Ça peut entraîner nombreux candidats vers de fausses pistes, sans destination positive, bref vers un échec programmé, et franchement...

Je ne veux pas que cela VOUS arrive.

Mais comme je l'ai mentionné plus haut, bien que je veuille aider un maximum de personnes à entreprendre et réussir, j'ai mes limites. Je ne peux pas me substituer à vous pour réussir à votre place si vous n'avez pas la motivation nécessaire.

Ce que je peux faire, c'est partager avec vous le plus d'informations de qualité possible, mes stratégies de succès, et créer des outils et des produits de formation afin de vous aider à réussir votre entreprise et à changer votre style de vie pour le meilleur, en évitant des erreurs et les pièges qui ont été à l'origine de l'échec de nombreux projets et de nombreux rêves brisés.

Certaines de ces informations seront payantes (Je gère une entreprise), d'autres seront gratuites (dans plus de 80% de cas).

En fait, si vous me suivez depuis un certain temps via ma newsletter principale, vous savez déjà que je fais toujours de mon mieux pour vous envoyer régulièrement des informations utiles, pratiques, de très grande valeur, sans rien demander en retour.

Et la plupart du temps ...

Les informations et conseils gratuits que je vous envoie peuvent valoir beaucoup plus que certaines informations pour lesquelles vous payez très cher ailleurs.

Elles vont vous aider si vous les mettez en pratique. Et si vous étudiez mes formations payantes, vous en aurez encore davantage.

Le but de ce livret est de vous aider et vous donner un plan sur lequel vous devez vous focaliser et agir pour réussir. Un plan dont la mise en application a déjà été à l'origine de ...

MILLIONS d'euros de chiffre d'affaires.

Je veux vous donner une ligne directrice à suivre dès aujourd'hui. Je veux que vous compreniez les **grands principes qui régissent la création d'une web-entreprise rentable.**

Leur compréhension est extrêmement importante pour le succès de votre démarche entrepreneuriale. Et quand vous aurez fini de lire ce livret, vous aurez un plan solide et prouvé pour commencer à obtenir des résultats concrets, quel que soit votre marché de niche, et quel que soit votre modèle économique.

Je vais aussi vous donner un **système prouvé** avec lequel vous pouvez commencer à travailler immédiatement avec le maximum de résultats, car il est inutile de connaître théoriquement les principes de fonctionnement d'un business, si vous n'avez pas les bons outils qui vont vous permettre de vous lancer concrètement, et progresser.

J'ai combiné les deux ensembles de la manière suivante :

Grands principes + Système éprouvé = Grand Système

J'ai appelé cela....

« Le Grand Système Pour Générer De VRAIS Revenus En Ligne »

Mon souhait le plus sincère est de vous mettre enfin sur la bonne voie de la réussite de votre web-entreprise, si vous hésitez encore, si vous sentez perdu, si vous n'êtes pas encore convaincu au potentiel lucratif d'internet, si vous ne savez pas comment fonctionne un business en ligne, ou enfin si vous ne savez tout simplement ni par où ni par quoi commencer.

C'est aussi mon souhait de vous éloigner une fois pour toutes de l'un des principaux obstacles qui empêchent la plupart des débutants de réussir : le trop plein d'informations contradictoires et souvent erronées.

Le trop plein d'informations est quelque chose auquel beaucoup d'entrepreneurs débutants font face quand ils essaient d'apprendre comment avoir une activité génératrice de revenus en ligne. Il y a tellement de sites et de ebooks à gauche et à droite vous promettant la « recette miracle » pour réussir ...

Il n'y a pas de recette miracle.

Il suffit d'utiliser le **bon système**, d'agir, et de **vous engager pour votre propre succès**.

En réalité, il n'y a pas de grands secrets en Marketing Internet ...

Tout ce que vous avez réellement besoin de connaître peut se résumer en cinq étapes simples.

Ce sont les cinq fondamentaux de la démarche commerciale d'un bon entrepreneur, peu importe qu'il dirige un business en ligne ou un business traditionnel (hors ligne)

Nous pouvons les résumer comme suit :

Le Grand Système Pour Générer De VRAIS Revenus En Ligne :
Marché → Offre → Trafic → Offres Post-Vente → Duplication

C'est tout. Ce sont les 5 étapes de base sur lesquels vous devez vous focaliser pour réussir votre entreprise.

Tout ce qui l'améliore est un atout ; tout ce qui s'en éloigne peut-être une cause d'échec assuré.

Pour franchir chaque étape avec succès, vous devez entreprendre des actions précises et concrètes, être engagé, mais également acquérir certaines compétences.

Voilà comment vous pouvez venir à bout du trop-plein d'informations confuses et souvent erronées, véhiculées çà et là sur internet.

Vous n'avez pas besoin d'avoir parcouru toutes les étapes pour commencer à avoir du succès, mais si vous le faites, votre succès sera encore plus grand. La plupart du temps, on commence à obtenir de bons résultats dès qu'on franchi les trois premières étapes.

Voyons cela de plus près...

1. Toute entreprise imaginable s'appuie sur un **marché** cible.
2. Elle répond aux besoins de son marché en lui faisant des **offres** de produits et de services.
3. Elle trouve des clients en créant du **trafic** vers son offre grâce à la **publicité** et à la **promotion**.

4. Elle booste son chiffre d'affaires en faisant des offres de services et de produits additionnels « **post-vente** » (par exemple, des accessoires, des mises à jour, ou des produits complémentaires).
5. Enfin, le chef d'entreprise **duplique** son modèle d'affaires soit en créant un autre produit ou une autre entreprise dans un marché différent, soit en dupliquant son entreprise avec une entreprise existante (par exemple, les franchises).

Voilà comment ça marche pour une entreprise traditionnelle. Et c'est exactement la même chose pour une entreprise en ligne.

Il n'y a vraiment pas de grand mystère autour de la création d'une entreprise rentable lorsque vous comprenez et mettez en pratique ces principes fondamentaux.

La clé du succès, c'est de se fixer des objectifs puis d'agir pour les atteindre

Toute confusion que vous auriez eue jusqu'à présent serait probablement due au fait d'avoir été exposé à tant d'idées prétendant que vous pouvez devenir riche du jour au lendemain en sautant sur le dernier programme de marketing en vogue sur internet.

C'est vrai, certains de ces programmes ont en effet généré d'importants revenus chez certaines personnes - à savoir, celles qui avaient déjà compris et maîtrisé les cinq étapes que nous allons couvrir dans un instant.

Le problème, c'est qu'aucun de ces systèmes ne vous enseigne réellement ces bases.

Retenez une chose.....

Vous devez apprendre les règles du jeu avant d'entrer au stade.

Mon but ici est de vous aider à maîtriser ces règles fondamentales pour entreprendre et réussir, que ce soit dans le cas d'une entreprise traditionnelle, ou d'une entreprise cataloguée « nouvelle économie » basée 100% sur internet.

Ne vous lancez plus à l'aveuglette. Une fois que vous aurez compris les concepts que je partage avec vous dans ce livret, vous pourrez réussir avec n'importe quel modèle économique, en ligne ou hors ligne, sur n'importe quel marché et dans n'importe quelle niche.

Les 5 étapes du grand système doivent être effectuées de manière cohérente et méthodique.

Ça signifie que vous ne devez par exemple pas commencer à penser au trafic avant même d'avoir décidé de votre marché cible ou de votre offre pour ce marché. Tout doit être effectué étape par étape, méthodiquement.

Ça signifie également que si vous ciblez par exemple un marché comme celui de la perte de poids, votre offre doit être conforme aux besoins de ce marché.

Donc, ne faites pas la promotion d'un produit de jardinage à un public intéressé par la perte de poids. Ne dirigez pas non plus le trafic de personnes intéressées par la perte de poids vers une offre de produits de jardinage.

Chaque trafic que vous dirigez vers une offre doit être ciblé au laser.

C'est le concept de cohérence.

Une dernière chose avant de continuer, la meilleure façon de mettre en application les cinq principes que je vais couvrir dans quelques instants, et de progresser rapidement, c'est soit **d'apprendre comment le faire vous-même** soit de sous-traiter auprès d'une personne compétente en la matière, ce que vous ne savez pas faire et n'avez pas le temps d'apprendre.

C'est le principe de « **temps contre argent** » :

**Si vous avez du temps, apprenez. Si vous avez de l'argent, sous-traitez
Vous devez aller de l'avant.**

MON CONSEIL : Apprenez les bases nécessaires dont vous avez besoin pour travailler avec le plus d'autonomie possible sur votre business.

De cette façon, non seulement vous avez un plus grand **CONTROLE** de votre affaire, mais vous allez également acquérir des **COMPÉTENCES** avec lesquelles vous allez pouvoir générer des revenus **A VIE**. C'est comme apprendre à nager. Une fois que vous avez appris à nager, ça devient une seconde nature. Le choix est clair.

Voici un « petit secret » :

Vous pouvez apprendre à peu près tout ce que vous voulez gratuitement sur Internet. Il suffit d'aller sur www.google.fr et rechercher des tutoriaux gratuits. Par exemple, si vous ne savez pas comment créer un site web, tapez "comment créer un site web" dans les moteurs de recherche.

Vous aurez plus d'informations que vous n'en aurez besoin. C'est ainsi que moi aussi j'ai appris à mes débuts, mais j'ai dû faire des erreurs qui m'ont quelques fois coûté très cher, par ce qu'il y a tellement d'informations souvent contradictoires, qu'on ne sait plus ce qui est bon, ou ce qui ne l'est pas, ni à qui vraiment faire confiance.

Vous pouvez aussi choisir le raccourci direct vers le succès. Pour ne pas avoir à tâtonner à gauche et à droite, et à faire des erreurs, vous pouvez décider d'aller tout droit vers le succès en suivant des formations appropriées.

Et à ce sujet la toute première formation que je vous recommande pour créer votre business sur internet, c'est « [Business Internet Pour Les Débutants](#) »,

Il n'y a vraiment aucune excuse - et n'oubliez pas, vous êtes l'artisan de votre propre succès et rien ne peut vous empêcher de réussir, excepté vous !

A votre plus grande réussite

Blaise Carrel

Entrepreneur

Annonce Spéciale, Avant De Commencer :

Découvrez La Méthode Exacte Pour
**Toucher Chaque Mois Un Salaire de 3 Médecins Réunis
Même Si Vous Etes Complètement Débutant En Ligne**

>> [Cliquez Ici Pour Découvrir Comment Créer Votre
« Distributeur Automatique de Billets » en Ligne](#)

<<



«Profits Automatiques : Comment créer votre distributeur automatique de billets en ligne» est à la fois une formation webmarketing 100% pratique et d'une entreprise numérique clé-en-mains prête à générer des revenus que mon équipe de marketeurs, développeurs et moi-même avons passé des mois à créer et à tester afin de nous assurer que même un débutant complet puisse l'utiliser et obtenir d'excellents résultats en ligne.

Il a été conçu à la fois pour vous donner une formation de premier ordre et pour vous aider à générer des revenus réguliers en ligne, complètement sur pilotage automatique -

Mais même s'il a été conçu particulièrement pour les débutants en marketing internet afin de leur permettre de faire leurs premiers revenus en ligne. Les marketeurs professionnels y trouveront aussi une belle occasion d'augmenter leurs sources de revenus-**GARANTI**.

[Cliquez ici pour télécharger Profits Automatiques, et
Commencer à générer des revenus en ligne](#)

Chapitre 1

Le Grand Système En Cinq Etapes Révélé ...

Etape # 1 : Ciblez Un Marché Rentable

La première étape du démarrage de tout business est le **choix d'un marché cible**. A qui voulez-vous vendre ?

Pour réussir, vous devez cibler un marché qui a un revenu disponible. L'une des causes inéluctables de l'échec commercial de l'entrepreneur (en ligne ou offline), c'est le choix d'un marché non rentable.

En outre, la seule façon de choisir un « mauvais » marché c'est de négliger l'étape d'une étude de marché appropriée avant de se lancer.

Le choix de votre marché cible ne doit pas être un jeu de devinettes. Vous devez mouiller le maillot pour faire des recherches réelles.

L'étude de votre marché sur internet doit commencer par un brainstorming (I.1), une étude des mots clés de votre marché (I.2), et l'étude de la concurrence (I.3).

1.1. Faites un petit brainstorming

Vous devez commencer par une réflexion stratégique. Remuez vos méninges et écrivez quelques-uns des marchés évidents qui vous viennent à l'esprit. Je vais vous donner quelques idées et axes de réflexion pour identifier une niche de marché potentiellement rentable :

a) Votre passion, vos hobbies

- Qu'est-ce qui vous passionne ?
- De quoi parlez-vous à régulièrement ?
- Quels sont les sujets de commentaires que vous pouvez soutenir toute la journée sans vous ennuyer ?

b) Votre expertise ou votre domaine de spécialisation

- Qu'est-ce que vous avez appris à l'école et que vous maîtrisez parfaitement ?
- Sur quels sujets êtes-vous souvent consulté par vos amis pour donner votre avis ?
- Quel est le métier de base que vous maîtrisez et dont vous vous sentez apte à transmettre facilement les connaissances.

- Quelles formations professionnelles avez-vous suivies ? et êtes-vous capable de retransmettre aux autres ce que vous avez appris ?

Pour chaque marché que vous trouverez, essayez d'aller encore plus loin en y trouvant des sous marchés hyper ciblés (c'est ce qu'on appelle une niche).

Par exemple, supposons que vous vous intéressiez à l'informatique. Combien de différents sous marchés sont construits autour de l'utilisation des ordinateurs ? Pour n'en nommer que quelques-uns : logiciels, matériels, accessoires, mise en réseau, courrier électronique, Internet, les jeux, etc.

Supposons que vous soyez intéressé par le marché des logiciels. Quels types de logiciels ? A qui voulez-vous les vendre ?

Une fois que vous avez identifié un marché de niche comme celui-ci, la prochaine étape consiste creuser encore plus d'information sur le marché grâce à **la recherche de mots clés**.

1.2. Vérifiez s'il y a des gens qui font des recherches en ligne sur votre thème

L'étape précédente vous a permis d'identifier une thématique qui vous passionne ou pour lequel vous avez une compétence. Maintenant il est important de savoir s'il y a des gens qui recherchent sur internet des informations ou des conseils liés à votre thématique.

Commencez par obtenir les réponses à ces questions :

1. Quelles sont les mots et/ou expressions de recherche que les personnes que vous ciblez dans votre marché tapent dans les moteurs pour trouver ce qu'ils recherchent ?
2. Ces termes pointent-ils vers les types exacts d'informations, de produits ou de services qu'ils recherchent ?
3. Les recherches sur ces termes sont-elles suffisantes pour indiquer un intérêt important de ce marché pour ces produits et services ?

Par exemple, si vous décidez de vous lancer sur le marché de la perte de poids. Il existe de nombreux outils en ligne qui vous permettent de savoir approximativement combien de personnes sont à la recherche d'informations sur des mots clés spécifiques, comme dans l'exemple ci-dessus "**comment perdre du poids**"

Aujourd'hui, je vais vous montrer l'outil le plus important et gratuit, que vous pouvez utiliser pour savoir si les gens sont vraiment à la recherche d'informations liées à la thématique qui vous passionne.

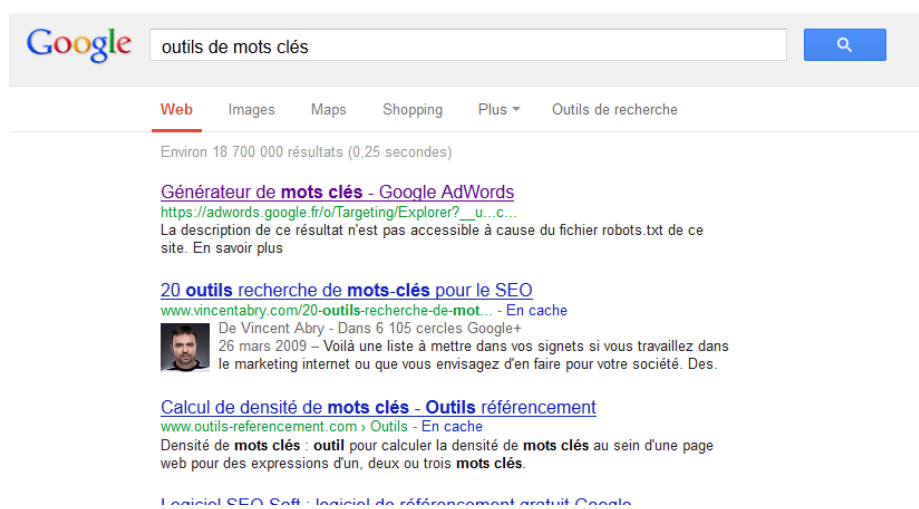
Cet outil c'est l'**Outil de Planification de Mots Clés de Google**

Google est le moteur de recherche le plus utilisé au monde. Pour être précis, 93,06% des internautes utilisent GOOGLE comme principal outil de recherche.

Par conséquent, l'outil idéal est l' **Outil de Planification de Mots Clés de Google** parce qu'il est basé sur les résultats des requêtes des internautes sur Google, le plus grand moteur de recherche au monde.

Pour accéder à cet outil, qui, comme je l'ai dit est GRATUIT, il suffit de cliquer sur ce lien: https://ads.google.com/intl/fr_fr/home/tools/keyword-planner/

Ou il suffit de taper "**outils de mots clés**" dans Google et vous voyez s'afficher ces résultats.



Lorsque vous entrez dans cet outil, vous allez écrire les mots-clés liés au sujet qui vous passionne le plus .

1. Vous tapez vos mots-clés.
2. Vous écrivez le code de sécurité qui va s'afficher
3. Cliquez sur "Rechercher"

Après avoir cliqué sur le bouton "Rechercher", les résultats de recherche liés à vos mots-clés vont apparaître automatiquement.

Par exemple, au moment où je rédige ce support, il suffit de taper les mots clés "**perte de poids**" et voir combien de fois les gens écrivent ce mot dans le moteur de recherche Google.

Résultat : des milliers de personnes font des recherches sur internet sur les termes « **perdre du poids** »

✓ Tout enregistrer		Idées de mots clés (100)		1 à 50 sur 100	
Mot clé	Concurrence	Recherches mensuelles dans le monde entier	Recherches mensuelles dans les zones ciblées		
<input type="checkbox"/> perdre du poids rapidement	Élevée	49 500	40 500		
<input type="checkbox"/> pour perdre du poids	Moyen	90 500	60 500		
<input type="checkbox"/> perdre du poids rapidement	Élevée	27 100	22 200		
<input type="checkbox"/> comment perdre du poids rapidement	Élevée	9 900	6 600		
<input type="checkbox"/> comment perdre du poids rapidement	Élevée	18 100	12 100		
<input type="checkbox"/> perdre du poids efficacement	Élevée	2 400	1 900		
<input type="checkbox"/> perdre du poids gratuitement	Élevée	2 900	2 400		
<input type="checkbox"/> perdre du poids	Moyen	74 000	60 500		
<input type="checkbox"/> je veux perdre du poids	Élevée	1 000	880		
<input type="checkbox"/> perdre rapidement du poids	Élevée	49 500	40 500		
<input type="checkbox"/> perdre du poids durablement	Élevée	720	590		
<input type="checkbox"/> perdre du poids sans régime	Élevée	2 900	2 400		
<input type="checkbox"/> perdre du poids facilement	Élevée	27 100	22 200		
<input type="checkbox"/> exercices pour perdre du poids	Moyen	2 900	1 900		
<input type="checkbox"/> maigrir perdre du poids	Moyen	201 000	165 000		
<input type="checkbox"/> courir perdre du poids	Faible	4 400	3 600		
<input type="checkbox"/> perdre du poids vite	Élevée	49 500	40 500		
<input type="checkbox"/> perdre de poids	Moyen	246 000	201 000		
<input type="checkbox"/> perdre vite du poids	Élevée	49 500	40 500		
<input type="checkbox"/> perdre du poids sainement	Moyen	320	140		
<input type="checkbox"/> régime pour perdre du poids	Élevée	12 100	5 400		
<input type="checkbox"/> comment perdre du poids vite	Élevée	18 100	12 100		
<input type="checkbox"/> perdre du poids en courant	Faible	1 900	1 600		
<input type="checkbox"/> quel sport pour perdre du poids	Moyen	880	720		
<input type="checkbox"/> perdre du poids en une semaine	Élevée	6 600	4 400		
<input type="checkbox"/> perdre du poids sport	Moyen	9 900	8 100		
<input type="checkbox"/> comment perdre du poids gratuitement	Élevée	880	720		
<input type="checkbox"/> perdre poids	Moyen	246 000	201 000		
<input type="checkbox"/> perdre du poids facilement	Élevée	27 100	18 100		
<input type="checkbox"/> comment maigrir	Élevée	165 000	135 000		
<input type="checkbox"/> comment perdre du poids rapidement et gratuitement	Élevée	390	260		
<input type="checkbox"/> perdre du poids très vite	Élevée	1 600	1 300		
<input type="checkbox"/> maigrir vite	Élevée	110 000	90 500		
<input type="checkbox"/> perdre du poids homme	Moyen	1 900	1 300		
<input type="checkbox"/> comment perdre du poids facilement	Élevée	9 900	6 600		
<input type="checkbox"/> natation perdre du poids	Faible	880	720		
<input type="checkbox"/> comment maigrir du ventre	Élevée	12 100	8 100		

WAO !

Des milliers de personnes recherchent des informations pour perdre du poids. Sans doute c'est un marché rentable.

Quelque chose de très intéressant, il y a **40.500 personnes** à la recherche de "produits de perte de poids"

Ces gens sont prêts à **ACHETER** des produits pour les aider à perdre du poids et certainement ça pourrait être le produit que vous allez leur proposer.

Cette information vaut de d'or !

Qui n'aime pas savoir avant de vendre un produit, combien de gens seraient prêts à l'acheter ? Alors je dis, ces résultats valent de l'or.

Si vous avez compté ces mots clés, il y a plus de 1, 446,000 personnes à la recherche d'informations pour perdre du poids. Plus d'un million de personnes qui pourraient être intéressés par votre offre pour une solution de perte de poids.

Imaginez que vous créez une offre pour un produit ou service, tout en sachant qu'il y a des centaines de milliers de personnes intéressées à l'acheter !

Plus tard je vais vous expliquer comment exploiter ces résultats pour optimiser vos campagnes publicitaires PPC sur BingAds et Google Adwords afin d'obtenir un meilleur rendement. Pour l'instant, passons au point suivant :

1.2. Qu'est-ce que votre public cible achète déjà en ligne

Ensuite, vous devez chercher à savoir ce que votre marché cible achète déjà, en répondant à ces questions :

- Quels sont les acteurs majeurs sur votre marché et que vendent-ils avec succès ?
- Quels sont les grandes plateformes comme amazon, Clickbank, 1TPE, Click2Sell, ClickSure, JVzoo, etc...qu'ils utilisent ?
- Leurs produits sont-ils des produits de bas de gamme ? des produits de moyenne gamme, ou des produits de grande facture ?
- Y a-t-il une grande variation des niveaux de prix sur le marché ?

Les réponses à ces questions vous donneront une indication plus claire non seulement de ce que le marché veut, mais aussi ce que le marché est prêt à payer (et combien y a-t-il de revenu disponible).

Nous allons revenir un peu plus en détail sur le choix d'une niche rentable un peu plus loin. Maintenant nous allons passer à l'étape n ° 2 ...

Etape #2 : Créez Une Offre Pour Votre Marché Cible

La seconde étape de votre démarche entrepreneuriale, c'est la création d'une offre répondant parfaitement aux besoins détectés.

Votre recherche précédente vous a donné une idée claire du poids de votre marché potentiel, de ce que votre marché recherche, et de ce qu'il achète déjà, quels sont les moyens déployés par les autres intervenants sur votre marché, mais aussi quelles sont les lacunes que vous pourriez combler sur ce marché.

Pour faire simple : Si votre marché cible achète déjà énormément un produit XYZ, alors proposez-leur des XYZ en y apportant des améliorations ou des variantes. Si vos concurrents n'offrent que des « XYZ bleus », alors proposez à votre marché des XYZ rouges.

2.1. Comment créer une offre pour votre marché.

Il existe au moins trois façons de créer une offre pour répondre aux besoins de votre marché sur Internet :

1. Sélectionner des produits existants, déjà créés par d'autres personnes, et répondant aux besoins de votre marché, et les proposer à votre niche en tant que **marketeur affilié**.
2. **Créer et vendre vos propres produits** d'information digitaux à votre marché
3. Trouver des produits avec **droits de revente ou droits de label privé** que vous achetez et revendez comme si c'était vos propres produits

J'utilise depuis plusieurs années les trois modèles d'affaires sur 13 marchés différents, et ça marche très bien.

Ce sont des modèles économiques viables et éprouvés.

2.2. Par quoi démarrer

Le meilleur modèle économique quand on est débutant sans expérience est le **marketing d'affiliation**.

POURQUOI ?

Simplement parce que c'est beaucoup plus simple (dans l'ensemble), et facile à démarrer, car vous n'avez pas besoin de créer d'abord votre propre produit pour commencer à vendre et gagner de l'argent.

Des milliers de produits de bonne qualité que vous pouvez vendre immédiatement en encaisser de très bonnes commissions sont déjà disponibles sur internet et n'attendent que vous pour les promouvoir.

Voici actuellement, la meilleure source de produits d'affiliation :

- 1TPE.com
- ClickBank.com
- Amazon.fr

Le marketing d'affiliation, c'est aussi le moyen idéal d'acquérir de solides bases, puis vous perfectionner progressivement avant de lancer vos propres produits sur le marché.

Etape # 3 : Générer Du Trafic Ciblé Vers Votre Offre

Pouvoir générer un flux de trafic continu et ciblé est crucial pour votre business internet. Vous devez garder votre offre exposée sur le marché, attirer continuellement de nouveaux prospects et les transformer en clients.

Cependant, le trafic que vous générez doit être un trafic ciblé.

En d'autres termes, vous devez attirer des prospects qui ont un réel intérêt pour votre offre

3.1. Les méthodes de génération de trafic

Vous pouvez générer du trafic vers votre offre grâce à une combinaison à la fois des méthodes gratuites et des méthodes payantes de publicité.

Les méthodes payantes

Votre trafic payant proviendra essentiellement des campagnes publicitaires que vous exécuterez sur les moteurs de recherche « **payé-par-clic** » (PPC) comme Google Adwords, BingAds ou des campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux comme Facebook

Les campagnes publicitaires PPC vous permettent de cibler des mots et phrases clés relatifs à votre marché pour votre publicité, ce qui vous permet d'atteindre les personnes qui sont réellement à la recherche de votre offre.

Vous pouvez également acheter des liens texte ou des bannières publicitaires sur d'autres sites, insérer des annonces dans votre journal local ou acheter des « immobiliers virtuels » (par exemple, en récupérant les noms de domaine expirés, mais qui ont déjà des classements intéressants des moteurs de recherche sur vos mots clés cibles, et les faire pointer vers votre offre)

Les méthodes gratuites

Les méthodes de trafic gratuit sont centrées principalement sur le contenu.

Voici quelques-unes parmi des dizaines d'autres :

- ✓ La rédaction et la soumission des articles dans les annuaires d'articles
- ✓ La distribution des rapports viraux gratuits
- ✓ Les annonces dans les e-zines (gratuits ou payants)
- ✓ La publication des annonces sur les sites d'annonces gratuites - Conseillé : mettre en avant votre annonce en choisissant l'option payante offerte par certains sites d'annonces à fort trafic ;

- ✓ Les recommandations réciproques
- ✓ Les Partenariats de Foires aux Cadeaux
- ✓ Les sites de question-réponse
- ✓ La participation aux forums
- ✓ Le blogging (création et l'animation de blogs thématiques, commentaires de blogs des autres, rédaction d'articles invités pour d'autres blogs...)
- ✓ Les échanges de bannières
- ✓ Le réseautage social (Facebook, twitter)
- ✓ La publication des vidéos virales sur les sites de partages de vidéos (YouTube...)
- ✓ Les partenariats de joint-venture avec d'autres propriétaires de listes qui sont dans le même marché que vous sans être directement concurrents.

Ne gaspillez pas votre argent sur des sites qui promettent des choses du genre "Obtenez 1 million de visiteurs pour 99€".

La génération de trafic n'est pas difficile. Vous pouvez l'apprendre. Il s'agit plus d'une science que d'un art. C'est comme une discipline académique. Si vous apprenez et appliquez, vous obtiendrez des résultats.

CONSEIL : Vous n'avez pas besoin d'utiliser mille méthodes différentes pour générer du trafic. Il suffit juste d'utiliser quelques bonnes méthodes.

En fait, si vous pouvez maîtriser seulement trois ou quatre méthodes de trafic avec lesquelles vous vous sentez à l'aise et qui vous donnent de bons résultats, et les mettez en pratique de manière cohérente et méthodique, vous allez commencer à obtenir plus de trafic que vous ne pouvez l'imaginer.

3.2. La création de votre liste de prospects

Maintenant, vous devez pouvoir présenter votre offre plusieurs fois à vos prospects. Ceci commence par la création de votre liste de contacts.

Votre liste d'email est fondamentalement votre base de données de clients potentiels et existants. Elle vous permet de contacter, relancer et faire de l'argent sur votre marché à vie.

C'est un pas vers la construction d'un ACTIF commercial sur le long terme.

Vous le savez, je viens du monde du marketing direct. Chaque fois que je paie pour ¼, ½ ou une page d'annonce publicitaire dans un magazine, c'est avant tout pour me constituer un fichier de prospects qualifiés et non pour vanter directement mes produits, j'offre un dossier d'information gratuit, ou mon dernier catalogue d'opportunités d'affaires par exemple ou des chèques cadeaux à tous ceux qui me renvoient le coupon à découper.

C'est exactement le même principe en marketing internet.

ALORS RETENEZ CECI : La plupart, sinon la totalité du trafic que vous générez grâce à vos différents efforts de publicité et de promotion doit être dans le but de **d'abord bâtir votre liste de prospects** que vous allez ensuite transformer en clients grâce au suivi par e-mail.

Pourquoi ?

Parce qu'il n'y a pas meilleure façon de générer des ventes que par un contact direct et permanent avec votre public.

Votre fichier de prospects vous permet de créer une relation avec votre marché.

C'est votre outil pour renforcer la confiance, la crédibilité et le respect.

Vous devez être en mesure de faire une offre à ceux qui se sont « pré-qualifiés » eux-mêmes en vous donnant leurs noms et leurs adresses pour recevoir vos informations, ou s'inscrivant à votre liste – c'est-à-dire qui ont déjà manifesté un intérêt pour ce que vous offrez.

Vous devez également avoir la possibilité :

- De présenter vos offres à de multiples reprises à vos prospects. Personnellement, dans tous les marchés où je suis actif sur Internet, il me faut en moyenne 3 à 7 relances avant que plus de 80% de prospects ne prennent une décision d'achat.
- De créer de nouvelles offres pour d'autres business.
- Annoncer vos promotions et nouveautés
- Recycler votre trafic en faisant revenir vos lecteurs sur votre blog ou sur votre site quand vous le voulez

Vous ne pouvez pas y parvenir si vous ne commencez pas d'abord par bâtir votre liste.

Comment procéder ?

Il suffit d'encourager vos visiteurs à vous donner leur prénom et leur adresse e-mail via un formulaire généré par un logiciel de marketing appelé un autorépondeur, et que vous placez sur votre site ou votre blog.

Vous pouvez mieux les convaincre à s'inscrire à votre newsletter en leur offrant un cadeau gratuit de grande valeur, et en rapport avec ce qu'ils recherchaient justement quand ils sont arrivés sur votre site ou votre blog (un ebook gratuit comme celui-ci, une vidéo gratuite, une mini-formation gratuite délivrée par autorépondeur).

Leurs coordonnées sont alors enregistrées par l'autorépondeur, qui se charge automatiquement de leur envoyer le cadeau gratuit promis, puis de les inscrire à votre

liste de prospects. Ensuite la séquence de messages de relances automatiques que vous avez pré-rédigées leur est envoyée automatiquement à des intervalles de temps que vous avez définis.

Dès lors, vous êtes en mesure de communiquer à tout moment de manière professionnelle et personnalisée avec vos prospects pour leur présenter d'autres offres via un e-mailing.

Etape # 4 : Créez Des Offres Additionnelles

Je ne vais vous dire ceci qu'une seule fois ...

Toute entreprise désireuse d'accroître ses bénéfices globaux doit mettre en œuvre un ensemble d'offres additionnelles ou « post-vente ».

La première vente que vous faites à un client est ce qu'on appelle l'**offre initiale** ou **offre frontale (Front-End)**. En d'autres termes, le produit principal dont vous faites la promotion—ce qu'ils « sont venus acheter dans votre magasin ».

Maintenant il y a au moins trois autres points de profits, après cette première vente : L'Offre Unique et Limitée (4.1) L'Offre Additionnelle (4.2) et les offres d'arrière-plan (4.3)

4.1. Offre Unique à et Limitée (One Time Offer ou OTO en anglais)

C'est une offre impulsive exclusive et **non disponible ailleurs**, et que vous faites **une seule fois** au client juste au moment où il est encore tout chaud dans le processus d'achat de l'offre initiale, par exemple, en lui offrant un autre produit à prix réduit mais uniquement s'il achète tout de suite même, avant de quitter votre page, et qu'il perd à **jamais** s'il quitte la page sans acheter.

4.2. L'Offre Additionnelle (Upsell)

C'est une offre incitative que vous faites au client vient qui vient d'effectuer son premier achat. Il peut s'agir d'un produit complémentaire, d'une mise à jour - par exemple, « Pour seulement 10€ de plus, vous pouvez obtenir telle version plus performante » Autre exemple : un client vient d'acheter un produit, vous lui proposez immédiatement après, une offre d'achat des droits de revente.

4.3. Les offres d'arrière-plan (Back-end)

Ce sont des séries d'offres complémentaires que vous faites suivre après la vente initiale. Par exemple, si quelqu'un achète un mixeur chez vous, vous pouvez faire un suivi après quelques jours pour lui présenter une offre pour un livre de recettes de jus de fruits.

Le but des offres d'arrière-plan est de fidéliser la clientèle et générer des ventes répétitives. Vous capitalisez sur les centres d'intérêts de vos clients existants en leur faisant des offres personnalisées de produits additionnels en relation avec les premiers achats qu'ils ont faits chez-vous.

ASTUCE : Pour vos offres d'arrière-plan, vous pouvez sélectionner et proposer des produits d'affiliation complémentaires à votre offre principale.

C'est la façon la plus simple de créer des offres d'arrière-plan sans passer par tout le travail et le temps nécessaire de la création de vos propres produits.

Étape # 5 : Dupliquez Votre Modèle d'Affaires

La plupart des gens pensent que tout se termine avec l'étape 4, **que NON !!!**

La dernière étape est la duplication de votre modèle économique existant sur de nouveaux marchés (5.1) ou la création d'autres gammes de produits horizontaux dans le même marché (5.2)

5.1. S'attaquer à de nouveaux marchés

Une fois que vous avez mis en place avec succès avec votre premier business internet (et placé sur autopilotage), vous pouvez rechercher de nouvelles opportunités et répéter ces 5 mêmes étapes.

Voici pourquoi je vous conseille d'appliquer cette stratégie ...

La duplication vous permet de faire exploser vos profits globaux en créant de multiples sources de revenus.

Avoir plus d'une source de revenus est vital pour plusieurs raisons :

Tout d'abord, il peut arriver à un moment que les bénéfices de votre premier business chutent, et il faut que vous soyez en mesure de combler facilement le déficit par les revenus de vos autres centres de profits pour maintenir un bon niveau de revenus.

La duplication vous permet de le faire maintes et maintes fois, sur autant de marchés possibles

5.2. Créer une gamme de produits sur le même marché

Votre succès à long terme sur internet passe par une offre de solution comportant plusieurs gammes de produits. Des produits d'entrée de gamme, des produits de moyenne gamme, et des produits haut de gamme.

- Votre produit bas de gamme peut être un ebook qui coûte entre 7€ et 97€. C'est en quelque sorte votre produit d'appel
- Votre produit de moyenne gamme peut être une formation ou un séminaire facturé entre 97€ et 997€ ;
- Votre produit haut de gamme peut être un programme de coaching en direct avec vous, ou un programme de continuité pour lequel vos clients doivent payer un abonnement mensuel pour continuer à avoir un accès sans interruption à vos services ou à votre programme mensuel.

Pourquoi ?

Simplement parce qu'il y a des gens qui n'auront pas le temps de lire vos ebooks quel qu'en soit le prix, mais qui seront prêts à payer le prix fort pour bénéficier d'un coaching personnalisé en direct afin de maîtriser au plus vite ce que vous avez à leur enseigner.

Personnellement, de nombreuses entreprises préfèrent payer des milliers d'euros pour avoir un accès direct à moi pendant 2 ou 3 jours pleins pour les aider mettre en place dans leurs stratégies marketing plutôt que d'acheter un livre sur le même sujet et que je ne facture que quelques dizaines d'euros.

Voilà donc les cinq principes en cinq étapes vers le succès dans toute entreprise - en ligne ou hors ligne.

Concentrez-vous sur ces principes, cherchez à comprendre chaque étape, et implémentez-la.

Vous allez réussir, c'est une promesse.

Une fois de plus, voici la structuration du grand système :

Le Grand Système Pour Générer De VRAIS Revenus En Ligne
Marché → Offre → Trafic → Offres Additionnelles → Duplication

Ce n'est pas encore terminé. J'ai encore des choses à partager avec vous ...

Chapitre 2

L'importance de la concentration

Pourquoi est-il important de bien vous focaliser sur le grand système objet de ce livre?

Il y a une raison très simple, c'est parce que ...

Une fois que vous comprenez ce que je partage avec vous ici, et que vous avez une vision globale du fonctionnement d'un business en ligne, vous pouvez vous lancer sur n'importe quel marché, avec pratiquement n'importe quel modèle économique, et réussir facilement.

Il vous permet également d'ajuster votre modèle économique à vos propres besoins, de manière à pouvoir maximiser vos rendements

Aussi, n'oubliez pas quand j'ai parlé plus haut du trop-plein d'informations et même de la désinformation qui circule de gauche à droite sur internet comme l'un des obstacles qui empêchent la plupart de débutants de réussir.

Vous ne pouvez trébucher sur aucun de ces obstacles quand vous avez le tableau d'ensemble.

En fait, vous pourriez même capitaliser sur certains.

Laissez-moi vous expliquer pourquoi ...

La plupart de nouveaux produits qui sortent ces derniers jours sur internet sont simplement des variantes ou des parties de modèles d'affaires existants. Si nous prenons le cas du marketing internet, il y a certains produits qui se focalisent sur une seule partie du processus, par exemple, le marketing par email, ou les méthodes de trafic, qui ne sont chacun que des sous-ensembles d'un exemple plus grand.

Une grande partie de ces informations peut être utile si vous maîtrisez ce qui précède, c'est à dire les cinq grandes étapes de tout business internet.

Une bonne illustration de mes propos, c'est l'engouement qui s'est développée autour de Google AdSense.

Tout le monde vous a dit que vous pourriez gagner beaucoup d'argent en mettant en place un simple site web de contenus et en le remplissant d'annonces AdSense.

C'est vrai et personnellement, je touche chaque mois des revenus considérables avec Google AdSense. Mais pour vraiment réussir, même avec AdSense, vous devez déjà maîtriser le marketing d'affiliation.

Adsense est essentiellement une forme de marketing d'affiliation, dans ce sens que Google vous paie des commissions chaque fois qu'un visiteur clique sur une annonce Adsense diffusée sur votre site ou votre blog.

Mais imaginez combien ça peut être difficile pour un débutant de gagner un revenu réel avec Adsense s'il n'a pas d'abord une compréhension de l'étude de marché, de la recherche et l'optimisation des mots clés, ou de la façon de proposer les bons types de contenu à son audience, et d'obtenir du trafic régulier sur son blog.

Chapitre 3

Vous pouvez brancher le grand système sur n'importe quel modèle économique

Le grand système peut vraiment être branché sur n'importe quel modèle d'affaires.

Peu importe que vous fassiez le marketing d'affiliation, la vente de vos propres produits d'information, les enchères sur eBay, ou que vous ayez une boutique en ligne pour vendre des produits physiques ...

Les 5 étapes du grand système constituent votre fondation pour un succès sur le long terme.

Souvenez-vous :

marché → offre → trafic → offres post-vente → duplication

Examinons la formule dans le contexte de chaque modèle économique dont j'ai parlé plus haut ...

Marketing d'affiliation

Étape 1 : Recherchez et ciblez votre marché.

Étape 2 : Trouvez un produit d'affiliation à offrir à ce marché

Étape 3 : Envoyez du trafic vers votre page de capture, enregistrez les abonnés et générez du trafic sur votre lien d'affiliation

Étape 4 : Faites le suivi avec votre liste en offrant d'autres produits d'affiliation ou vos propres produits.

Étape 5 : Répétez le processus sur un nouveau marché.

Marketing d'Info-Produits

Étape 1 : Recherchez et ciblez un marché

Étape 2 : Préparez une offre pour ce marché : Acquérez des droits de revente, des droits de label privé ou développez votre propre produit.

Étape 3 : Envoyez du trafic vers votre page de capture, recueillez les adresses, générez du trafic vers votre lettre de vente.

Étape 4 : Effectuez le suivi avec votre liste et offrez vos nouveaux produits ou des produits d'affiliation.

Étape 5 : Répétez le processus sur un nouveau marché.

En outre, démarrez votre propre programme d'affiliation pour ce produit, ou envisagez de vendre les droits de reproduction de votre produit par l'intermédiaire de droit de label privée ou des droits de revente.

Vente Sur EBay

Étape 1 : Recherchez et ciblez un marché.

Étape 2 : Trouvez des sources de produits à vendre à ce marché. Ça peut être des produits d'information digitaux ou des produits physiques que vous obtenez de grossistes, de dropshippers, ou des sources locales, etc.

Étape 3 : Listez vos produits sur eBay. La source de trafic est intégrée, mais vous pouvez également générer du trafic à partir de votre propre site web, par les moteurs PPC, etc. Faites-en sorte que les visiteurs / acheteurs de vos ventes aux enchères s'abonnent à votre liste d'email, de sorte que vous puissiez les avertir lorsque vous avez plus de produits mis aux enchères.

Étape 4 : Trouvez un produit d'affiliation ou créez votre propre info-produit en relation avec les articles que vous vendez sur eBay, et redirigez le trafic eBay à ces offres alternatives.

Étape 5 : Répétez sur un autre marché.

Boutique en ligne

Étape 1 : Recherchez et ciblez un marché.

Étape 2 : Décidez ce que vous allez proposer sur le marché. Un produit ou service ? Achetez des produits, travaillez avec des fournisseurs en dropship ou développez vos propres produits et services.

Étape 3 : Générez du trafic vers votre boutique grâce à une combinaison de publicité gratuite / payante,

Étape 4 : Obtenez les clients sur votre liste d'email et faites le suivi avec eux. Informez-les de vos nouveaux produits, de vos promotions et des produits supplémentaires qui peuvent les intéresser.

Étape 5 : Répétez sur un autre marché.

**Faire de l'argent en ligne DEVIENT simple une fois
que vous connaissez et appliquez méthodiquement ce système.**

Chapitre 4

Maîtriser le Grand Système :

Compétences et Connaissances Requises

La mise en œuvre de chacune des 5 étapes qui composent *Le Grand Système Pour Générer De VRAIS Revenus En Ligne* nécessite certaines connaissances de base. Il y a quelques compétences que vous devez acquérir avant de commencer pour éviter les erreurs et pièges qui guettent les débutants.

J'ai créé pour vous un tableau qui met en évidence la principale compétence de base que vous devez avoir ou acquérir à chaque étape.

Lisez, puis notez ce tout ce qui ne vous est pas familier et considérez cela un domaine dans lequel vous avez besoin d'une formation. Penchons-nous sur les compétences de base dont vous avez besoin à chaque étape :

Recherche et Etude de Marché	<ul style="list-style-type: none">• Capacité à effectuer une recherche de marché.• Aptitude à déterminer la rentabilité du marché.• Nécessite l'examen des données, mais aussi une certaine intuition.• Peut vous obliger à « sonder » le marché.
Création de Votre Offre	<ul style="list-style-type: none">• Vous devez comprendre les besoins du marché.• Capacité à trouver des produits d'affiliation de qualité, des produits avec droit de revente ou droits de réimpression (DLP) ou à créer vos propres produits.
Génération de Trafic	<ul style="list-style-type: none">• Nécessite au moins un budget publicitaire modeste.• Savoir créer et optimiser des campagnes au Coût Par Clic.• Maîtriser les réseaux sociaux• Comprendre l'optimisation des moteurs de recherche.• Aptitude à rédiger / créer du contenu.
Création des Offres d'Arrière-plan	<ul style="list-style-type: none">• Nécessite l'approvisionnement en produits connexes – les vôtres ou des produits d'affiliation et la création de nouvelles offres.
Duplication	<ul style="list-style-type: none">• Mettez-en place avec succès au moins une entreprise en utilisant l'approche du grand système avant de continuer à reproduire dans d'autres marchés ou lignes de produits horizontales.

Chapitre 5

Devenir Un Web-Entrepreneur à Succès

Le Succès en marketing Internet est basé (en plus des 5 étapes) uniquement sur votre savoir-faire.

Faites un sondage auprès d'un large éventail d'entrepreneurs en ligne, et vous trouverez toutes sortes de contextes éducatifs et de niveaux d'expériences ...

Certains ont réussi à partir d'une quasi-pauvreté, tandis que d'autres ont commencé avec des avantages évidents. Certains sont nantis de très grands diplômes, tandis que d'autres n'ont peut-être jamais terminé leurs études du premier cycle du secondaire.

Certains sont vraiment nuls en informatique, tandis que d'autres en ont d'excellentes connaissances.

Certains sont des webmasters chevronnés, d'autres ne savent rien de la création d'un site ni de la manipulation d'un code html.

Mais ce qu'ils ont tous en commun, c'est ceci :

1. **Ils ont appris les compétences nécessaires pour démarrer et développer un business internet.**
2. **Ils ont appris à utiliser les outils de base nécessaires au bon fonctionnement leurs business internet**
3. **Ils savent à partir de quel moment sous-traiter les tâches chronophages au lieu de vouloir à tout prix faire eux-mêmes ce qu'ils ne maîtrisent pas**
4. **Ils cherchent des réponses à tout ce qu'ils ne comprennent pas**

Je vais m'appesantir sur les points n ° 2 et n ° 3 car ils sont essentiels.

➤ **Premièrement, chaque entreprise-internet aura besoin d'outils appropriés afin de fonctionner correctement.**

Ces outils comprennent des choses comme :

- Un nom de domaine,
- Un hébergement web,
- Un autorépondeur,
- Des outils de recherche de mots clés,

- Des thèmes et plug-ins pour votre blog ou des modèles/Template de pages Web,
- Des kits graphiques ou des logiciels de conception de page
- Et bien sûr, un ordinateur ou une tablette numérique et une connexion Internet.

Vous devez absolument investir dans ces types de ressources, qui sont pour votre entreprise numérique ce qu'est un local physique et les employés sont pour une entreprise traditionnelle (offline)

➤ **Savoir quand déléguer est également important pour votre succès.**

Observez un peu quelques entrepreneurs à succès les plus occupés.

Comment font-ils pour développer produit après produit, à des intervalles de temps très brefs ?

Comment gèrent-ils la création des produits, la rédaction de leurs lettres de vente, la création de leurs sites de vente, la création des leurs designs graphiques, la rédaction d'articles pour leurs blogs, la mise en place des processeurs de paiement et beaucoup d'autres tâches qui prennent bien de temps, et trouvent encore assez de temps pour manger, dormir et être avec leurs familles ?

LA REPONSE : Ils n'essaient pas de tout faire eux-mêmes

Ecoutez :

Si vous détestez absolument la conception de pages Web, sous-traitez, engagez quelqu'un d'autre pour le faire pour vous, ou investissez dans un modèle de préfabriqué.

Si vous ne savez pas comment structurer une lettre de vente, rédiger des annonces ou des articles pour votre promotion ? Trouvez un bon copywriter pour le faire pour vous.

Il n'y a absolument aucune raison de gaspiller six mois pour démarrer votre entreprise tout simplement parce que vous n'avez pas les compétences techniques nécessaires pour créer une page Web.

Plus tard, vous pouvez prendre le temps d'apprendre à créer des pages web, mais ne retardez pas le démarrage de votre activité ou votre croissance en cherchant à vouloir faire vous-même les choses que vous ne maîtrisez pas. **SOUS-TRAITEZ !**

Le même conseil s'applique aussi à d'autres domaines de votre entreprise.

Avez-vous besoin de plus de contenu pour votre site que vous êtes en mesure de créer vous-même ?

C'est très simple, engagez un Freelancer pour vous aider. Vous pouvez établir une relation avec un bon rédacteur pigiste grâce à des services tels que [emance.com](https://www.emance.com), [rentacoder.com](https://www.rentacoder.com) ou [Fiverr.com](https://www.fiverr.com)

Dois-je vous le répéter encore une fois ?

Il est sage de sous-traiter tout ce qui vous barre le chemin ou vous empêche d'avoir le temps nécessaire pour vous concentrer sur les aspects les plus importants de votre entreprise.

En vous libérant de cette pression, vous pouvez mieux vous concentrer sur ce que vous aimez ou savez vraiment faire, ce en quoi vous êtes bon, ou que vous pouvez apprendre en quelques jours.

Vous serez plus énergique et plus créatif, et c'est ce qui va vraiment vous aider à avancer à grande vitesse.

Chapitre 6

Objectif, Action, Engagement et Formation

Développer et rentabiliser une entreprise prospère exige ce que j'aime appeler la formule **OAEF**

OAEF = Objectif, Action, Engagement, Formation

Examinons chacun de ces quatre facteurs, et pourquoi ils sont essentiels pour votre réussite.

Définissez Vos Objectifs :

Il n'y a pas de grandes réalisations sans objectif.

Pour réussir, vous devez commencer par définir clairement un objectif que vous cherchez à atteindre.

Plutôt que d'embrasser plusieurs modèles économiques (par exemple, en essayant dès vos débuts de faire à la fois le marketing d'affiliation et la création d'info-produits).

Je vous conseille de commencer par vous concentrer sur un seul modèle économique, l'implémenter, chercher à le maîtriser, et à le placer sur pilotage automatique avant d'attaquer un autre modèle d'affaires.

Il est également important pour vous de vous fixer de « **mini objectifs** ».

Voici les étapes que vous devez mettre en place pour atteindre votre but ultime d'avoir votre entreprise en ligne rentable.

Voici comment je vous conseille de procéder :

• Les 6 premières semaines :

- Trouver un marché et cibler une niche.
- Développer une offre pour ce marché.
- Trouver le produit d'affiliation ou créer le produit approprié.
- Développer votre contenu promotionnel (annonces, emails de suivi, rapports viraux, articles).
- Mettre en place votre blog et l'autorépondeur.

• De la 7^{ème} à la 12^{ème} semaine :

- Commencer la publicité pour générer du trafic vers la page de capture.
- Recueillir les coordonnées de vos prospects.
- Présenter l'offre initiale à la liste.

• De la 13^{ème} à la 18^{ème} semaine :

- Vérifier votre progression.
- Trouver de nouvelles sources de trafic et les manières d'accroître les taux de conversion.
- Commencer à développer les offres complémentaires et offres d'arrière-plan.
- Définir les nouveaux objectifs de revenus et élaborer un plan pour les atteindre.
- Réinvestir (effet de levier) des bénéfices existants dans les outils nécessaires, votre formation, la publicité supplémentaire.

Avoir un plan comme celui-ci vous permet d'avoir une vision claire de ce que vous devez faire chaque jour, et vous concentrer là-dessus, dans le but d'arriver là où vous voulez être dans 1 mois, dans 6 mois ou dans un an.

Toutes les entreprises qui réussissent mettent en œuvre ce type de **plan stratégique de croissance**.

Passez A L'Action Immédiatement :

Vous devez ensuite agir pour réussir.

Beaucoup de personnes ont des difficultés à passer à l'acte. Ce n'est pas parce qu'elles ne veulent pas réussir.

Au contraire, c'est parce qu'elles ne se sont pas d'abord fixées des objectifs.

Voyez-vous ? Il ne s'agit pas simplement d'agir. Vous devez prendre les bonnes décisions, au bon moment et dans le bon ordre.

La seule façon de le faire est d'avoir un plan clair pour une action ciblée. Lorsque vous avez un plan, vous êtes en mesure d'entreprendre une action de façon cohérente, plutôt que d'aller entre les extrêmes, de faire trop ou trop peu à la fois.

Votre plan d'action doit inclure au moins une étape, que vous devez franchir chaque jour pour vous rapprocher de votre objectif.

Soyez Engagé :

Un aspect souvent négligé, c'est le fait que tout succès exige l'engagement et une constance dans l'action. **Posez-vous les questions suivantes :**

- Ai-je vraiment envie de ma propre activité indépendante ?
- Suis-je prêt à faire tout le travail que ça nécessite pour réussir ?
- Est-ce que je vais mettre du sérieux dans tout ce que je fais ?

C'est très important.

Beaucoup de gens « jouent » simplement au marketing Internet ou le font comme un passe-temps, et se demandent ensuite pourquoi ils ne génèrent pas le 1/1000è de revenus qu'ils voient dans de nombreux témoignages et histoires de succès.

Voyez-vous ...

GERER UN BUSINESS N'EST PAS UN JEU.

Oui, le marketing internet peut être beaucoup plus facile, beaucoup plus amusant, 100.000 fois plus rentable qu'un commerce traditionnel pour un investissement 1000 fois plus faible, **mais il faut aussi beaucoup d'engagement et un travail méthodique** pour atteindre l'objectif défini.

Si vous avez le moindre doute au sujet de ce que vous avez à faire, je vous conseille vivement de prendre le temps de vous assoir et de travailler sur tous vos doutes avant de commencer.

Vous pourrez vous rendre compte que vous avez simplement besoin de plus de confiance en vous-même, ou que vous avez besoin d'une formation de mise à niveau avant d'être prêt à faire le grand saut.

Allez-y et répondez d'abord aux trois questions ci-dessus, car vous devez vous sentir motivé et enthousiasmé par votre entreprise, et prêt à vous engager à la faire fonctionner.

Formez-Vous Et Améliorez-Vous En Permanence :

Enfin, le renforcement des capacités entrepreneuriales ou la mise à niveau des compétences par une formation continue est l'un des « secrets » des entrepreneurs à succès. C'est ce qui va propulser votre business vers les plus hautes marches du succès.

Il y aura toujours chaque jour quelque chose de nouveau à apprendre, ou quelque chose que vous faites déjà et que vous pouvez apprendre à faire encore mieux.

Chaque fois que vous vous heurtez à un de vos « points faibles », notez la difficulté rencontrée dans un journal personnel ou sur une feuille de papier que vous gardez juste pour griffonner vos questions et préoccupations.

Vous pourriez par exemple arriver à une liste comme ceci :

- J'ai du mal à rédiger des accroches, des annonces vendeuses ou de bonnes lettres de vente. Où puis-je apprendre davantage sur le copywriting ?

- Je crois que je préfère apprendre à créer mes propres graphiques que de payer quelqu'un d'autre pour les faire. Quelles sont les solutions possibles ?
- J'ai besoin d'apprendre comment optimiser mon blog pour les moteurs de recherche.
- Comment fonctionnent les partenariats de joint-ventures ?
- Comment utiliser les foires aux cadeaux pour développer ma liste ?
- Comment approcher des potentiels partenaires de JV ?
- Comment trouver un bon produit d'affiliation à promouvoir ?
- Quels sont les moyens pour créer mes propres produits plus vite que je ne le fais maintenant ?
- Qu'est-ce que le blogging, et comment pourrais-je l'associer à mon entreprise actuelle ?
- Je comprends le marketing payé-par-vente, mais qu'est-ce que le payé-par-référence ?
- Je ne sais pas comment rédiger et publier des articles pour créer du trafic ?
- Etc...

Ensuite, vous pouvez commencer à chercher plus d'informations sur chaque point.

Vous pouvez décider de participer à des séminaires ou des ateliers de marketing pour améliorer vos compétences et rencontrer de nouvelles personnes dans votre marché avec qui vous pouvez partager des expériences.

Vous pouvez investir dans des cours, et formations, des séminaires, ou dans des programmes de coaching pour accéder à un suivi plus personnalisé.

La formation est un processus continu.

Et bien sûr, peu importe ce que vous faites pour renforcer vos capacités ou augmenter vos compétences, la chose importante est de ...

Mettre immédiatement en pratique tout ce que vous apprenez.

La bonne nouvelle est que, cette fois, vous saurez exactement ce que vous devez savoir, et vous ne serez pas embrouillé par la surcharge d'information.

Chapitre 7

Atteindre Le Succès – Pour De Vrai

J'espère que ce que je viens de partager avec vous dans ce livret vous a permis de comprendre que la réussite n'est pas une question de chance ou de « formule magique », mais plutôt un processus d'apprentissage étape par étape, en se fixant des objectifs, en prenant des bonnes décisions au bon moment, renfonçant ses capacités entrepreneuriales, et en restant collé à l'évolution du marché par une mise à niveau permanente de vos compétences.

Le grand système que je viens de partager avec vous vous donne un canevas idéal pour atteindre le succès.

Ayez toujours à l'esprit ces cinq étapes quand vous voulez entreprendre.

Evidemment, chaque marché et chaque modèle économique à ses propres variables et spécificités. Vous devez donc inévitablement, en plus de ces cinq étapes, chercher à maîtriser dans les moindres détails les principes de fonctionnement propre à chaque modèle économique que vous voulez adopter pour entreprendre.

Ces détails seront aussi importants pour vous que la compréhension du grand système, mais c'est très facile de s'y enliser aussi.

Supposons par exemple que vous ciblez un marché comme celui de la « perte de poids ». Vous choisissez comme produit d'affiliation à proposer à ce marché, un ebook qui parle de « faible teneur en calories »

Puis, à un moment d'euphorie, vous essayez une campagne Adwords sur un trop grand nombre de mots clés - sans rapport direct avec votre niche comme « exercices brûle-graisses » ou « haltérophilie ».

ARRETEZ VITE –et allez relire les 5 étapes du grand système.

Quelle est votre offre ? Pourquoi incluez-vous ces phrases-clé trop génériques sur la perte de poids, alors que votre offre est strictement ciblée sur l'approche « faible teneur en calories » ?

Vous vous souvenez de mes conseils, puis vous vous rendez compte de votre erreur affinez votre publicité Adwords. Votre taux de conversion se trouve multiplié par 10.

Voyez-vous pourquoi la compréhension des 5 étapes du grand système est si importante ? Ils attirent votre attention sur les principes de la création d'une web-entreprise dans son ensemble. Ensuite, Il va également vous aider à vous focaliser au

laser sur les tactiques exactes que vous devez appliquer à tout nouveau projet que vous démarrez.

Chaque fois que vous commencez à vous sentir perdu, confus ou hors-piste, tout ce que vous devez faire est de vous rappeler du Grand Système, et de revoir à nouveau si vous ne vous êtes pas écarté des principes de base. Ce faisant, vous allez comprendre quelles informations sont nécessaires pour votre processus, et celles qui brouillent simplement l'écran inutilement.

Si vous apprenez et appliquez ces principes de base en mettant l'accent sur l'Objectif, l'Action, l'Engagement, et la Formation continue, Croyez-moi, vos résultats concrets dépasseront vos espérances.

Merci une fois de plus de m'avoir lu, et meilleurs vœux de réussite

Blaise Carrel

Editeur Internet, Entrepreneur et Business Coach

Touchez des Commissions Passives A Vie En Partageant Ce Rapport!

Ce support vous a plu ? Vous souhaitez le transformer en votre vendeur silencieux ?

Vous pouvez obtenir votre version personnalisée avec vos liens d'affiliation, et le partager avec vos amis, vos collègues, sur facebook, sur whatsapp, l'offrir à vos abonnés, sur votre blog ou via vos autres réseaux sociaux. **Si après sa lecture ils décident d'acheter n'importe lequel de nos produits, formations, ou programmes de coaching, Vous touchez immédiate de 50 à 70% de commissions**

[>>Cliquez Ici Pour Un Accès Immédiat!<<](#)

Ensuite, grâce à des suivis par email incluant vos liens d'affilié, vous toucherez des commissions à VIE sur tous nos futurs produits, de manière 100% passive, sans efforts supplémentaires.

[>>Cliquez Ici Pour Un Accès Immédiat!<<](#)

Vous recevrez aussi une entreprise-web conçu et mis en place pour vous clé-en mains, intégrant un système de page de capture hébergé pour vous, des séquences de relances et de suivi automatique avec vos liens d'affiliation 100% configuré pour générer des ventes, ainsi que la formation complète « **Profits Automatiques : Comment créer votre distributeur automatique de billets en ligne** » qui vous expliquera comment générer des revenus en ligne. En plus, vous obtiendrez un accès au forum privé administré par Blaise Carrel où vous obtiendrez une assistance **illimitée** pour vous aider à démarrer rapidement/

[>>Cliquez Ici Pour Un Accès Immédiat!<<](#)