

Les 4 points d'accélération



**DÉMARREZ
VOTRE ACTIVITÉ INTERNET
ET MAINTENEZ-LA À PLEIN RÉGIME !**

Bizness  Machine

Sommaire

Introduction	3
Quand est-ce qu'un Débutant n'est plus un Débutant ?.....	4
Savez-vous où vous allez ?.....	5
Les 4 Freins Qui Peuvent Paralyser Votre Entreprise	7
Service client/visiteur	7
Ignorance de l'aspect juridique	9
Ne pas faire ce que vous appréciez	10
Faire comme tout le monde	11
Les 4 accélérateurs que vous avez besoin d'exploiter	13
La Construction de Listes	14
Obtenir des abonnés.....	15
Construire une relation.....	15
Gagner de l'argent	17
Réplication	19
L'Externalisation.....	21
La réalisation de tests	29
Comment faire pour aller de l'avant.....	33

Introduction

Félicitations ! Si vous avez acheté cet ebook, cela signifie que vous venez de quitter le village des débutants pour commencer votre randonnée à travers des Terres sur lesquelles vous découvrirez de nouvelles perspectives.

Cet ebook va vous enseigner les 4 points d'accélération qui peuvent vous aider à amener votre entreprise à un niveau supérieur et à la développer autant que vous le voulez. Certaines personnes cherchent à atteindre un chiffre d'affaires à six chiffres par an. Elles veulent aussi que leur entreprise soit presque entièrement automatisée afin d'y travailler le moins possible. Ce guide peut vous aider à faire de tout cela une réalité, d'autres veulent un chiffre d'affaires s'élevant à sept ou huit chiffres, là aussi, cet ebook peut vous aider à y arriver.

Ne vous méprenez pas. Ce n'est pas une pilule magique que vous prenez pour fortifier d'un coup votre entreprise et commencer à générer d'importants bénéfices. Vous avez probablement constaté qu'avoir une entreprise en ligne peut-être une tâche difficile et vous êtes prêt à faire le nécessaire pour la développer.

Heureusement, l'une des premières choses dont nous allons discuter est l'externalisation. Amener les autres à faire le travail pour vous pendant que vous serez assis sur la plage à prendre le soleil ou bien à organiser vos différentes activités.

Ce guide est accessible aux débutants ou ceux qui gagnent déjà de l'argent en ligne. Que vous vendiez des infoproduits. Que vous ayez un blog ou même une entreprise de consultation hors ligne, les 4 points abordés vous aideront à dominer la concurrence et à amener votre entreprise vers de nouveaux sommets.

Quand est-ce qu'un Débutant n'est plus un Débutant ?

Il s'agit d'un dilemme intéressant. Souvent, les gens continuent de se prendre pour des débutants même lorsqu'ils travaillent à temps plein sur Internet. Ils ne considèrent pas avoir atteint un niveau de revenu assez élevé pour se prétendre expert dans leur domaine.

Tandis que d'autres pensent qu'ils savent tout ce qu'il faut connaître pour gagner de l'argent sur Internet, mais n'en gagnent pas... Ils ne se considèrent plus comme des débutants parce qu'ils connaissent certains mots comme autorépondeur, nom de domaine, hébergement, etc.

Je pense que vous êtes toujours un débutant si vous achetez encore tous les produits qui vous promettent la « richesse instantanée » ou qui vous promettent de gagner suffisamment d'argent, presque du jour au lendemain, pour quitter votre emploi actuel.

Une fois que vous avez un système qui vous rapporte de l'argent et que vous avez quitté votre emploi (si vous voulez le faire, car je connais certaines personnes qui continuent d'exercer leur travail bien qu'elles gagnent suffisamment d'argent pour tout arrêter) alors, vous devrez quitter le statut du débutant pour passer au niveau intermédiaire avant d'atteindre celui d'expert, quelques mois plus tard.

Maintenant, nous allons nous intéresser à une erreur que les gens commettent et voir comment vous pouvez la contourner.

Savez-vous où vous allez ?

Nous sommes tous passés par là lors de nos débuts et de notre quête de ressources financières sur Internet. Si vous êtes à ce stade, vous touchez à tout, vous allez d'un projet à l'autre jusqu'à ce que vous trouviez quelque chose qui fonctionne et que vous aimez faire, mais ce n'est pas une bonne méthode pour construire les bases de votre entreprise.

Maintenant, si vous avez trouvé une méthode qui fonctionne ou une niche dans laquelle vous êtes à l'aise, savez-vous quel sera votre plan d'attaque pour l'année prochaine, les 2 ans à venir ou les 5 prochaines années ?

Il ne s'agit plus de se fixer un simple objectif, comme « gagner 500 € de plus par mois », il s'agit maintenant de créer un plan d'affaires qui vous aidera à faire évoluer votre entreprise pour atteindre le niveau, en terme de chiffre d'affaires, que vous vous êtes fixé. Cela vous aide à planifier vos activités et vous donne un centre d'intérêt de sorte que vous ne soyez pas tenté de relâcher vos efforts. En réalisant ce travail, votre plus grande motivation sera de voir votre compte bancaire se remplir progressivement.

Si vous n'avez pas encore réalisé votre plan d'affaires, asseyez-vous et esquissez quelque chose. Vous n'êtes pas obligé de le rédiger sur 25 pages comme le feraient certaines entreprises. Il s'agit pour vous d'avoir un aperçu et non pas de le montrer à votre banquier pour obtenir des financements. Quelques feuilles au format A4 avec vos notes sont suffisantes pour le moment. J'ai le mien sur une feuille A0 fixée sur le mur et j'y ai tout écrit au crayon. Je peux ainsi changer des choses selon mes besoins, n'ayez pas peur d'y apporter des modifications, ce n'est pas encore gravé dans le marbre.

Sur vos feuilles, notez les différentes niches dans lesquelles vous travaillez et les activités que vous développez. Puis notez les niches que vous souhaitez exploiter dans le futur ou les projets que vous voulez mettre en place, puis attribuez-leur un critère de démarrage. Pour moi, c'est le revenu et la date. Certains projets ont besoin d'être démarrés à une certaine période (c'est le cas des sites saisonniers) et si j'ai la chance de les avoir préparés à temps, je les mets en ligne. Pour d'autres projets ou niches, je me fixe, comme critère, un certain revenu que doit dégager

la niche ou le projet. De cette façon, je peux sous-traiter une grande partie du travail pour continuer à développer le projet.

Même si cela à l'air simple et ressemble à la méthode que vous utilisez déjà pour vous fixer des objectifs (c'est similaire, mais au lieu de vous fixer simplement des objectifs vous êtes en train de planifier réellement vos actions à venir), nombreuses sont les personnes qui négligent cette étape et qui n'ont pas rédigé ce simple document. Cela affecte réellement leur entreprise, car ces personnes n'ont jamais une vision claire et ne connaissent pas les tâches qui leur restent à réaliser !

Par conséquent, commencez dès aujourd'hui le vôtre. Arrêtez dès maintenant de lire ce manuel et prenez 5 minutes pour rédiger votre projet. Ensuite, vous pourrez revenir et continuer votre lecture. Si vous ne le faites pas maintenant, vous pourriez penser plus tard que ce n'est pas si important et vous risquez de sauter cette étape pourtant fondamentale !

Bien, maintenant que vous avez l'esquisse de votre plan d'action pour vos projets, observons les 4 éléments qui peuvent réellement nuire à l'évolution de votre entreprise.

Les 4 Freins Qui Peuvent Paralyser Votre Entreprise

Il y a 4 domaines qui, je pense, peuvent réellement paralyser votre entreprise si vous les appréhendez mal. Que ce soit la perte de vos clients (avec un mauvais service client), la fermeture de votre entreprise (par ignorance de l'aspect juridique) ou tout simplement en entravant la croissance de votre entreprise, en réalisant des tâches que vous n'appréciez pas ou encore en voulant faire comme tout le monde, tous ces freins peuvent réellement vous empêcher d'avancer !

Examinons ces 4 éléments et voyons comment vous pouvez faire de ces freins des atouts pour votre entreprise.

Service client/visiteur

Vous constaterez que j'ai mis « service visiteur » dans le titre. C'est pour les personnes qui gèrent des sites Internet qui n'ont pas vraiment besoin d'un service client normal. Nous y reviendrons dans un instant.

Nous savons tous que le service client est important et que sur Internet, il est même 10 fois plus important ! En effet, si vous avez des clients mécontents, ils peuvent exprimer leur frustration sur des forums, des blogs etc. Ces messages seront affichés dans les moteurs de recherche pour les termes liés à votre produit ou votre site.

Imaginez qu'une personne tape le nom de votre produit dans Google et tombe sur un message disant que vous ne remboursez pas vos clients et qu'ils se sentent escroqués. Quel sera l'impact sur votre entreprise ?

Le problème c'est que les gens peuvent dire ce qu'ils veulent et souvent ils omettent des éléments qui pourraient leur faire du tort. Parfois, au lieu de dire que vous avez une garantie de 60 jours et qu'après une année ils vous ont renvoyé le produit pour vous demander le remboursement, que vous aurez naturellement refusé, ils diront qu'ils vous ont demandé un remboursement et que vous l'avez purement et simplement refusé, faisant de vous le principal coupable.

Malheureusement, il n'y a pas beaucoup de solutions dans ce cas de figure, à part fournir le meilleur service possible à votre clientèle. Même

si une personne essaye de vous arnaquer ouvertement, remboursez-la, car perdre une vente est préférable qu'une mauvaise réputation qui s'amplifie à cause de personnes de mauvaise foi.

Vous devez également faire attention à ce que vous dites et ce que vous écrivez. L'email peut faire ressortir ce qu'il y a de pire chez les gens puisqu'ils ne s'adressent pas directement à vous. Ils pensent qu'ils peuvent dire ce qu'ils veulent, même si c'est abusif. Malheureusement, cela fait partie intégrante du commerce en ligne et la manière dont vous répondez à ce type d'email, est très importante.

Vous avez besoin de respirer profondément. Ignorez tout ce qu'ils ont pu vous dire et envoyez-leur un email rationnel et courtois. Si vous vous énervez, vous ne ferez qu'aggraver la situation, car ils utiliseront cela comme prétexte pour vous créer des ennuis, en se plaignant à qui veut bien l'entendre sur les forums, les blogs, leur site Web, leurs abonnés, etc.

Il peut arriver que les personnes soient à la recherche d'une confrontation comme un exutoire à leurs frustrations. Soit avec vous et vos produits ou vos services ou simplement dans la vie en général, et un jour, elles choisissent de s'en prendre à vous. En répondant avec le même ton que celui de leur email, vous enflammez la situation. En répondant de manière plutôt courtoise, vous désamorcez, en général, la situation et elles se sentent coupables de vous avoir envoyé un message aussi désagréable.

Assurez-vous de tout mettre en œuvre pour offrir un bon service à votre clientèle, car un mauvais service peut se retourner contre vous, mais si vous assurez une bonne qualité de service, elle vous sera bénéfique et améliorera votre image auprès de vos clients potentiels. Imaginez qu'une personne trouve un message élogieux sur vous ou votre entreprise dans un forum en cherchant des informations...

Pour certaines activités, vous n'avez pas réellement besoin d'un service client. Par exemple, si vous êtes un affilié. Dans ce cas, vous devez penser à votre service visiteur. Il s'agit de s'occuper des personnes qui visitent votre site. Cela peut-être le simple fait de gérer efficacement les commentaires laissés sur votre blog. Si vous donnez l'opportunité aux personnes de laisser des commentaires sur votre site et que vous n'y répondez pas, ou que vous mettez plusieurs jours à le faire, cela peut ternir votre image.

Un autre exemple pourrait être l'information que vous fournissez à vos visiteurs. Est-ce une information de qualité ou ajoutez-vous seulement des articles bourrés de mots-clés pour essayer d'avoir une bonne position dans les moteurs de recherche ? C'est une pensée à court terme, car effectivement vous pouvez avoir un bon positionnement dans les moteurs de recherche, mais les visiteurs n'auront pas confiance en vous parce que le contenu n'a pas de valeur. Voudriez-vous acheter un produit recommandé par un site de qualité médiocre ? Vos visiteurs ne le souhaitent pas.

Ayez comme objectif de fournir le meilleur service client ou visiteur possible afin que vous puissiez construire une réputation enviable dans votre domaine et y bâtir une entreprise sur le long terme.

Ignorance de l'aspect juridique

C'est un élément que les internautes ont tendance à ignorer totalement et je dois admettre qu'en ce moment les contrôles ne sont pas nombreux sur Internet, mais ce ne sera pas toujours le cas.

L'ignorance de la loi n'est pas une excuse. Cela ne vous protège pas des ennuis. Bien que de nombreuses personnes font fi de la loi, si vous vous faites attraper vous aurez de gros ennuis (amende, clôture de votre entreprise).

Je ne suis pas en train de donner des conseils juridiques, mais je vous invite à consulter des experts si vous souhaitez un renseignement précis !

Cela dit, il est très important que vous soyez en règles. Vous pourrez développer votre commerce l'esprit tranquille.

Dans la version complète du Guide, je vous parlerai de la portion juridique, mais aussi de plusieurs autres sujets tout aussi importants.

N'hésitez pas à vous procurer la version complète de ce Guide !