



VIREZ VOTRE PATRON

Et devenez riche

Information Importante : L'information sur ce site ou par son intermédiaire est de nature générale. En aucun cas, vous ne devez prendre de décision financière, d'investissement, de trading ou autre, basée sur les informations présentées sur ce site, sans faire preuve de diligence raisonnable indépendante et sans consulter un courtier ou un conseiller financier professionnel. Vous comprenez que vous utilisez toutes les informations disponibles sur ou à travers cette vidéo à vos propres risques.

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, (2° et 3°a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (article L. 122-4). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Tous les droits de propriété et droits d'auteurs relatifs au site concernent de manière non limitative, toute image, photographie, animation, musique, tout élément vidéo ou sonore, toute mini-application et tout texte intégré au site.

Tout contrevenant sera soumis à des poursuites judiciaires, conformément aux droits internationaux de la propriété intellectuelle.

Introduction : Brisez les chaînes du salariat grâce à internet	4
Méthode #1: Prenez une part du gros gâteau d'Amazon	6
3 étapes cruciales pour se lancer	7
Méthode #2 : Créez votre GUILDE sur YouTube	9
3 choses à savoir	10
1. <i>Monétisez vos vidéos pour être plus visible</i>	10
2. <i>Faites votre pub sur les vidéos des autres</i>	10
3. <i>Financez votre contenu avec le « crowdfunding » (financement participatif)</i>	11
Méthode #3 : Rabattez les clients via Instagram	13
Les bonnes pratiques	15
1. <i>Trouvez des abonnés dans votre niche</i>	15
2. <i>Faites d'Instagram votre vitrine</i>	15
3. <i>Marketisez des produits à gros potentiel</i>	15
Méthode #4 : Le réseau social le plus sous-coté en 2020 qui va vous rapprocher gros	17
Méthode #5 : Déléguez la logistique à Amazon FBA, et gardez les profits...	21
Méthode #6 : Créer sa boutique en quelques minutes avec le Dropshipping	24

Méthode #7 : Publiez un best-seller sur Kindle... sans avoir besoin de savoir écrire	27
Méthode #8 : Transformez vos lecteurs en clients	30
Méthode #9 : Devenez un mercenaire du web	33
Méthode #10 : S'improviser expert dans un domaine rentable	37
Méthode #11 : Rentabiliser votre côté artistique	41
Méthode #12 Soyez un véritable couteau-suisse 2.0	44

Introduction : Brisez les chaînes du salariat grâce à internet

Aujourd'hui, gagner de l'argent semble être une mission impossible. Vous avez beau avoir travaillé à l'école, être discipliné, atteindre vos objectifs : rien n'y fait.

Vous n'appartenez pas à la petite poignée de privilégiés qui mène une vie douce et paisible.

Frustrant ? Injuste ? Surtout lorsque l'on s'aperçoit que les riches autour de nous sont souvent eux-mêmes issus de familles de riches (et ce n'est peut-être pas votre cas).

Pourquoi cela ? C'est simple. Ca n'est pas le travail mais le capital, qui rapporte.

Tandis que la moitié des Français gagnent moins de 1800 euros nets par mois, d'autres génèrent 10x plus que ça avec l'immobilier, leur portefeuille d'actions ou leurs diverses entreprises.

Virez votre patron et devenez riche

La bonne nouvelle, c'est que si vous n'avez pas de capital et que vous voulez vous sortir de cette situation, vous êtes en possession du bon document !

Selon le HuffingtonPost, plus de 50% des français rêvent de devenir leur propre patron. Malheureusement, la plupart ne sait pas comment s'y prendre et croit qu'il y a besoin d'une grosse mise de départ pour réussir.

Dans cet ebook, vous apprendrez 12 manières de générer un revenu substantiel dans les mois à venir, le tout grâce à internet.

Méthode #1: Prenez une part du gros gâteau d'Amazon



Amazon est le plus important site de commerce en ligne (232,9 milliards de dollars de revenus en 2018).

Pourtant, peu de gens savent que l'on peut y générer un revenu considérable avec le programme spécial d'affiliation Amazon Affiliate.

Ce programme a 2 avantages majeurs : l'immensité de la plateforme et sa facilité d'accès.

Selon le magazine LSA, les dépenses des Français sur Amazon ont augmenté de 17,8% entre 2018 et 2019. Le total s'élève à 6,6 milliards d'euros.

3 étapes cruciales pour se lancer

1. Trouvez une niche ultra rentable

Concentrez-vous sur un marché en particulier et créez un site spécialisé. Ensuite, choisissez des produits qui parlent à votre client cible. Soyez cohérent.

2. Faites des pubs qui donnent envie

Attirez des prospects sur votre site. En leur expliquant pourquoi ils ont besoin de ce produit, ils l'achèteront via votre lien affilié.

3. Analysez vos résultats de manière chirurgicale

Amazon met à votre disposition des outils pour mesurer, optimiser et scaler son business. Ces informations sont précieuses, utilisez-les.

Méthode #2 : Créez votre GUILDE sur YouTube



Lorsque l'on aborde la question de YouTube et l'argent, il est difficile de démêler le vrai du faux.

Monétiser son contenu sur le plus gros site de streaming au monde n'est pas une bonne manière de devenir riche sur la toile.

Pourtant, l'ampleur de son trafic (45% des 4,4 millions d'utilisateurs internet visitent YouTube chaque mois), fait de cette plateforme l'une des plus lucratives de la toile lorsqu'on l'utilise bien.

D'après Dataportal, 79% des utilisateurs du monde entier déclare utiliser YouTube ce qui en fait le 2ème réseau social le plus populaire dans le monde.

3 choses à savoir

1. Monétisez vos vidéos pour être plus visible

Même si le coût par vue semble dérisoire, il est essentiel de monétiser ses vidéos pour remonter dans l'algorithme de Youtube.

Attention ! Les critères de monétisation sont très stricts. Certains thèmes (politique, sexualité) sont difficiles, voire impossibles à aborder.

2. Faites votre pub sur les vidéos des autres

Au lieu de récolter l'argent de la monétisation, créez vous-même vos pubs pour attirer du trafic vers votre page web.

Il est capital d'accrocher l'utilisateur rapidement car il peut zapper l'annonce au bout de 5 secondes.

3. *Financez votre contenu avec le « crowdfunding »
(financement participatif)*

Invitez votre communauté à vous faire des dons ou à visionner une publicité sur un site spécialisé. Cela ne marche que si vous avez une communauté engagée grâce à un contenu hautement qualitatif.

12 sites de crowdfunding pour faire financer votre contenu
:

[Cliquez ici](#)

Méthode #3 : Rabattez les clients via Instagram



Instagram est potentiellement le réseau social le plus rentable en 2020.

Avec plus d'1 milliard d'utilisateurs (dont une moitié d'utilisateurs quotidiens), c'est une plateforme idéale si vous cherchez à cibler des jeunes (2 tiers de moins de 35 ans).

L'un des gros avantages est qu'il est assez facile de constituer une base solide de followers grâce à des méthodes simples et donc, d'attirer du trafic rapidement.

Aux Etats-Unis, 71% des entreprises déclarent utiliser Instagram pour le business. Source: Mention, 2018

Les bonnes pratiques

1. Trouvez des abonnés dans votre niche

Il est facile de trouver 5000 abonnés grâce à des techniques simples. Utilisez le follow/unfollow et efforcez-vous de publier quotidiennement du contenu et de miser sur les hashtags de votre niche.

2. Faites d'Instagram votre vitrine

Instagram peut devenir la vitrine parfaite pour votre business. Pour cela, il faut choisir une ligne éditoriale accrocheuse et remplir sa bio de manière impeccable. Avec un lien vers votre boutique, évidemment.

3. Marketez des produits à gros potentiel

Instagram est le réseau idéal pour l'affiliation. Il suffit de trouver le produit de quelqu'un d'autre et de le promouvoir. Vos revenus dépendront de votre capacité à vendre et à négocier une commission.

Méthode #4 : Le réseau social le plus sous-coté en 2020 qui va vous rapprocher gros



Pinterest est sans doute la plateforme la plus inexploitée à ce jour.

La preuve en une stat :

72% des utilisateurs de Pinterest souhaitent acheter un produit vu sur la plateforme alors qu'ils n'étaient pas venus pour cela.

Ce canal peut être stratégique, surtout si votre cible est féminine et a un haut niveau de revenu.

Une étude d'HelloSociety.com révèle que 49% des utilisateurs d'Instagram ont acheté au moins 5 des produits qu'ils ont épinglés.

Les meilleures stratégies pour générer un revenu sur Pinterest :

1. Choisissez bien les « pins »

C'est le nerf de la guerre.

Vous devez épingler les meilleurs contenus pour que les gens s'abonnent à votre tableau et compter sur le réseau.

2. Mettez tout sur le visuel

Un utilisateur de Pinterest passe en moyenne 34 minutes par visite sur le réseau.

Démarquez-vous avec des images de qualité, des produits en actions ou des animations !

3. Servez-vous des autres utilisateurs

La quasi-totalité des utilisateurs de Pinterest achètent via Pinterest. Interagissez avec eux, épinglez leurs contenus et ils vous rendront la pareille.

Des stats sur les usagers de Pinterest pour cerner vos prospects :

[Cliquez Ici](#)

Méthode #5 : Déléguer la logistique à Amazon FBA, et gardez les profits...



FBA signifie Fulfillment By Amazon (ou Expédié par Amazon). Il s'agit d'un service logistique proposé par le géant du net. Selon le JDN, 80% des meilleurs vendeurs Amazon appartiennent au programme FBA.

Faites stocker des produits dans l'un des centres de distribution Amazon et ces derniers se chargent de l'expédition !

L'agence Kantar estime qu'Amazon devrait recruter 12 millions de nouveaux consommateurs dans les années à venir.

3 choses à savoir

1. Trouvez LE bon produit

Le choix des produits est stratégique et propre à la plateforme

Il faut privilégier les articles populaires, best sellers de leur catégorie.

Exemple : le numéro 1 ou 2 des recherches "meilleur sac à dos pour voyageur".

2. Calculez les frais au centime près

Chaque article a un coût de stockage unitaire. Il faudra l'intégrer dans votre Business Model.

Attention à choisir des produits à forte rotation car vous serez soumis à des frais de stockage long terme passé un certain temps !

3. Ayez un service après-vente en béton armé

N'oubliez pas que si Amazon gère la logistique, c'est vous qui aurez à faire aux clients mécontents !

Ne négligez pas cet aspect si vous voulez pérenniser votre business.

Un site américain qui vous explique comment réussir avec Amazon FBA étape par étape :

[Cliquez ici](#)

Méthode #6 : Créer sa boutique en quelques minutes avec le Dropshipping



Le dropshipping est une manière de faire de l'e-commerce sans stock.

En clair, votre boutique est une interface entre une place de marché et le client final.

Une manière idéale de démarrer une entreprise rapidement si l'on a pas de ressources.

En sachant que le commerce en ligne a généré plus de 100 milliards d'euros de vente en France l'an passé, cela peut rapporter gros.

D'après le site américain E-DSS.org, 22 à 33% des sites d'e-commerce utiliseraient le dropshipping.

3 astuces pour faire la différence

1. Utilisez Shopify pour vous prémâcher le travail

Il existe beaucoup d'applications pour faire du commerce en ligne mais aucune n'est aussi intuitive que celle de Shopify.

Les 14 premiers jours sont gratuits, profitez-en...

2. Soyez ULTRA spécifique

Pour que votre boutique parle aux clients, il faut vous spécialiser. Par exemple, ne vendez pas des accessoires Apple mais plutôt des coques designs pour le dernier modèle d'iPhone.

3. Devenez un boutiquier d'internet

Les gens doivent se sentir sur votre site comme dans leur magasin préféré. Pour cela, il faut cerner au plus près votre avatar client, connaître ses besoins, sa manière de parler ou encore ses réseaux favoris.

Créer sa boutique Shopify de A à Z :

[Cliquez ICI](#)

Méthode #7 : Publiez un best-seller sur Kindle... sans avoir besoin de savoir écrire



10 générations, plus de 100 millions de ventes : Kindle est la liseuse de référence. Et encore une fois, c'est Amazon qui fournit les clients.

Ajoutez à cela le taux de marge de 70% pour les livres de la plateforme et vous avez un combo gagnant !

Les ventes d'ebook ont encore progressé de 5,1% en France entre 2017 et 2018. Source : Syndicat National de l'Edition

3 conseils pour faire décoller ses ventes

1. Soignez le titre à l'extrême

Le plus important. Il doit être clair et répondre à une demande.

Il y a 2 astuces assez efficaces : les titres du style "comment... sans..." et ceux qui commencent avec un chiffre.

Exemples : "Comment perdre du poids sans se priver" ou "5 manières de faire de l'argent en dormant".

2. Testez votre idée auprès d'un auditoire

Rien de plus frustrant que de se lancer dans une telle entreprise si l'argent n'est pas au rendez-vous.

Pour prédire le succès d'un livre, sondez les gens sur des forums, par mail ou même autour de vous.

3. Elaborer un plan (et respectez-le à la lettre !!!)

Le courage ne sert à rien si vous n'avez pas une organisation en béton. Il est possible de terminer votre livre assez vite mais il vous faudra un plan clair et précis.

Méthode #8 : Transformez vos lecteurs en clients



La plupart des gens n'y croient pas mais un blog peut se transformer en un business juteux.

En France, 45% des internautes, soit 18M de Français, consultent régulièrement un blog.

Vous pouvez aisément générer un revenu allant jusqu'à 30 000 euros par an (ou beaucoup plus pour certains !)

Pour cela, il faut réussir à vous imposer comme un spécialiste dans votre thématique !

D'après l'auteur de best-sellers Tim Ferriss, «les blogueurs sont dans une position unique pour créer des best-sellers.».

3 astuces pour faire la différence

1. Trouvez la niche-tirelire

Il est admis que les 3 types de niches les plus rentables sont celles qui sont liées à la santé, aux relations ou à l'argent.

En clair, si vous parvenez à ancrer votre blog dans un besoin profond, le jackpot est quasi-assuré !

2. Choisissez un segment précis

Si les besoins sont universels, les solutions, elles sont diverses. Un étudiant ne trouvera pas de partenaire sur un site de sugar daddies et un grand-père ne connaîtra pas l'amour sur Tinder.

Adressez-vous à un segment pour fournir une solution adaptée !

3. Créez des infographies

C'est viral. Une bonne infographie sera partagée des centaines voire des milliers de fois et donne un aspect qualitatif à votre blog.

Créez votre blog de A à Z :

[Cliquez ICI](#)

Méthode #9 : Devenez un mercenaire du web

Le marketing en ligne reste un domaine obscur pour la plupart des usagers d'internet (y compris ceux qui font du business).

D'après le site regionjobs.com, un webmarketer junior peut facilement espérer un revenu de 30 000 euros par an.

La seule manière de faire décoller son site web est d'avoir certaines compétences, que n'ont pas forcément tous les chefs de petites entreprises (boutiques, commerces...).

Certains font alors le choix d'externaliser ces compétences, et d'engager des webmarketers.

A vous d'en profiter !

Cela peut même s'avérer très rentable, au-delà de toutes vos espérances !

En 2011, l'Américain Frank Porter Stansberry a vendu un texte de copywriting pour la somme de 4,7 millions de dollars !

3 étapes cruciales pour démarrer son activité dans le webmarketing

1. Mettez sur une compétence rare et recherchée

Copywriting, rédaction de séquences mails, développement web, design, rédaction d'articles SEO, tunnels de vente... Il en existe des dizaines (et elles ne sont jamais enseignées à l'école !).

2. Formez-vous !

Le marketing, ça s'apprend. Et personne ne vous fera confiance si vous n'avez pas au moins suivi une formation qui vous permet de vous poser en spécialiste.

3. Ciblez les entreprises de votre quartier

Certaines entreprises estiment ne pas avoir besoin d'internet pour faire exploser leur chiffre d'affaire (et elles ont tort).

Si vous arrivez à les convaincre que vous pouvez rédiger leurs pages de vente, gérer leurs réseaux sociaux ou écrire leurs mails, cela peut rapporter gros.

Si 3 boutiques de votre quartier acceptent, vous dégagerez un revenu plus que décent !

Méthode #10 : S'improviser expert dans un domaine rentable

Vous excellez dans un domaine et votre entourage envie votre compétence ?

Imaginez-donc le nombre d'utilisateurs internet qui aimeraient aussi apprendre ce que vous savez.

Selon l'International Coach Federation, en 2017, 75% des coachs ont déclaré qu'ils auraient plus de missions de coaching l'année suivante.

Il vous suffit d'une caméra, d'un micro et vous pourrez rapidement vous poser en professeur ou en coach.

Une heure de coaching coûte 70 à 150€. En comparaison, une journée de 7h au SMIC brut rapporte 56,21€ au salarié...

Source: coach-business.fr

3 manières différentes de faire du coaching :

1. Coachez des clients au téléphone

Pour du contenu personnalisé, offrez un service de coaching.

Si vous êtes suffisamment expert, une heure passée au téléphone avec vous peut devenir très chère.

De plus, cela vous permet de sonder votre marché pour proposer des produits numériques par la suite.

2. Devenez prof sur les plateformes de partage de connaissance

Il existe nombre de sites où vous pouvez diffuser votre savoir-faire sur le net.

Le mode de rémunération varie selon la plateforme donc choisissez la plus adaptée.

3. Lancez une formation en ligne

Le matériel est rudimentaire : une caméra, un micro et un fond neutre.

En l'espace d'une journée vous pouvez filmer une formation de plusieurs heures et monétiser votre savoir.

14 sites pour diffuser votre savoir :

[Cliquez ICI](#)

Outils pour créer une formation en ligne :

[Cliquez ICI](#)

Méthode #11 : Rentabiliser votre côté artistique

En 2017, Creadis estimait à 700 000 le nombre de créatifs Freelance.

Peu de gens savent dessiner, monter des vidéos ou encore créer des designs.

Pourtant, les images sont des outils critiques en marketing.

C'est précisément parce que la plupart des gens croient (à tort) qu'être créatif est un don que vous pouvez miser sur ces compétences.

Sur la plateforme Malt, un graphiste facture en moyenne 365€ par jour travaillé.

3 conseils pour se démarquer de la concurrence en graphisme

1. Soyez un expert de logiciels complexes

Adobe Illustrator, PhotoShop ou encore Creative Cloud sont des logiciels qui semblent terriblement complexes.

Pourtant, il suffit de quelques tutos sur YouTube pour maîtriser ces compétences clés. N'hésitez pas à vous spécialiser et à trouver votre propre style.

2. Apprenez à créer des logos

Chaque entreprise a besoin d'un logo. Si vous maîtrisez les bons logiciels, croyez-moi, vous ne serez jamais au chômage.

Pour faire plus de sous, proposez un pack avec la charte graphique !

3. Différenciez-vous avec le dessin

C'est beaucoup moins compliqué qu'il n'y paraît ! Vous pouvez largement vous démarquer de la concurrence qui n'utilise que le digital.

Et si vous savez déjà vous servir d'un crayon, c'est encore mieux !

46 plateformes Freelance pour trouver celle qui vous correspond :

[Cliquez ICI](#)

Méthode #12 Soyez un véritable couteau-suisse 2.0

Si plusieurs des méthodes exposées plus haut vous inspirent, la bonne nouvelle est que rien ne vous empêche de les croiser.

Au contraire, cela peut être synonyme de gros revenus si vous faites les choses intelligemment.

69% des internautes quotidiens se connectent via plusieurs écrans. Cela veut dire qu'il y a plusieurs manière de les faire passer à la caisse chaque jour.

Comme le dit Warren Buffet : « Ne dépendez jamais d'une seule source de revenus, investissez pour en créer une seconde ».

3 stratégies pour combiner des sources de revenu

1. Combinez physiques et numériques pour multiplier vos gains

Les produits physiques sont idéaux pour la conversion, les produits numériques pour le taux de marge.

En vendant une machine pour fabriquer des sorbets, proposez le guide numérique sur "Les 100 meilleurs parfums pour l'été 2020" et gagnez une vingtaine d'euros supplémentaires...

2. Constituez une liste emails d'addicts à votre business

La stratégie la plus viable à long-terme. L'avantage est que vous possédez votre trafic et ne subissez plus les humeurs des géants du net.

Si l'algorithme de Facebook est modifié, vous pouvez continuer à faire de l'argent pendant votre sommeil.

3. Mettez sur le SEO pour récolter des prospects sans bouger le petit doigt

On en a parlé à plusieurs reprises de manière spécifique et cette stratégie peut rapporter gros. Si les prospects tombent sur votre site avec une simple recherche sans que vous ayez investi un euro, je vous laisse imaginer la marge...

5 modèles de business qui pourraient être très rentables en 2020 :

[Cliquez ICI](#)