

LES 3 SECTEURS *LES PLUS LUCRATIFS*

POUR PROSPÉRER À COUP SÛR

LIBERTÉ
FINANCIÈRE

BUSINESS
RENTABLE

VOYAGES

TROUVE
TA VOIE ET
LANCE-TOI DANS
UN MARCHÉ
À FORT
POTENTIEL

STRATÉGIE
MARKETING
BUSINESS

MES
PROJETS

DISCIPLINE
CRÉE
RÉSULTATS



LES 3 SECTEURS
À PLUS FORT POTENTIEL



DES PISTES CONCRÈTES
À EXPLORER



UNE VISION PLUS CLAIRE
DE TON FUTUR BIZ

Hello!

JE TE SOUHAITE LA BIENVENUE!

Moi c'est Maud, 28 ans, auto-entrepreneure dans l'esthétique. À travers ce projet, j'ai choisi d'aider les femmes ambitieuses en quête de liberté à révéler leur potentiel, passer à l'action et changer de vie, que ce soit grâce aux réseaux sociaux ou dans la vraie vie.

Comme beaucoup, j'ai compris qu'aujourd'hui, en France, compter uniquement sur un salaire ne suffit plus toujours pour vivre la vie que tu veux vraiment. C'est pour ça qu'il devient important d'apprendre à créer d'autres opportunités, développer de nouvelles compétences et construire quelque chose pour toi.

J'ai testé plusieurs domaines du business en ligne, fait des erreurs, appris énormément, et aujourd'hui j'ai envie de partager tout ça pour aider celles qui débutent, qui n'osent pas se lancer ou qui pensent que c'est trop compliqué. Mon but, c'est simplement de te montrer que c'est possible... et te pousser à passer à l'action.

Maud

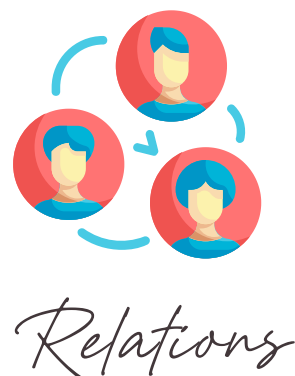
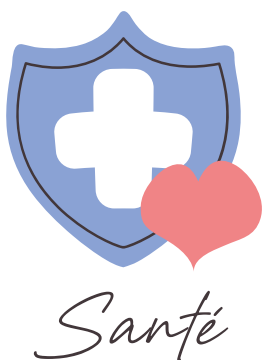
SOMMAIRE

- 4 • Secteurs du succès
- 5 • Marché, niche, sous-niche
- 8 • Secteur 1 et exemples
- 12 • Secteur 2 et exemples
- 16 • Secteur 3 et exemples
- 22 • Et l'IA alors ?
- 23 • Précision
- 24 • La petite graine

LES SECTEURS DU SUCCÈS

Comme tu dois t'en douter, il faut d'abord détecter un besoin avant de trouver ton idée, plutôt que l'inverse. En partant de ton idée, tu risques de ne pas combler les besoins du marché, et donc ne pas attirer de client.

Mais avant même de détecter des besoins pour trouver ton idée et définir ta cible, je te conseille de t'intéresser aux 3 secteurs les plus lucratifs du game. Bénéfices assurés.



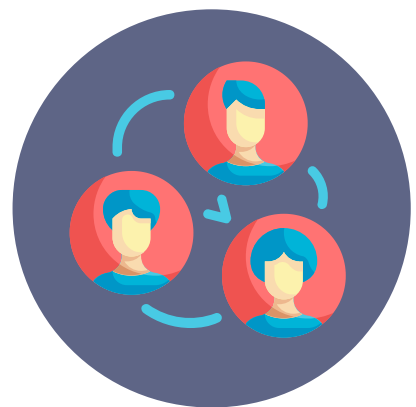
Ces 3 grandes thématiques sont celles qui rapportent le plus aujourd'hui. Et ça tombe bien parce que c'est ça qu'on veut. Venir en aide, améliorer la vie des gens, et en tirer profit.

MARCHÉ, NICHE ET SOUS-NICHE

Ton objectif va être de te positionner dans un de ces secteurs lucratifs. Pour commencer, tu devras choisir un marché.

Marché : Lieu de rencontre entre l'offre (ton produit/service) et la demande (tes futurs clients).

TON CHOIX DE MARCHÉ

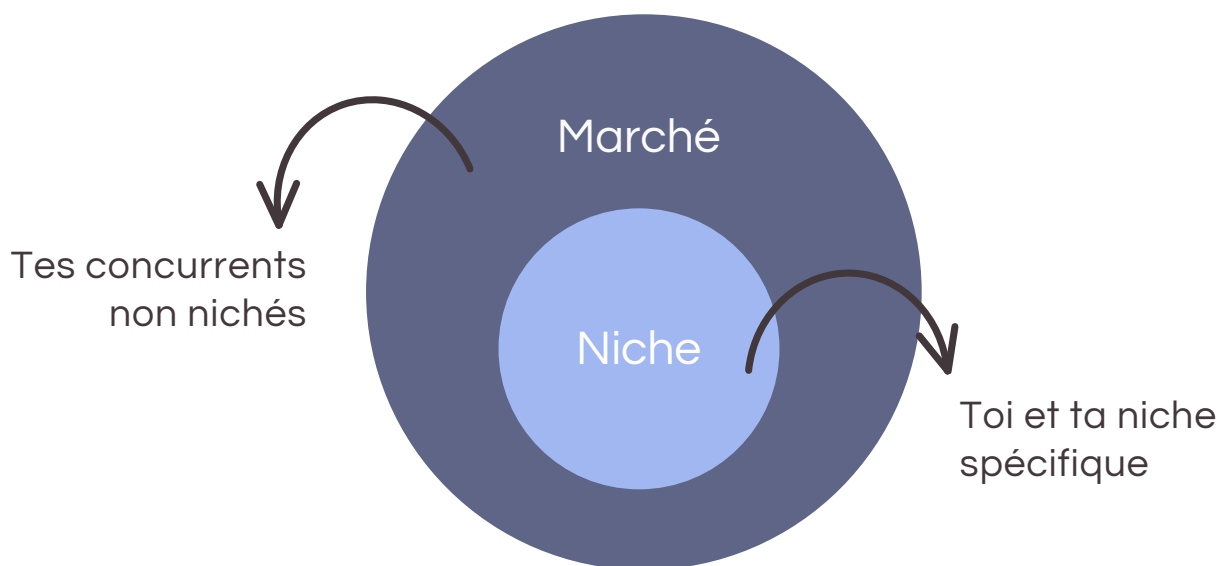


Je sais ce que tu vas te dire. Trop de concurrence, trop vaste, etc... Trop de concurrence? Non, il n'y a jamais trop de concurrents si tu apportes un truc en plus. Trop vaste? Oui, c'est vrai. C'est pour ça que tu peux choisir une niche dans ces secteurs.

MARCHÉ, NICHE ET SOUS-NICHE

Niche : Marché très spécifique (et donc restreint) où la concurrence se trouve limitée.

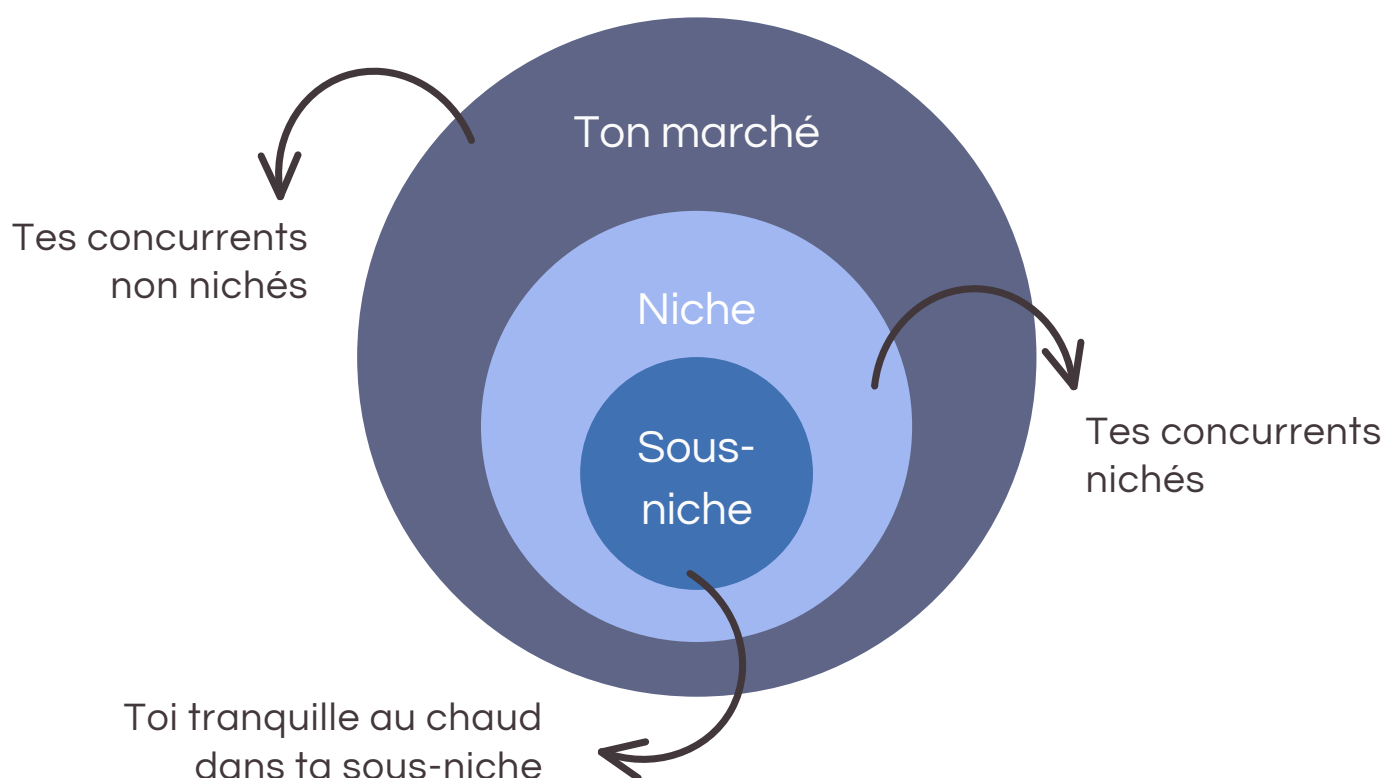
Idéal pour cibler une clientèle précise. Je te conseille vivement de te nicher un minimum. Pourquoi? Tu vas pouvoir t'adresser à un petit nombre de personnes, et résoudre leur problèmes spécifiques, pendant que tes concurrents, non nichés, les délaissent. Pas mal comme deal, non?



Tu peux aller encore plus loin, pour être encore plus spécialisée, et choisir une sous-niche.

MARCHÉ, NICHE ET SOUS-NICHE

Sous-niche : Il s'agit d'une niche, dans un marché de niche. Hyper spécifique et restreint, concurrence très faible. Tu peux littéralement devenir LA BOSS de ton domaine.

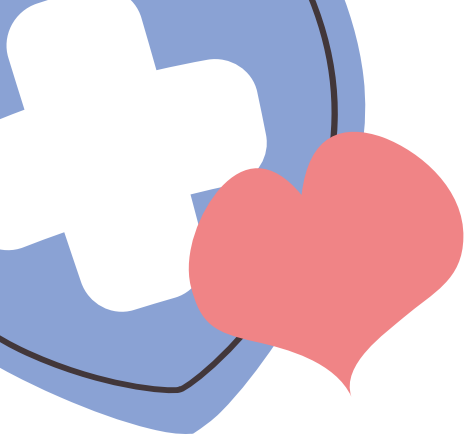


Tu l'auras compris, plus tu sera nichée, plus tu sera spécialisée, et plus tu auras de chance d'être reconnue comme une experte de ton domaine. Tu n'es pas obligé de te sous-nicher, une niche c'est déjà bien pour démarrer.

Secteur 1

LA SANTÉ





SECTEUR *La santé*

J'aurais pu te sortir des chiffres, mais pour ce secteur, est-ce vraiment utile? L'humain n'a absolument aucun intérêt à être en mauvais état, c'est pourquoi...

Ce secteur ne connaît pas le crise. Les gens cherchent constamment à rester en forme, en bonne santé (logique non?) et pour se faire, il n'y a pas de secret:

Manger équilibré et sainement *(oh tiens, une habitude à*

Pratiquer une activité physique *(oh tiens, une autre habitude à prendre)*

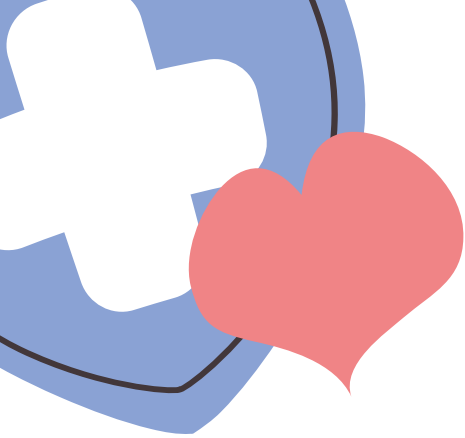
prendre)
Boire beaucoup d'eau (oh tiens, ENCORE une habitude à prendre)

Dormir suffisamment (tiens, tiens, problèmes d'insomnie ?)

Eviter de fumer *(oh tiens, une addiction qui demande de l'aide)*

Limiter la conso. d'alcool *(oh tiens, une autre addiction)*

Le truc, c'est que... C'est plus facile à dire qu'à faire et certains ont grandement besoin d'aide. Autant de problèmes... que de solutions à apporter.



EXEMPLE

1

Tu choisis le secteur SANTE.

2

Après détection des besoins du marché, tu t'aperçois que plus de 60% des français souhaitent perdre du poids.

3

Tu choisis d'exploiter la niche perte de poids.

4

Tu souhaites te spécialiser et mettre en avant une méthode que tu apprécies : la méthode KETO.

5

Tu te spécialises dans la sous-niche suivante: régime KETO.

Secteur : Santé

Niche : Perte de poids

Sous-niche : Régime KETO

EXEMPLE DE NICHE ET SOUS-NICHE

Secteur :
Santé

Niche :
Perte de poids

Sous-niche :
Régime KETO

Secteur :
Santé

Niche :
Perte de poids

Sous-niche :
Régime protéiné

Secteur :
Santé

Niche :
Musculation

Sous-niche :
Prise de masse
pour hommes

Secteur :
Santé

Niche :
Addiction
cigarette/alcool

Sous-niche :
Accompagnement
personnalisé

Secteur :
Santé

Niche :
Addiction
cigarette/alcool

Sous-niche :
Méthode hypnose

Secteur :
Santé

Niche :
Nutrition

Sous-niche :
Rééquilibrage
alimentaire

Secteur :
Santé

Niche :
Sommeil, bien-être

Sous-niche :
Apprendre à bien
dormir

Secteur :
Santé

Niche :
Emotion, bien-être

Sous-niche :
Gérer ses émotion
grâce à la
sophrologie

Secteur :
Santé

Niche :
Santé mentale

Sous-niche :
Se débarrasser du
stress/anxiété

(Oui, ça s'apprend)

Secteur 2

L'ARGENT





SECTEUR *L'argent*

- 8,8% des salariés français n'aiment pas du tout ou détestent leur emploi.
- 68% des français occupent leur poste par nécessité alimentaire.
- 62% des français arrêteraient complètement toute activité professionnelle si cela était possible sur le plan financier.
- 45 % des ménages français ont au moins un emprunt en cours de remboursement.

Je te la fais courte, les chiffres sont sans équivoque. Des personnes endettés, qui n'aiment pas forcément leur travail, et qui ne serait pas contre le fait de ne plus travailler si elles en avaient les moyens. Donc:

Endetté (il est temps d'apprendre à gérer, économiser, investir)

N'aime pas son travail (et s'il était possible de vivre de sa passion?)

Endetté qui n'aime pas son travail
(Un combo vreument... Mais il y a des solutions à tout)

Le truc, c'est que... Encore une fois... C'est plus facile à dire qu'à faire, et c'est là que tu peux intervenir.



EXEMPLE

1

Tu choisis le secteur ARGENT.

2

Après détection des besoins du marché, tu t'aperçois que 62% des français cesseraient toute activité professionnelle s'ils en avaient les moyens.

3

Tu choisis d'exploiter la niche Business.

4

Tu sais qu'un secteur en particulier connaît une croissance exponentielle et tu choisis de t'y orienter : le E-commerce.

5

Tu te spécialises dans la sous-niche suivante: Business en ligne (ex: Coach instagram).

Secteur : Argent

Niche : Business

Sous niche : Business en ligne

EXEMPLE DE NICHE ET SOUS-NICHE

Secteur :
Argent

Niche :
Investissement

Sous-niche :
Immobilier

Secteur :
Argent

Niche :
Investissement

Sous-niche :
Bourse

Secteur :
Argent

Niche :
Investissement

Sous-niche :
Cryptomonnaie

Secteur :
Argent

Niche :
Investissement

Sous-niche :
Art, NFT

Secteur :
Argent

Niche :
Business

Sous-niche :
Affiliation

Secteur :
Argent

Niche :
Business

Sous-niche :
Business physique

EXEMPLE DE NICHE ET SOUS-NICHE

Secteur :
Argent

Niche :
Business en ligne

Sous-niche :
Vente
d'infoproduits

Secteur :
Argent

Niche :
Business en ligne

Sous-niche :
Copywriting

Secteur :
Argent

Niche :
Business en ligne

Sous-niche :
Coach Instagram

Secteur :
Argent

Niche :
Budget

Sous-niche :
Apprendre à
gérer son budget

Secteur :
Argent

Niche :
Budget

Sous-niche :
Apprendre à
économiser
davantage

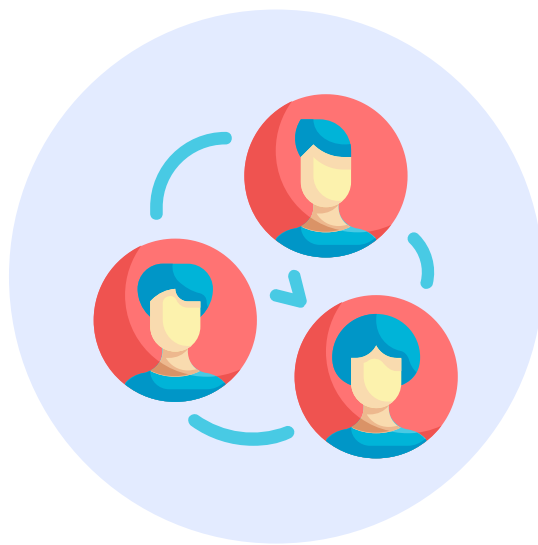
Secteur :
Argent

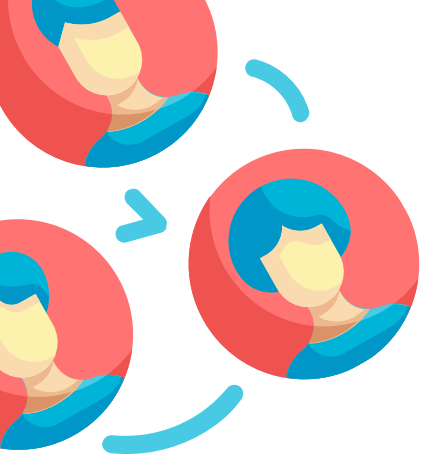
Niche :
Budget

Sous-niche :
Apprendre à
rembourser ses
dettes

Secteur 3

LES RELATIONS



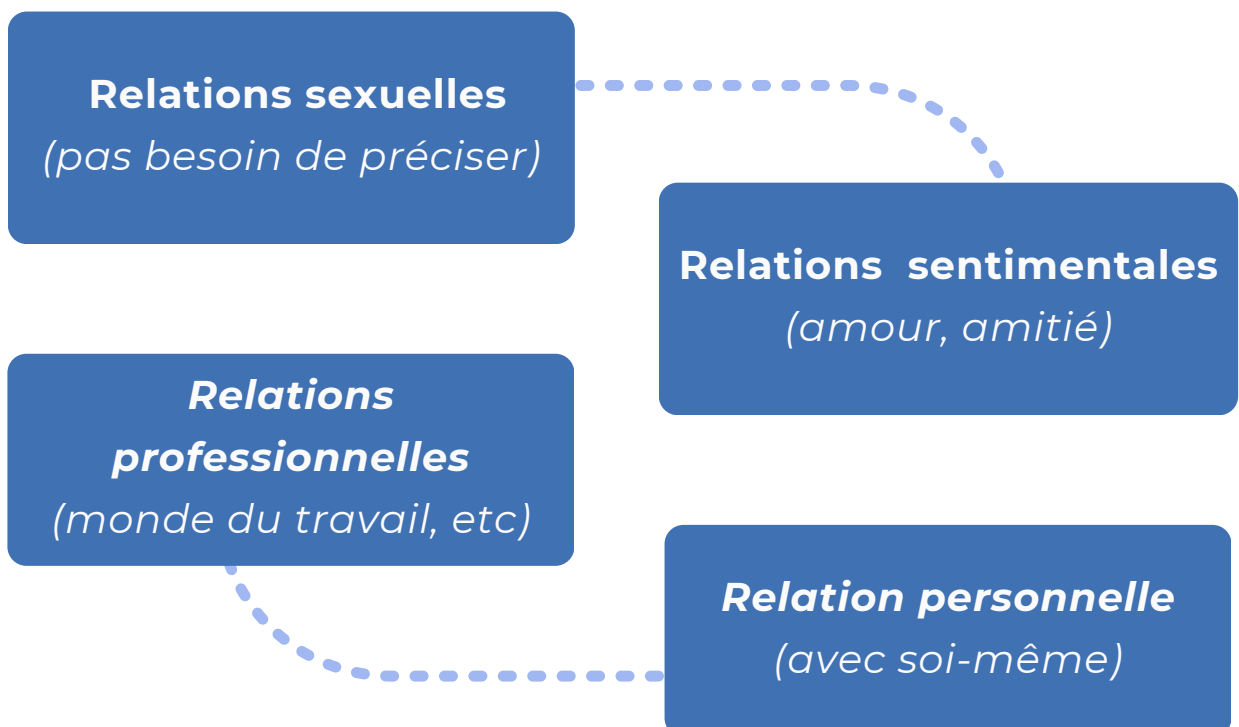


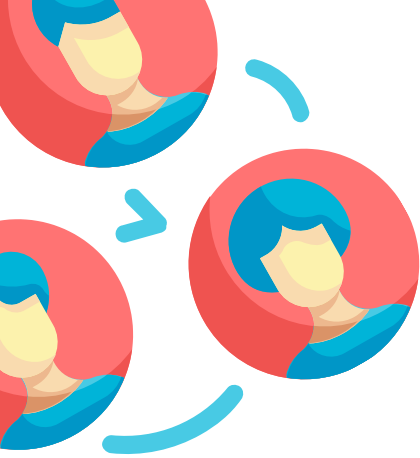
SECTEUR

Les relations

Des hypersensibles, des impulsifs, des anxieux, des gens peu confiants, etc... Il y a autant de profils que de types de business, et donc de personnes à aider. Autant te dire que ça en fait un paquet.

Tout comme pour la santé et l'argent, l'humain cherchera toujours à solidifier ses relations avec autrui, peu importe leurs nature. C'est primordial pour son bien-être. Parmi elles, on retrouve:





EXEMPLE

1

Tu choisis le secteur RELATION.

2

Après détection des besoins du marché, tu t'aperçois que 35% des françaises se disent insatisfaites de leur vie sexuelle, soit + d'1/3.

3

Tu choisis d'exploiter la niche Relations sexuelles.

4

Tu décides d'aller plus loin et t'aperçois que 17% d'entre elles sont confrontées à l'absence de désir dans leur couple.

5

Tu te spécialises dans la sous-niche suivante:
Retrouver du désir pour son partenaire.

Secteur : Relation

Niche : Relation sexuelle

Sous niche : Retrouver du désir pour son partenaire

EXEMPLE DE NICHE ET SOUS-NICHE

Secteur :
Relation

Niche :
Relations
amoureuses

Sous-niche :
Trouver l'amour
sain

Secteur :
Relation

Niche :
Relations
amoureuses

Sous-niche :
Trouver l'amour
religieux

Secteur :
Relation

Niche :
Relations
amoureuses

Sous-niche :
Trouver l'amour en
étant hypersensible

Secteur :
Relation

Niche :
Relations
amoureuses

Sous-niche :
Trouver l'amour
en étant
introvertie

Secteur :
Relation

Niche :
Relations
amoureuses

Sous-niche :
Se libérer de
l'amour toxique

Secteur :
Relation

Niche :
Relations
amoureuses

Sous-niche :
Se remettre d'une
trahison/rupture

Secteur :
Relation

Niche :
Relations amicales

Sous-niche :
Se libérer de
l'amitié toxique

Secteur :
Relation

Niche :
Relations
professionnelles

Sous-niche :
Comment se faire
respecter au travail

Secteur :
Relation

Niche :
Relations
professionnelles

Sous-niche :
Comment oser
dire non et
reprendre le
contrôle

EXEMPLE DE NICHE ET SOUS-NICHE

Secteur :
Relation

Niche :
Relation
personnelle

Sous-niche :
En finir avec le
regard des autres

Secteur :
Relation

Niche :
Relation
personnelle

Sous-niche :
Comprendre ses
blessures liées à
l'enfance

Secteur :
Relation

Niche :
Relation
personnelle

Sous-niche :
Se reprendre
après une
grossesse

Secteur :
Relation

Niche :
Relation
personnelle

Sous-niche :
Se reprendre
après un divorce

Secteur :
Relation

Niche :
Relations sexuelles

Sous-niche :
Trouble de la
sexualité

Secteur :
Relation

Niche :
Relations
sexuelles

Sous-niche :
Retrouver du désir
sexuel envers son
partenaire

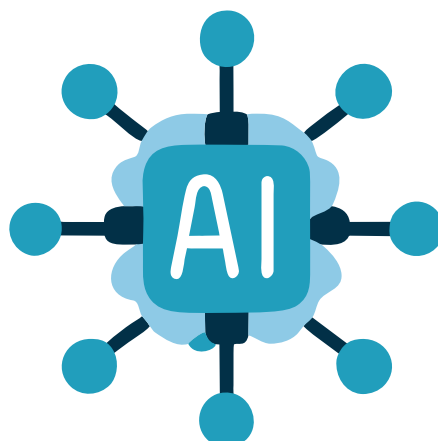
ET L'IA ALORS ?

Si je n'ai pas inclus l'intelligence artificielle c'est totalement volontaire.

L'IA est un domaine tellement vaste qu'on pourrait lui consacrer un ebook entier. Et comme ce guide s'adresse avant tout aux débutants, l'objectif n'est pas de t'embrouiller avec trop d'informations. J'ai juste voulu que tu y vois plus clair.

D'ailleurs, dans le cadre de cet ebook, je considère l'IA davantage comme un outil qu'un secteur à part entière. Tu peux l'intégrer dans pratiquement n'importe quel business quel que soit le marché choisi.

L'essentiel c'est d'abord de trouver ta direction.



PRÉCISION

Certains domaines ne demandent pas de diplômes à proprement parler, d'autres en exigent.

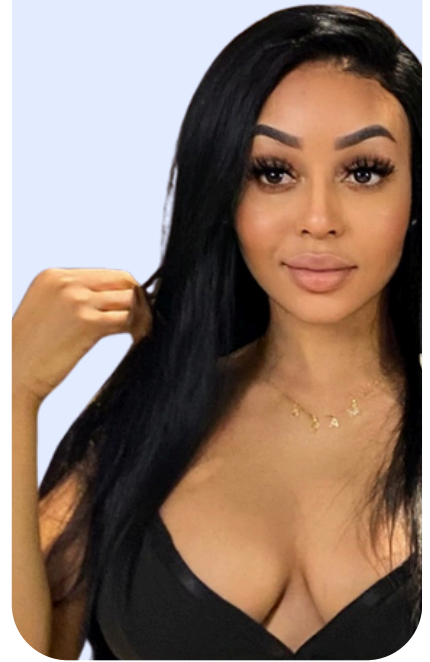
Tu te doutes que tu ne peux pas t'improviser Sophrologue ou Coach en Relations sans un minimum de connaissances ou formations. Je veux bien qu'on puisse être autodidacte, mais il y a des limites.

C'est à toi de choisir le domaine qui te parle le plus et de te spécialiser ensuite. Mais n'oublie pas, te former est essentiel pour ton évolution (et un peu beaucoup pour ta crédibilité), alors pense-y.



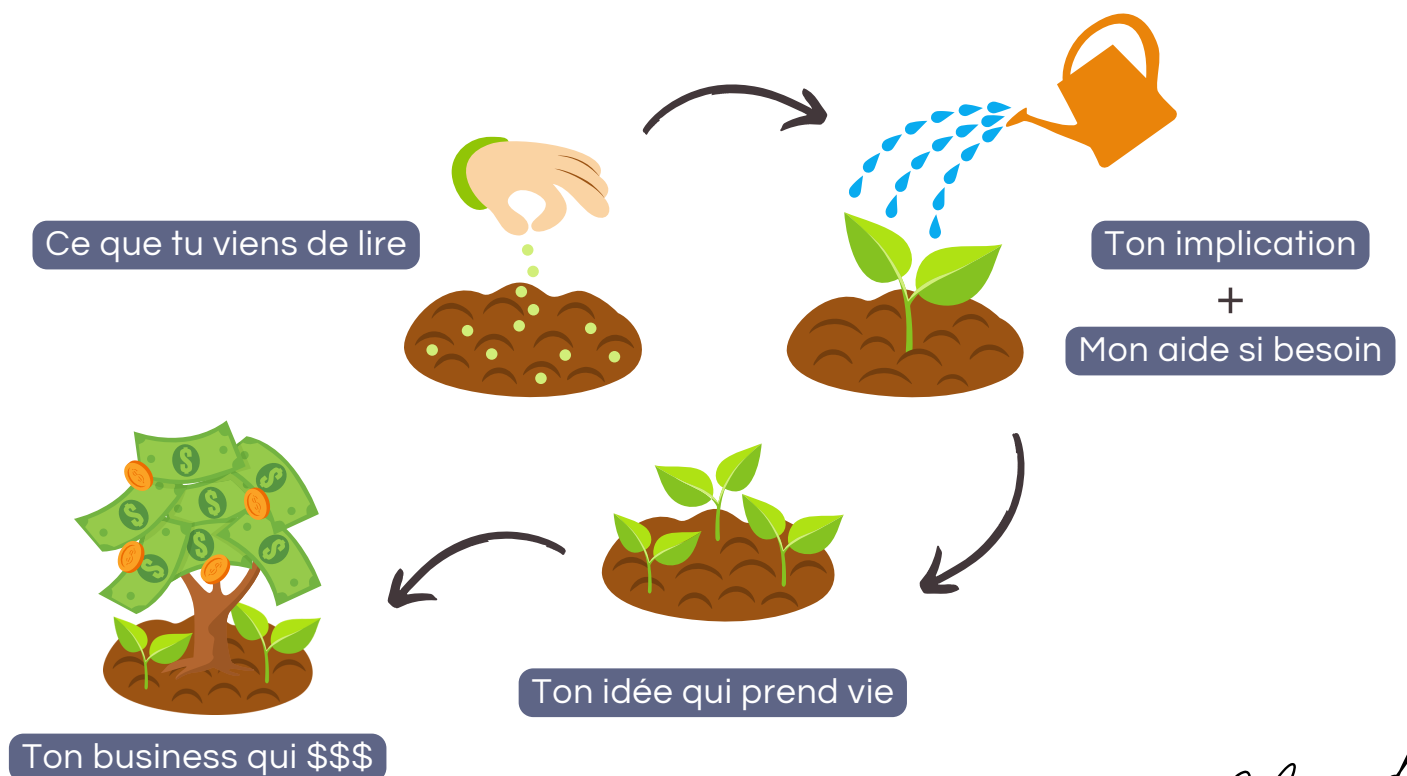
LA PETITE GRAINE

À travers ce guide, j'ai souhaité t'exposer les secteurs les plus profitables, mais surtout des pistes de niches et sous niches pour te donner des idées et faciliter ton choix de futur business.



Tu ne le vois pas encore, mais la graine est plantée et le processus a déjà commencé.

Ton cerveau va travailler sur ce qu'il vient de lire et tu vas y repenser. À présent, il va falloir que tu travailles sur toi-même.



Koko Maud