

ENTREPRENEUR DU WEB



**Le Succès De Votre Entreprise
Dépend De Vos Qualités**

Bizness  Machine

ENTREPRENEUR DU WEB

Sommaire

Introduction	3
Avant de démarrer	5
PARTIE 1 état d'esprit	7
Les mythes liés au travail sur Internet	8
Comment adopter le bon état d'esprit ?	13
PARTIE 2 prendre des décisions	17
Vous avez peur de prendre une mauvaise décision	18
Les questions à vous poser avant de prendre votre décision	20
5 étapes pour prendre vos décisions	23
PARTIE 3 être organisé	26
La procrastination – Un véritable fléau	27
Ayez une bonne organisation	29
Mettez en place vos systèmes en utilisant Freemind	31
PARTIE 4 une qualité à ne pas négliger	33
La faculté d'adaptation	34
Conclusion	37

Introduction

À la question posée auprès de 392 dirigeants :

Parmi les qualités ou atouts suivants quels sont les trois qui vous semblent les plus indispensables pour diriger une entreprise ?

Voici les réponses :

Synthèse des qualités à nécessaires pour diriger une entreprise	
Qualités	Pourcentage de réponses
La capacité à prendre des décisions	40 %
La capacité à manager et fédérer	38 %
Le courage et la persévérance	38 %
La capacité de travail	24 %
L'énergie	22 %
La résistance au stress	21 %
La capacité à rebondir après un échec ou une difficulté	21 %
La créativité	17 %
Le sérieux	15 %
Le relationnel	14 %
L'expérience	12 %
L'argent et les moyens financiers	12 %
Le leadership et le charisme	12 %
Le goût du risque	11 %

Source : Ifop décembre 2008

Le premier constat est sans appel, les qualités nécessaires pour diriger une entreprise sont nombreuses et même celles ayant les plus faibles pourcentages sont déterminantes pour votre succès.

Le terme « diriger » une entreprise nous fait naturellement penser à une personne ayant sous ses ordres une équipe composée d'une dizaine de salariées voire beaucoup plus.

Cependant, même si vous êtes un entrepreneur individuel à plein temps ou simplement pour compléter vos revenus, vous devez avoir les mêmes qualités. D'ailleurs, si vous êtes seul, elles sont toutes importantes puisque vous n'aurez personne pour vous épauler.

Avant de démarrer

En achetant ce guide, vous avez certainement le désir d'aller de l'avant et de développer votre entreprise. Vous avez compris que le premier travail devait, non pas être fait sur votre entreprise, mais sur vous-même !

Avoir un produit répondant aux besoins de vos clients potentiels ou proposer un service de qualité est nécessaire, mais si à côté de cela :

- Vous n'avez pas le bon état d'esprit.
- Vous ne savez pas prendre les bonnes décisions.
- Vous n'êtes pas organisé.

... vous courez inévitablement vers un échec !

Si l'on devait résumer, 4 éléments seraient nécessaires pour réussir sur Internet. (Les notions abordées dans ce guide peuvent vous être aussi d'une grande aide dans votre vie personnelle).

Ces 4 éléments sont :

1. **Vous devez vous fixer des objectifs.** Ils vous aideront à développer votre entreprise. Certaines personnes se fixent des objectifs, mais ne sont pas en mesure de les concrétiser. Viser trop haut ou ne pas planifier les étapes à atteindre n'est pas le bon choix au risque de voir tous vos rêves s'envoler.
2. **Vous devez planifier les tâches à réaliser pour atteindre cet objectif.** Peu de personnes prennent le temps de réaliser ce travail. Elles ont défini un objectif et se lancent tête baissée en espérant l'atteindre le plus rapidement possible. Cette stratégie est utile si vous souhaitez foncer droit dans le mur. Dans le cas contraire, il faudra penser à structurer votre travail pour éviter de perdre du temps, de l'argent et de fournir des efforts inutiles.
3. **Vous devez avoir le bon état d'esprit pour effectuer ces tâches.** C'est une notion complexe regroupant plusieurs éléments. Par exemple, si vous vous fixez un objectif, mais, au plus profond de vous, vous savez que l'échec est inévitable, votre pensée va prendre le dessus et elle se concrétisera.

Modifier son état d'esprit est certainement le travail le plus délicat et j'y reviendrais en détail dans ce guide.

4. **Vous devez avoir la persévérance et la volonté d'aller jusqu'au bout.** Vous devez vous préparer à des périodes difficiles et à fournir des efforts considérables pour atteindre vos objectifs (en tout cas les plus importants). Heureusement, si vous gardez votre concentration et que vous fournissez les efforts nécessaires, vous devrez être récompensé.

Maintenant que j'ai abordé les différents éléments essentiels à votre réussite, on peut entrer dans les détails en commençant par votre état d'esprit.

C'est parti !

PARTIE 1

ETAT D'ESPRIT

Les mythes liés au travail sur Internet

Si vous êtes parti à la recherche d'une solution pour gagner de l'argent, vous êtes certainement tombé sur ce type de listes :

Vous réussirez parce que...

Vous n'avez pas besoin d'avoir de site Internet

Vous n'avez pas besoin de sortir de votre domicile

Vous n'avez pas besoin de compétences en informatique

Vous n'avez pas besoin d'avoir de produit à vendre

Vous n'avez pas besoin d'avoir fait des études

Vous n'avez pas besoin d'avoir beaucoup de temps

Vous n'avez pas besoin d'investissement majeur

Vous aurez accès à plusieurs techniques exclusives

VOUS POURRIEZ REUSSIR CAR :

- 1. PAS BESOIN** d'avoir de capital de départ
- 2. PAS BESOIN** de compétences en informatiques
- 3. PAS BESOIN** d'avoir fait des études
- 4. PAS BESOIN** d'avoir beaucoup de temps
- 5. PAS BESOIN** d'avoir des relations
- 6. PAS BESOIN** d'avoir des produits à vendre

Cela laisse rêveur et de nombreuses personnes tombent dans le panneau. Elles achètent la solution miracle et évidemment, elles sont déçues par le produit. Dans le meilleur des cas, elles réussissent à se faire rembourser sinon, elles perdent l'argent avec en prime un sacré coup au moral.

Pour éviter, à votre tour, de vous faire avoir, il est impératif de reprendre les différentes idées reçues et de faire un peu le ménage entre la réalité et la fiction.

Internet peut vous aider à gagner facilement et rapidement de l'argent !

Cette idée est véhiculée par de nombreux vendeurs : **Internet = argent facile**

Lorsqu'on lit les pages de vente des produits devant nous enseigner les techniques pour lancer et développer son business sur Internet, la personne affiche fièrement des captures d'écran avec des chiffres ayant plusieurs zéros et des phrases comme :

- Je gagne plus de 10 000 € par mois ! Maintenant c'est à votre tour !
- En appliquant mes conseils, vous gagnerez dès demain plus de 100 € par jour !

Évidemment dans le tas, il y a des personnes ayant réussi à gagner de belles sommes assez rapidement. Par exemple, John Reese a gagné 1 000 000 \$ en une journée avec le lancement de son produit Traffic Secrets.

Cependant, il faut relativiser les choses. Pour gagner autant d'argent, il faut un travail considérable en amont et la fortune ne peut pas venir du jour au lendemain.

Si c'était le cas, quel intérêt auriez-vous à travailler 35 heures dans un bureau à réaliser des tâches inintéressantes et avec des collègues désagréables ?

Travailler sur Internet est plus simple que de travailler offline !

Je répondrais OUI et NON.

Internet offre la possibilité de vendre son produit ou service à la planète entière. On peut déjà réduire cela aux pays francophones, mais c'est déjà un marché énorme comparé à une boutique située dans un centre-ville.

Ensuite, lancer son entreprise sur Internet demande moins d'efforts financiers. Dans la plupart des cas, l'achat d'un fonds de commerce n'est pas nécessaire et avec moins de 500 €, vous pouvez créer votre entreprise et acheter tous les outils et services nécessaires.

Un autre avantage est la possibilité d'automatiser une grande partie de votre business. Par exemple, votre site peut fonctionner 24 h / 24 et 7 j / 7 sans que vous ayez besoin d'intervenir. Grâce à l'utilisation d'un autorépondeur, vous pouvez contacter automatiquement vos clients potentiels même si vous êtes en train de faire du sport dans une salle.

Cependant, très vite on peut se rendre compte que les contraintes d'une entreprise « traditionnelle » existent aussi pour une entreprise « virtuelle ».

- Il faut proposer un produit ou un service de qualité sinon aucune vente ne sera réalisée.
- Il faut réussir à se démarquer des concurrents.
- Il faut réussir à attirer les clients potentiels sur son site.
- Une contrainte supplémentaire liée à Internet est le fait qu'une personne ne pourra pas toucher et voir le produit avant de l'acheter (c'est surtout le cas pour les produits numériques). Cela entraîne une méfiance plus importante de la part de vos clients potentiels.

Travailler sur Internet est plus simple, mais ce n'est pas sans contrainte.

Vous pouvez gagner de l'argent sans en dépenser !

Généralement, on trouve cette phrase sur la page de vente d'un produit PAYANT... *Vous pouvez gagner de l'argent sans en dépenser, mais vous devez acheter mon produit !*

Dans le fond, même si cette situation est cocasse, les vendeurs ont raison : on peut gagner de l'argent sans en dépenser, mais il est presque impossible de reposer son entreprise sur cette seule stratégie.

Le principe consiste à promouvoir des produits en utilisant des solutions gratuites comme le marketing par article et ainsi toucher des commissions. Cependant, cette stratégie atteint rapidement ses limites.

Pour gagner de l'argent, il faudra d'abord commencer à en dépenser :

- Achat du nom de domaine
- Achat d'un hébergement
- Souscription à un autorépondeur (facultatif, mais recommandé)

Comptez 30 € par mois pour débiter.

Ensuite, suivant vos besoins et vos connaissances, les dépenses peuvent augmenter sensiblement :

- Formation au marketing Internet pour vous aider à vendre plus facilement vos produits.
- Dépense en publicité (par exemple Google Adwords).
- Faire appel à des prestataires de services (rédaction de votre page de vente, optimisation de votre site pour les moteurs de recherche...)

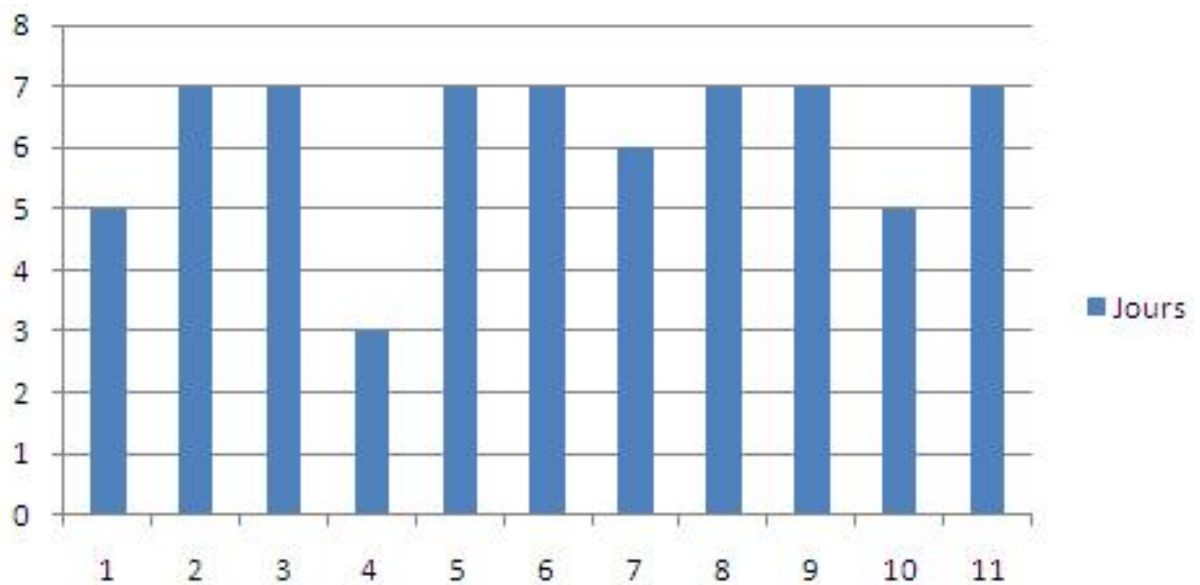
De toute manière, lancer une entreprise traditionnelle demande un investissement financier important. Pourquoi Internet résoudrait-il ce problème en un claquement de doigts ?

Vous pourrez quitter votre job et profiter de la vie d'ici quelques semaines !

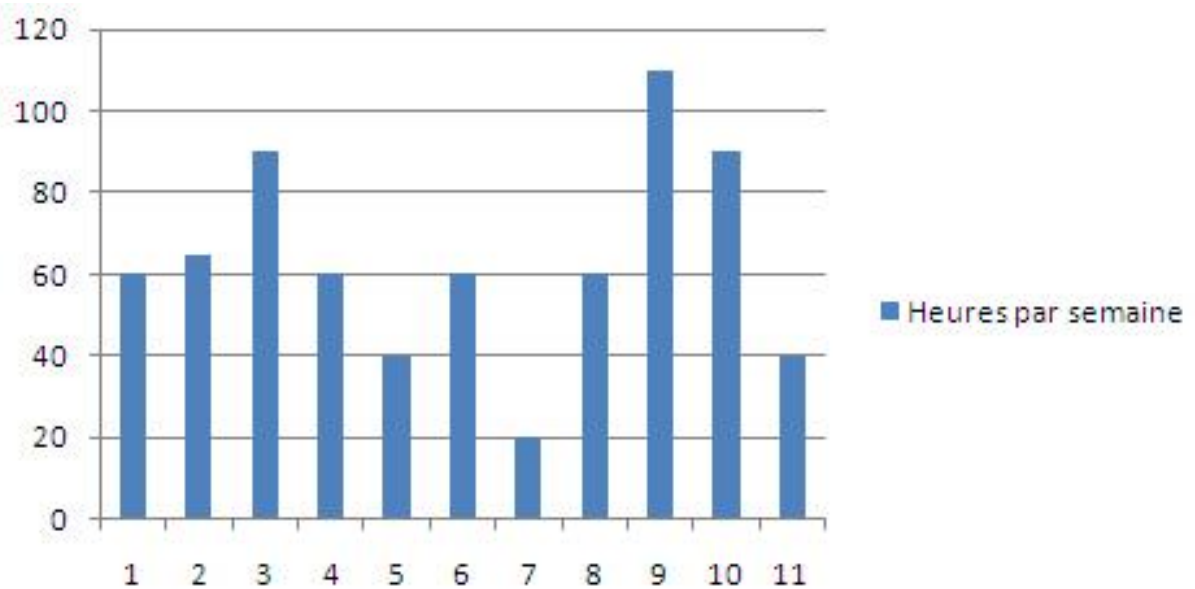
La liberté financière... le transat face à la piscine... 2 à 3 heures de travail par jour... Encore des idées préconçues qu'il faut rapidement effacer.

Voici le résultat d'un sondage posé à 12 entrepreneurs vivant de leurs revenus générés sur Internet.

Combien de jours travaillez-vous par semaine ?



Comment d'heures travaillez-vous par semaine ?



La conclusion est sans appel : pour vivre de ses revenus générés sur Internet, il faut retrousser ses manches et se mettre au travail sans compter ses heures. C'est le cas pour tous les entrepreneurs, sur Internet ou non.

Comment adopter le bon état d'esprit ?

Maintenant que nous avons détaillé les différents mythes liés au travail sur Internet, on peut s'attaquer à un élément déterminant dans votre réussite : **votre état d'esprit**.

Votre destin est entre vos mains

Lorsqu'on regarde le profil des entrepreneurs célèbres, ils sont devenus millionnaires, voire milliardaires, à la seule force de leurs mains.

Voici différents exemples :

- **Michael Dell**. À 19 ans, il crée son entreprise avec seulement 1 000 \$ en poche. Aujourd'hui, sa fortune est estimée à plus de 12 milliards.
- **Oprah Winfrey**. Elle fut élevée dans la pauvreté par sa grand-mère dans une zone rurale. Pourtant, elle a réussi à devenir la première femme noire milliardaire.
- **JK Rowling** (Harry Potter). Enfant, elle était considérée comme un vrai cancre à l'école. À l'âge adulte, elle doit se priver de repas afin de pouvoir nourrir sa fille. Aujourd'hui, elle est milliardaire.
- **Steve Jobs**. Il n'avait pas assez d'argent pour se payer la fac. Aujourd'hui, il est président d'Apple et siège au conseil d'administration de Disney.

Toutes ces personnes ont le même point commun : **elles n'ont pas été gâtées par la vie (pauvreté, manque d'éducation) et grâce à une idée et une forte détermination, elles font partie des plus grosses fortunes du monde.**

Elles ne pouvaient compter que sur elles-mêmes et en prenant leur destin en main, elles ont pu concrétiser leur rêve (pour certaines) ou leur objectif.

C'est dans ces situations que l'on comprend toute l'importance de l'état d'esprit. Effectivement, il leur a permis de surmonter tous les obstacles barrant leur route.

Dans la vie, votre principal objectif n'est peut-être pas de faire partie du groupe restreint des milliardaires, mais vous pouvez vous inspirer de ces personnes et de leur parcours. Si elles ont réussi, il y a une bonne raison et vous pourriez certainement en faire de même.

Restez POSITIF dans n'importe quelle situation

De la prise de décision de lancer son entreprise sur Internet, jusqu'à son aboutissement, vous traverserez des moments agréables, dans lesquels vous constaterez une réelle amélioration, et des moments plus difficiles.

- Votre entourage ne croit pas en votre projet et vous le fait savoir.
- Les résultats se font attendre et vous avez une baisse de motivation. Des pensées négatives traversent votre esprit et vous font douter de vos capacités à atteindre votre objectif.

Dans ces moments difficiles, un bon état d'esprit vous aidera à sortir la tête du trou et à aller de l'avant.

Concernant votre entourage, le plus simple est de prendre le temps de leur expliquer clairement votre projet. Dans mon cas, mes amis ne comprenaient pas la notion d'infopreneur et ils pensaient que mon projet était voué à l'échec.

Une autre astuce, si vous avez gagné de l'argent, même quelques euros, est de leur montrer vos résultats. Ils devraient normalement vous prendre plus au sérieux. Cela enlèvera toutes les mauvaises ondes et peut-être que certaines personnes se décideront à vous encourager.

Le deuxième élément est le manque d'optimisme. Cette fois, votre entourage n'est pas la cause, mais VOUS.

Pour remédier à ce problème, vous devez modifier votre façon de penser. Par exemple, au lieu de dire :

J'aimerais bien réaliser 10 ventes le mois prochain, mais ça ne sera pas évident, car ce mois-ci je n'ai réalisé que 5 ventes.

Vous devez vous dire :

Ce mois-ci, j'ai réalisé 5 ventes. Quelle technique mettre en place pour générer 10 ventes le mois prochain ?

Le constat est le même : vous avez réalisé 5 ventes et vous souhaitez doubler ce nombre en 30 jours. Cependant, d'un côté, vous doutez de vos capacités et avec ce genre de pensées, il est difficile d'atteindre ses objectifs. De l'autre côté, vous cherchez une solution permettant de doubler vos ventes.

Passer à l'action

Certaines personnes sont les reines des belles paroles. Le problème c'est qu'elles ne passent jamais à l'action. Cette situation doit aussi vous arriver de temps en temps et notamment le premier janvier avec les fameuses bonnes résolutions.

Cette année je vais :

- *Arrêter de fumer*
- *Perdre du poids*
- *Trouver un autre travail*

Malheureusement, ces résolutions sont rapidement oubliées lorsque la routine s'installe quelques jours plus tard.

Pour votre business sur Internet c'est la même chose. Vous pouvez vous documenter afin de trouver des stratégies efficaces pour attirer des clients potentiels, mais si vous n'appliquez pas les conseils, cela tombera à l'eau.

Pour mieux comprendre, il suffit de comparer votre entreprise à un potager. Vous allez au magasin, vous achetez des graines et les outils nécessaires.

Vous avez alors deux choix :

- Vous utilisez les outils pour préparer la terre et planter les graines.
- Vous rangez vos outils avec les graines et attendez un autre moment pour le faire...

Quelle sera la conséquence ?

Si vous plantez les graines aujourd'hui, elles vont se développer et vous obtiendrez vos fruits quelques mois plus tard. Si vous les rangez dans le placard, vous n'aurez aucun fruit.



On peut reprendre l'image de la graine aussi pour votre entreprise.

- La graine est votre idée de départ.
- L'eau permettant de nourrir la graine représente le travail réalisé pour mettre en place votre business (création du site, du produit, promotion...)
- Le fruit cueilli est la récompense de votre travail. Pour votre entreprise c'est l'argent sur votre compte bancaire.

Sans eau, la graine ne pousse pas. Sans passer à l'action, votre entreprise ne peut pas se développer. Le choix vous appartient. **Il ne vous reste plus qu'à agir !**

PARTIE 2

PRENDRE DES DECISIONS

Vous avez peur de prendre une mauvaise décision

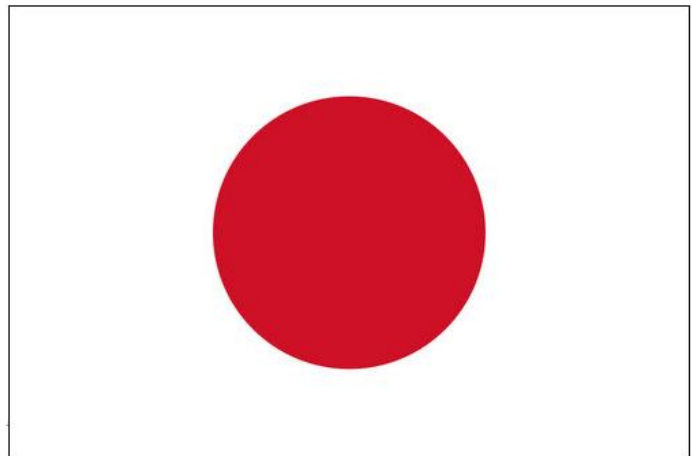
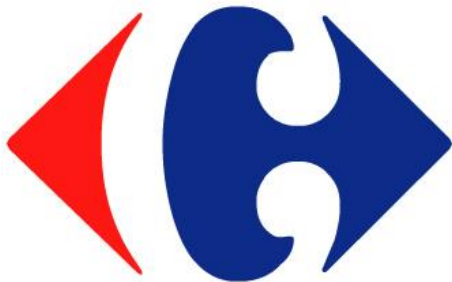
Chaque décision prise peut vous aider à développer votre entreprise et d'ailleurs c'est la seule manière d'y parvenir. Cependant, de nombreuses personnes rencontrent des difficultés lors de cette étape.

L'une d'entre elles est la peur de prendre une mauvaise décision.

Nous ne sommes jamais sûrs à 100 % du résultat. Nous espérons de tout cœur qu'il soit positif pour nous et notre entreprise, mais il peut arriver que ce soit l'inverse.

Lorsqu'on prend une mauvaise décision, les conséquences peuvent être plus ou moins graves.

Voici deux exemples d'une mauvaise prise décision :



Carrefour et son implantation au Japon

Carrefour s'est implanté au Japon courant 2002 et a décidé de vendre ses 8 magasins en 2005.

Les raisons de cet échec ?

- Une concurrence importante entre les différentes enseignes présentes sur le sol japonais.
- Une méconnaissance de la clientèle japonaise reconnue comme une des plus exigeantes au monde.
- Une stratégie agressive de la part de Carrefour pour avoir un retour sur investissements rapide a été mal perçue par les fournisseurs.

Cette décision était pourtant intéressante puisque le Japon est le second marché de la consommation mondiale, mais elle a viré rapidement au cauchemar pour Carrefour.

Comme l'a dit José-Luis Durand, directeur général de Carrefour : *le Japon a été une aventure brève et coûteuse.*

Le second exemple est celui de Nestlé avec sa page Facebook.

Pour la petite histoire, Greenpeace lance une campagne visant à critiquer l'utilisation de l'huile de palme ayant comme conséquence la déforestation de l'Indonésie.

La page de Facebook est alors prise d'assaut par les internautes et c'est à ce moment précis que Nestlé prend les mauvaises décisions.

Au lieu de commencer à dialoguer avec les personnes, Nestlé décide :

- De censurer [la vidéo de Greenpeace](#).
- De censurer les messages des personnes utilisant un avatar représentant une version détournée du logo de KITKAT.
- Les réponses de Nestlé sur Facebook sont méprisantes.
- Pendant plusieurs jours, la page de Facebook est laissée à l'abandon.

Nestlé a pris des décisions... mais les mauvaises et cela a eu un impact négatif sur son image de marque auprès de consommateurs.

La peur de l'échec est normale, mais le succès ne peut venir sans passer par des moments difficiles. Il est bien connu que l'on a toujours quelque chose à apprendre de nos échecs et, généralement, toutes décisions bonnes ou mauvaises vous aideront à avancer.

Avec le temps, vous allez emmagasiner de l'expérience et votre capacité à prendre les bonnes décisions augmentera.

Les questions à vous poser avant de prendre votre décision

Suivant l'importance de la décision, il est préférable de prendre quelques minutes ou heures de réflexion pour vous poser les bonnes questions et ainsi éviter de commettre des erreurs.

Quel est le résultat souhaité ?

Cette question peut vous paraître banale, mais elle n'est pas si innocente.

Par exemple, si vous lancez ou avez lancé votre entreprise sur Internet, le résultat souhaité est certainement de gagner de l'argent tout en ayant votre indépendance (élément difficile à obtenir lorsqu'on est un salarié).

Vous seriez prêt à faire des sacrifices pour atteindre cet objectif et dans les moments difficiles, se remémorer le résultat final peut être suffisant pour retrouver le bon état d'esprit et continuer ses efforts.

La décision n'est-elle pas hâtive ?

Vous avez votre objectif en tête et sans vous voiler la face, vous devez savoir si votre décision est prise au meilleur moment.

Par exemple, décider de commencer l'écriture d'un livre alors que vous n'avez pas encore fait les recherches nécessaires pour connaître les besoins de vos clients potentiels n'est pas une décision judicieuse.

Prendre une décision hâtive peut entraîner des répercussions néfastes sur votre entreprise qu'il sera difficile de réparer par la suite.

La décision poursuit-elle une logique ?

Depuis le lancement de votre entreprise, vous avez décidé de partager vos connaissances à travers un blog accessible à l'ensemble des internautes.

Tous les jours, des milliers de personnes se rendent sur votre blog pour lire les derniers articles, pour écrire des commentaires et pour partager vos conseils avec leurs connaissances.

Au cours des mois, vous êtes devenu une personne respectée et appréciée des internautes intéressés par vos informations gratuites.

Du jour au lendemain, vous décidez d'arrêter votre blog et de lancer un club privé d'une valeur de 50 € par mois pour continuer à partager vos connaissances.

Quel est le résultat souhaité ? Vous souhaitez monétiser vos connaissances.

La décision n'est-elle pas hâtive ? Non puisque vous avez fait vos preuves et vous êtes connu auprès de milliers de personnes.

La décision poursuit-elle une logique ? Cette étape pose un problème. Effectivement, votre blog « gratuit » vous a permis d'atteindre ce statut. Demander aux personnes de payer pour obtenir des informations qu'elles pouvaient avoir gratuitement ne fera pas l'unanimité.

Quelle serait la meilleure décision ? Décider de gagner de l'argent est un choix judicieux surtout si vous attirez des personnes intéressées par vos informations. Le mieux est d'avoir une partie gratuite (blog, newsletter) et une partie payante (produit, service). Ainsi, vous vous adaptez à la majorité des internautes.

La décision aura-t-elle un impact sur le long terme ?

Il est toujours intéressant de réfléchir à l'impact que votre décision aura sur votre entreprise dans 1 mois, 1 an ou 5 ans. Si votre entreprise fonctionne normalement aujourd'hui, vos décisions vous permettront-elles de garder cette sérénité dans les années à venir ?

En tant qu'entrepreneur, il faut souvent se remettre en question pour faire évoluer son entreprise afin qu'elle réponde toujours au mieux

aux attentes de ses clients potentiels. Prendre des décisions permettant de tenir compte de l'évolution de son marché est indispensable.

Si je reprends l'exemple du point précédent avec la transformation du blog gratuit en blog payant, voici l'impact possible sur le long terme :

- Hausse des revenus si le club répond à une demande (ce n'est pas toujours une évidence).
- Diminution du nombre de visiteurs.

Ce sont les 2 principales conséquences de cette décision. On peut certainement ajouter une incompréhension de la part des internautes concernant le fait de rendre le blog payant.

Au final, cette décision peut entraîner un moment délicat pour l'entreprise.

Ces 4 questions vous aideront à prendre un peu de recul sur la situation. Vous pourrez peser le pour et le contre et ainsi avoir une idée plus claire de sa répercussion sur votre entreprise.

Après avoir répondu à ces 4 questions, vous pourrez passer au chapitre suivant et découvrir un système en 5 étapes pour mettre en œuvre votre décision.

5 étapes pour prendre vos décisions

Un problème, une solution. Tout le travail consiste à trouver la meilleure solution pour vous aider à développer votre entreprise.

Voici un système en 5 étapes permettant de structurer le travail à effectuer pour prendre la décision ayant un impact positif.

Étape 1 – Poser le problème

Cette étape est déterminante dans le succès ou l'échec de votre prise de décision. Prenez votre temps jusqu'à ce que vous ayez une compréhension claire du problème.

Normalement, avec les questions du chapitre précédent, vous avez commencé ce travail.

Étape 2 – Identifier les différentes solutions

Pour chaque problème, plusieurs alternatives peuvent être envisagées.

Pour éviter de vous retrouver dans la situation où une seule solution vous vient à l'esprit, notez toutes les alternatives sur une feuille, même si elles vous semblent osées ou peu efficaces aux premiers abords.

Étape 3 – Évaluer les différentes alternatives

Les différentes solutions trouvées n'auront pas le même impact sur votre entreprise. Pour vous aider à les départager, vous pouvez noter les avantages et les inconvénients de chaque décision.

Étape 4 – Prendre votre décision

Vous avez terminé d'évaluer les alternatives. Vous pouvez déjà rayer celles offrant le moins d'avantages. S'il ne vous reste qu'une solution, le travail est terminé et vous pouvez passer à la dernière étape.

Dans l'hypothèse où plusieurs décisions peuvent être prises, vous pouvez revenir à l'étape 3 et ajouter d'autres critères afin de les départager.

Vous pouvez très bien mettre en suspens ce travail et le reprendre dans quelques jours. Généralement, la solution apparaît à tête reposée.

Étape 5 – Mettre en application votre décision

Prendre une décision est un acte important pour le bon fonctionnement de votre entreprise... seulement si vous la mettez en œuvre. Dans certaines circonstances, vous ne pourrez pas le faire vous-même. Vous devrez alors sous-traiter le travail.

Exemple concret

Pour illustrer ce système, on va prendre l'exemple d'une personne vendant un pack de vidéos sur son site.

Le problème : *Je souhaite attirer plus de clients potentiels sur mon site sans dépenser de l'argent en publicité.*

Les solutions :

- Le marketing par article
- La réalisation de vidéos à ajouter sur YouTube et les sites similaires
- La mise en place d'un système d'affiliation
- La recherche de partenaires

Évaluation des alternatives :

- La personne n'a ni les compétences ni le matériel nécessaire pour réaliser des vidéos.

- Elle n'a pas les outils afin de mettre en place un programme d'affiliation. Le constat est identique pour les partenaires.
- Le marketing par article est un processus entièrement gratuit et ne demande qu'une dizaine de minutes chaque jour.

Prise de décision : elle va écrire des articles liés à son marché et les ajouter sur les sites spécialisés pour attirer des clients potentiels.

Avantage de cette solution :

- Partager ses connaissances gratuitement permet d'améliorer sa crédibilité auprès des clients potentiels.
- À la fin de chaque article, elle pourra ajouter un lien vers son site et ainsi obtenir des liens entrants qui permettront d'améliorer son référencement.

Utiliser ces 5 étapes vous aidera à prendre les bonnes décisions. Au départ, cela ne garantira pas la réussite instantanée, mais après quelques tentatives, vous y arriverez.

PARTIE 3

ETRE ORGANISE

La procrastination – Un véritable fléau

Avoir tendance à reporter au lendemain les choses qu'on peut faire le jour même est une habitude courante. Malheureusement, ce n'est pas en agissant ainsi qu'il sera possible de développer votre entreprise.

- Dans le meilleur des cas, elle marchera au ralenti.
- Dans le pire des cas, vous ne concrétiserez jamais vos rêves.

Quelles sont les causes de la procrastination ?

En prenant un peu de recul sur ces habitudes, on peut connaître les principales causes de la procrastination :

- **Une mauvaise gestion du temps.** L'incapacité à pouvoir gérer son temps peut déboucher sur une quantité de tâches à effectuer trop importante. Dans ce cas, la réaction est de constater qu'on a beaucoup de travail à réaliser, mais sans jamais passer à l'action MAINTENANT... toujours reporter à un autre moment, quelques heures ou même au lendemain...
- **Un manque de concentration.** Si vous utilisez un ordinateur pour travailler et qu'il est branché sur Internet, les distractions sont nombreuses et toutes les occasions sont bonnes pour éviter de faire ce qui était prévu.
- **Un manque de motivation.** C'est l'été, il fait beau et vous seriez mieux dehors qu'assis derrière votre ordinateur... Vous avez mal dormi et vous n'avez vraiment pas la tête à travailler ce matin... Vous savez que la tâche à effectuer est importante, mais vous ne l'appréciez pas... Toutes ces situations ont la même conséquence, vous allez arrêter de travailler pour faire autre chose bien plus intéressant à vos yeux.

La liste pourrait être encore plus longue et il est temps de s'intéresser à la meilleure solution existante pour contrer ce fléau.

Ayez une bonne organisation

Pour éviter d'entrer dans cette spirale néfaste, voici 5 techniques efficaces afin de vous aider à stopper une fois pour toutes la procrastination.

1. **Organisez-vous.** Le plus simple est de prendre 5 minutes le soir pour définir les tâches à effectuer le lendemain. Pour avoir une vision d'ensemble, vous pouvez aussi faire ce travail pour les tâches à effectuer durant la semaine et le mois. Il n'y aura alors pas de place à l'improvisation et vous gagnerez ainsi du temps.
2. **Commencez le matin par les tâches les plus désagréables.** Normalement, le matin vous avez encore toute votre motivation et votre concentration est au maximum. C'est le moment idéal pour réaliser les tâches les plus délicates, celles vous demandant le plus grand sérieux.
3. **Récompensez-vous.** Vous n'êtes pas obligé de vous offrir un cadeau pour chaque tâche accomplie. Par exemple, une simple pause de 15 à 30 minutes entre chaque tâche est suffisante. Vous pourrez ainsi prendre le temps de lire un livre, écouter de la musique, regarder la télévision ou sortir dans la rue. L'objectif est de décompresser pour mieux repartir ensuite.
4. **Demandez à une connaissance de suivre vos progrès.** Ce n'est pas toujours évident de prendre du recul sur sa situation et on a tendance à enjoliver les choses. Au contraire, une connaissance pourra vous dire si vous êtes en progrès, si vous stagnez ou pire si vous régressez.
5. **Persévérez.** Modifier ses habitudes (surtout les mauvaises) n'est pas évident. Pourtant, c'est nécessaire. Pour éviter de vous décourager, commencez doucement. Cela ne sert à rien d'opter pour une solution radicale, car il sera difficile de vous y tenir.

Réaliser ce travail vous aidera à améliorer votre productivité et grâce aux minutes gagnées chaque jour, vous pourrez vous prendre une journée de détente de temps en temps.

J'ai accentué cette 3^e partie sur la procrastination, mais les conseils sur la bonne organisation à adopter doivent être pris en compte, même si vous n'êtes pas touché par ce fléau.

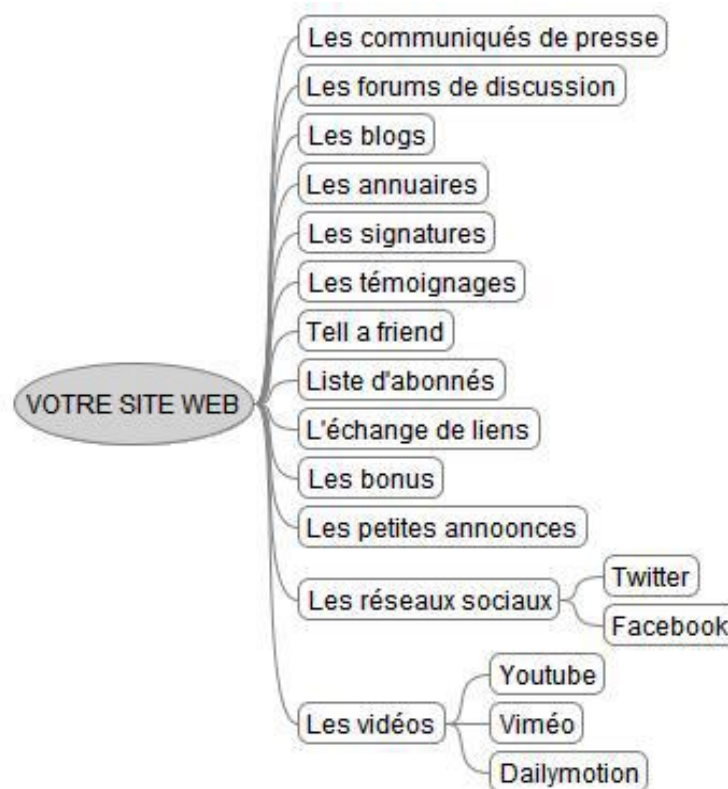
Pour ma part, j'ai tendance à m'éparpiller et seule une bonne organisation me permet d'avancer. Je consacre ainsi tous mes efforts sur un projet précis. Lorsqu'il est terminé, je peux passer au suivant et ainsi de suite.

Mettez en place vos systèmes en utilisant Freemind

[Freemind](#) est un logiciel gratuit permettant de créer des cartes heuristiques. Pour faire simple, ce logiciel vous aidera à structurer vos pensées, vos idées, vos projets...

Dans le titre de ce chapitre, j'ai utilisé le terme « système ». Effectivement, avec le développement de votre entreprise, vous allez mettre en place des systèmes consciemment ou inconsciemment.

Voici l'exemple d'un système possible pour attirer des clients potentiels sur un site Web en utilisant les solutions gratuites :



En un coup d'œil, vous avez une idée claire de la stratégie à mettre en place pour attirer des visiteurs. Pour gagner du temps, vous pouvez détailler chaque point et ajouter des liens pour vous rendre

directement sur les sites. En suivant à la lettre votre système, vous éviterez de louper des étapes pouvant nuire au bon fonctionnement de votre business.

Après quelques semaines, vous aurez certainement plusieurs systèmes pour :

- Création d'un produit. De la recherche d'une idée de produit jusqu'à sa commercialisation.
- Attirer des clients potentiels comme l'exemple ci-dessus.
- Le planning des tâches à effectuer dans la semaine, le mois, l'année...

En quelques clics, vous allez pouvoir organiser facilement votre travail. Il ne vous restera plus qu'à appliquer vos systèmes.

PARTIE 4

**UNE QUALITE A NE PAS
NEGLIGER**

La faculté d'adaptation

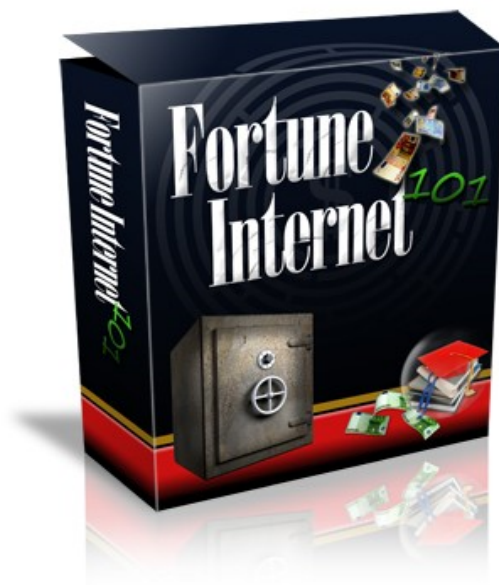
L'intelligence, c'est la faculté d'adaptation. Gide André

Pourquoi persister dans une voie si vous n'avez pas encore obtenu le moindre résultat au bout de plusieurs mois ? L'entêtement peut vous être fatal.

Votre marché est en perpétuelle évolution et si vos pensées et votre façon de travail restent figées, vous serez débordé par l'ensemble de vos concurrents.

Lorsque je parle de faculté d'adaptation, je pense notamment à vos produits vendus sur Internet. Suivant le sujet traité, vous devrez réaliser des mises à jour pour répondre aux besoins de vos clients potentiels.

Pour cette notion, voici un exemple concret :



L'ebook Fortune Internet 101 est le produit le plus vendu sur le site 1TPE.com. Il a rencontré un fort succès ces dernières années dans la francophonie, mais les conseils ne sont plus tous d'actualité.

L'auteur aurait pu se contenter des ventes réalisées sur ce produit, mais il a décidé fin 2009 de sortir un nouvel ebook.



En introduction, il explique clairement :

Google a modifié ses règles !

Au moment où j'ai rédigé Fortune Internet 101, les choses étaient beaucoup plus simples, et il était beaucoup plus facile de faire de l'argent en promouvant les produits ou services des autres avec Google AdWords.

En sortant son second ebook, Tommy B s'est adapté au marché de l'affiliation et notamment aux nouvelles règles de Google Adwords. Sans la sortie de cet ebook, les personnes dépenseraient beaucoup d'argent sans obtenir des résultats satisfaisants.

Comment s'adapter à son marché ?

S'adapter signifie que vous connaissez votre marché. Cela comprend :

- Vos clients potentiels : leurs besoins, les problèmes rencontrés...
- Vos concurrents : leurs produits, leurs projets...

Ce travail doit être réalisé dès le départ. Effectivement, lors de la création de votre produit, vous avez une idée du contenu final. Cependant, vous ne sortez pas le produit pour vous, mais pour vos clients potentiels. C'est-à-dire qu'il doit répondre à leurs besoins. Par conséquent, vous devez vous adapter à votre marché. Cela vous évitera bien des problèmes.

Ensuite, vous devrez vous tenir informé des nouveautés pour modifier votre produit ou votre façon de travailler si vous proposez vos services.

Il existe un service gratuit proposé par Google :

<http://www.google.fr/alerts>

Certains mots clés seront intéressants à suivre comme :

- Le nom de votre marché (perdre du poids, élever son chien...)
- Le nom de votre produit. Si de nombreuses personnes se plaignent de votre produit, vous devrez prendre en compte leurs remarques pour le modifier.
- Le nom de vos principaux concurrents et de leurs produits.

Chaque fois que vos mots clés seront publiés sur un site Web, vous recevrez un email avec le lien. Ainsi, vous gagnerez un temps précieux en vous évitant de faire ces recherches manuellement.

Une autre stratégie consiste à questionner vos clients ou vos abonnés si vous avez bâti votre liste. La mise en place d'un sondage est simple et gratuite en utilisant le service : <http://fr.surveymonkey.com/>

En interrogeant vos clients, l'objectif est de savoir s'ils sont satisfaits de votre produit et s'il y a des éléments à développer ou à traiter. Suivant les réponses, vous pourrez :

- Faire une simple mise à jour
- Créer un nouveau produit

Adapter votre offre à la demande de votre marché est la seule manière de pouvoir avoir une entreprise viable sur le long terme.

Conclusion

Les qualités énoncées dans ce guide doivent être impérativement acquises dans les semaines à venir si ce n'est pas déjà le cas.

Avoir le bon état d'esprit, être organisé... vous aidera à prendre un bon départ pour développer progressivement votre entreprise sur Internet.

Toutes ces qualités sont présentes chez les entrepreneurs devenus aujourd'hui millionnaires, voire milliardaires. La raison est simple : **avoir une bonne idée ne suffit pas pour concrétiser ses rêves !**

Il faut être prêt à travailler, même à travailler beaucoup, et de manière intelligente pour éviter de gaspiller son temps dans des tâches secondaires.

Lorsque vous vous serez imprégné des conseils et des techniques, le développement de votre entreprise sera plus simple et, qui sait, vous ferez peut-être partie du cercle très fermé des fortunés du net !

Attention : la plupart des personnes achètent des produits afin d'améliorer leurs connaissances, mais ne passent jamais à l'action...

Vous savez maintenant ce qu'il vous reste à faire !

À votre succès,

Michel Morin