



10 IDEES BUSINESS

Découvrez 10 techniques
Pour Développer Votre
Entreprise en Ligne
Et Augmenter Vos Revenus !

Bizness  Machine

Sommaire

Introduction	3
Fixez-vous des priorités	5
Ajouter une nouvelle technique de marketing à votre routine.....	9
Sous-traiter une partie de votre travail.....	11
Utiliser la vidéo.....	14
Penser aux solutions offlines.....	17
Ajouter une nouvelle source de revenus	19
Attirer de nouveaux clients et fidéliser les anciens.....	23
Le double effet	26
Vivre avec son temps	29
Apprendre une nouvelle compétence	31
Conclusion	33

Introduction

Développer votre business et augmenter vos revenus demande beaucoup de travail et si vous n'accomplissez pas les tâches nécessaires à ce développement, vous perdrez beaucoup d'argent.

Tous vos concurrents seront contents, mais comme vous venez d'acquérir ce guide, nous pouvons dire qu'il s'agit pour eux d'un fantasme.

Je vais détailler 10 méthodes pour vous aider à développer votre entreprise. De la plus simple à la plus délicate.

Tout dépend de :

- Votre ambition
- Vos compétences
- Du temps que vous consacrez à votre entreprise
- L'argent que vous êtes prêt à dépenser

Avant d'entrer dans la partie « technique », il est important de se concentrer sur une chose très importante, vous devez absolument...

Adopter le bon état d'esprit

Vous pourrez apporter tous les changements possibles et imaginables, si vous n'avez pas le bon état d'esprit tout votre travail sera vain.

Vouloir développer son entreprise est une bonne chose, mais vous devez comprendre qu'il sera impossible d'avoir des changements significatifs, en termes de chiffre d'affaires, en seulement quelques jours.

De nombreuses personnes veulent la richesse instantanée sans fournir le moindre effort, cela appartient aussi aux utopies auxquelles les gens aiment encore croire...

Au contraire, il est primordial d'être patient.

Prendre le temps pour vous assurer d'adopter la bonne stratégie vous fera gagner du temps. Cela peut vous paraître paradoxal, mais une personne modifiant tous les quatre matins sa stratégie, au final, stagnera.

Réussir à être patient, vous demande aussi d'être motivé. Lancer et développer son entreprise sur Internet n'est pas toujours évident surtout lorsque les résultats se font attendre.

Ne paniquez pas et persévérez !

Si vous appliquez les stratégies décrites dans ce guide, vous réussirez à développer progressivement votre business.

Une fois le travail sur votre état d'esprit terminé, on peut passer aux choses sérieuses !

Fixez-vous des priorités

Le premier conseil pour améliorer votre entreprise et augmenter vos profits est de vous fixer des priorités dans les tâches à réaliser.

Par exemple, quelle est la tâche la plus importante pour obtenir du trafic sur votre site :

- Passer 1 à 2 heures sur les forums pour lire les nouveaux fils de discussions ?
- Prendre 30 minutes pour écrire et publier un nouvel article sur un site spécialisé ?

Ce dernier point devrait faire partie de vos priorités.

Attention, le forum est efficace, mais il peut vous prendre beaucoup de temps qu'il sera impossible de rattraper par la suite.

Si vous étiez dans cette situation, voici ce qu'il serait intéressant de faire :

1. Écrire votre article et le soumettre à un annuaire comme <http://contenu-gratuit.com/index.php>
2. Allez sur les forums pour lire les derniers messages. Essayez, par la même occasion, de participer aux discussions en cours. Effectivement, cela vous permettra aussi d'obtenir du trafic (grâce à votre signature dans laquelle vous pourrez insérer l'URL de votre site).

Ce n'est qu'un exemple des méthodes possibles pour gérer au mieux votre temps de travail.

Dans une journée, vous avez certainement une idée des différentes tâches à effectuer. Essayez de les classer par ordre d'importance.

La bonne vieille check-list fonctionne toujours :



Attention : ne classez pas les tâches par ordre de préférence, mais en fonction de leur impact sur votre business.

Dans l'exemple ci-dessus, répondre aux emails reçus dans la nuit est important afin d'être réactif aux éventuelles questions de vos clients, prospects ou partenaires.

Contentez-vous de répondre uniquement à ces mails, ne commencez pas par lire tous les autres mails reçus, car l'un d'eux arrivera

toujours à vous faire perdre du temps en vous entraînant sur autre chose.

Planifiez un temps pour les autres emails à la fin de votre journée ou une fois les tâches importantes faites.

Ensuite, l'écriture d'un article pour le blog permet de faire revenir vos clients potentiels sur votre site et d'améliorer votre visibilité sur Internet. Effectivement, chaque article posté peut être classé dans les premiers résultats des moteurs de recherche.

Lorsque ce travail « à court terme » est effectué, vous pouvez passer au travail « à long terme » comme la création d'un nouveau produit.

Les erreurs à éviter

Par exemple, certaines personnes apprécient de regarder plusieurs fois par jour leurs statistiques. C'est toujours agréable de constater que le nombre de visiteurs est supérieur à la moyenne du mois, mais ce n'est pas d'une grande aide pour le développement de votre entreprise.

Au contraire, il est préférable de se concentrer sur les techniques pour augmenter ce nombre de visiteurs. Vous aurez tout le loisir, à la fin de la journée, de regarder vos statistiques.

C'est la même chose pour les emails. On peut facilement aller sur sa boîte de réception 4 – 5 fois par jour. C'est une perte de temps indéniable.

Le mieux serait de regarder ses emails une fois par jour afin de se concentrer sur l'essentiel. Cependant, si vous avez l'habitude de recevoir souvent des emails de clients ou d'abonnés, il est aussi intéressant d'être réactif. Cela peut vous aider à améliorer votre crédibilité.

Dans ce cas, il existe un module complémentaire pour le navigateur de Firefox afin d'être prévenu automatiquement lorsque vous recevez un nouvel email. Je l'ai installé et c'est très pratique. Ainsi, lorsque vous vous rendez sur votre boîte email, ce sera pour une bonne raison.

Voici la page pour télécharger ce module :

<https://addons.mozilla.org/fr/firefox/addon/4490/>

Se fixer des priorités est déterminant pour le bon fonctionnement de votre entreprise. Cela vous évitera de stagner en effectuant, en priorité, seulement les tâches que vous appréciez le plus (généralement, elles sont les moins efficaces).

Ajouter une nouvelle technique de marketing à votre routine

Cette astuce est extrêmement efficace. Prenons un exemple pour mieux comprendre.

Vous utilisez 4 méthodes de marketing différentes pour réaliser la promotion de votre entreprise.

À titre d'exemple, les 4 méthodes sont les suivantes :

1. Liens sponsorisés (exemple : Google Adwords)
2. Les petites annonces
3. Les réseaux sociaux (Facebook, Twitter)
4. Un blog

C'est un excellent groupe de méthodes à combiner et à mettre en œuvre.

Cependant, si vous ajoutiez une autre méthode de marketing, comme le marketing par article, vous auriez une stratégie de promotion très efficace, car votre visibilité augmenterait considérablement.

Il existe de nombreuses techniques de marketing pouvant être intéressantes à utiliser.

Voici une liste non exhaustive :

- SEO (référencement naturel)

- Obtenir des liens entrants (backlink)
- Le marketing par article
- Les liens sponsorisés
- Mettre en place un ou plusieurs blogs
- Les réseaux sociaux
- Les petites annonces sur Internet
- Le marketing offline (cartes de visite, flyers, Magnets pour les voitures...)
- Les petites annonces dans les journaux papier
- Vidéo Marketing (YouTube...)
- Bâtir une liste
- Mettre en place des partenariats / un programme d'affiliation
- Le forum marketing (participer aux forums de votre marché)
- Sous-traiter certaines tâches

La liste pourrait être complétée, mais je suis sûr qu'il y a au moins une technique, ci-dessus, que vous n'utilisez pas encore.

Il sera difficile de trouver le temps pour réaliser tout le travail, surtout si vous décidez de tester chacune de ces méthodes.

C'est la raison pour laquelle, j'ai ajouté « sous-traiter » en dernière position.

Au départ, vous pourrez très bien vous en passer, mais rapidement, il faudra commencer à vous y intéresser.

D'ailleurs, c'est l'objet du prochain chapitre.

Sous-traiter une partie de votre travail

Chaque personne ou société ayant réussi a fait appel, un jour ou l'autre, à la sous-traitance. C'est généralement la clé leur permettant d'atteindre le niveau de succès qu'elles atteignent.

Pratiquement tous les marchés sont impliqués, puisqu'une grande partie du travail est souvent réalisé par des entreprises se trouvant dans les pays émergents. Mais vous pouvez aussi trouver des personnes non loin de chez vous prêtes à tout pour se faire une place au soleil !

Pour les entreprises dites « de brique et de mortier », cette pratique sert à diminuer les coûts. Dans votre cas, ce sera surtout pour gagner du temps et pour pouvoir vous focaliser sur les tâches que vous appréciez.

Vous avez certainement entendu l'expression « *Deux têtes valent mieux qu'une.* » C'est vrai dans de nombreux aspects de la vie et cela fonctionne aussi pour votre entreprise.

Où trouver du personnel qualifié pour vous aider ?

Il existe des sites spécialisés permettant de poster vos annonces ou de regarder le profil de freelancers :

- www.elance.com
- www.guru.com
- www.getafreelancer.com
- www.scriptlance.com

- www.totalfreelance.com
- www.writerlance.com

La plupart des freelancers travaillent sur des projets anglophones, mais vous trouverez de nombreuses personnes francophones prêtes à vous aider.

Quels éléments devez-vous prendre en compte avant de travailler avec une personne ?

Payer une personne n'est pas toujours un choix aisé. Pour vous assurer des compétences du freelancer, vous pouvez :

- Lui demander de réaliser un test. Normalement, il n'y aura pas de problèmes puisqu'il sera habitué à ce genre de demandes.
- Visiter son profil. Vous pouvez trouver l'historique de ses anciens projets avec la note de l'employeur. Il peut aussi avoir un portfolio et son CV. Tous ces éléments vous donneront une première idée du sérieux de ce freelancer.

Sous-traiter, vous offre l'avantage de ne pas vous engager avec une personne, vous pouvez donc arrêter à tout moment.

Quelles tâches pouvez-vous sous-traiter ?

Les possibilités sont nombreuses.

Par exemple, vous avez l'habitude d'écrire 5 articles par jour pour réaliser la promotion de vos sites. Vous pourriez alors rémunérer une personne pour qu'elle écrive 5 articles supplémentaires. Sans fournir le moindre effort (à part financier), vous auriez ainsi non pas 5 articles, mais 10 articles. En quelques minutes, le temps de

télécharger les articles et vous venez de DOUBLER vos efforts marketing.

Ce n'est pas toujours aussi simple, mais si vous pouvez doubler votre promotion, vous pourrez doubler votre chiffre d'affaires. Imaginez si vous sous-traitez à plus grande échelle...

Faire ce travail aide aussi à adopter le bon état d'esprit. Effectivement, cela revient à dire que vous êtes conscient qu'il existe des personnes plus compétentes que vous dans certains domaines. Ainsi, au lieu de rivaliser avec ces personnes, vous les embauchez !

Voici un autre exemple : vous sous-traitez la page de vente de votre nouveau produit à un copywriter professionnel.

Les chances d'avoir un taux de conversion plus élevé seront certainement plus importantes que si vous aviez écrit la page de vente.

La conséquence sur votre business ?

Votre chiffre d'affaires augmentera, car vous réaliserez plus de ventes pour exactement le même nombre de visiteurs.

Il suffira alors de prendre une partie de cet argent pour continuer à sous-traiter.

Cela pourra concerner :

- Le design de vos produits
- L'écriture d'un nouveau produit
- La réalisation de vidéos professionnelles

Ce dernier point est essentiel puisqu'avec le développement d'Internet et la généralisation du haut débit, la vidéo a pris une place de plus en plus importante.

Utiliser la vidéo

Si vous n'utilisez pas encore les vidéos, c'est le moment idéal pour le faire. Suivant votre marché, vous serez peut-être l'un des seuls à l'utiliser et c'est souvent un bon outil pour vous différencier facilement de vos concurrents,.

Obtenir une vidéo professionnelle avec de bons effets, une musique entraînante n'est pas à la portée de tous. Si vous souhaitez obtenir un tel résultat, vous pouvez :

- Soit, la faire sous-traiter pour obtenir exactement ce que vous souhaitez.
- Soit, acheter un fichier qu'il sera possible de modifier avec un logiciel.

La dernière solution consiste à réaliser la vidéo soi-même et suivant l'objectif, c'est tout à fait à votre portée.

Pourquoi devez-vous créer des vidéos ?

Le site YouTube.com est détenu par Google. De ce fait, votre vidéo sera rapidement indexée pour un mot clé spécifique dans le moteur de recherche. Si vous avez bien sélectionné le mot clé, vous pourrez générer de nombreuses visites à partir d'une seule vidéo.

Mes connaissances sont très limitées !

Rassurez-vous, si vous avez déjà réalisé une vidéo de famille avec un caméscope voire un appareil photo, vous serez apte à créer une vidéo.

Le plus gros du travail consistera à trouver le bon endroit pour placer l'appareil de sorte que la qualité de l'image et du son soit bonne. Une pièce bien éclairée fera l'affaire.

Comment réaliser une vidéo ?

Il suffit de parler pendant quelques minutes sur un sujet lié à votre marché. Vous pouvez donner des conseils ou bien donner votre avis sur un produit dont vous faites la promotion.

Si vous ne souhaitez pas vous filmer, la méthode la plus simple pour réaliser une vidéo est de faire une capture de votre écran. Vous pouvez créer un simple PowerPoint récapitulant les points essentiels et parler par-dessus. Un casque ou le micro de votre webcam pourrait faire l'affaire.

Si vous préférez opter pour cette solution, voici deux logiciels, proposés par le même éditeur, capables de vous aider :

- <http://www.techsmith.fr/camtasia.asp> - payant
- <http://www.techsmith.com/jing/free/> - gratuit

Comment bien référencer votre vidéo ?

Pour être bien classé dans les moteurs de recherche, vous devez ajouter, dans le titre et la description de la vidéo, le mot clé à cibler. Vous pouvez aussi indiquer un ou plusieurs mots clés dans la partie TAGS.

Non seulement ajouter votre vidéo sur YouTube vous permettra d'attirer des visiteurs depuis les moteurs de recherches, mais aussi

depuis YouTube. Effectivement, le nombre de recherches effectué sur ce site est très important.

C'est la raison pour laquelle, il est intéressant d'ajouter le lien de votre site dans la partie description de votre vidéo. Si les personnes ont apprécié la vidéo, elles voudront certainement en savoir plus sur vous.

Créer des vidéos peut vous aider à attirer de nouveaux clients potentiels et vous permettre de vous différencier de vos concurrents.

La première vidéo vous demandera certainement un peu de temps, mais ensuite, cela ira beaucoup plus vite et vous pourrez réaliser et publier une vidéo en moins de 30 minutes.

Penser aux solutions offlines

C'est une méthode souvent oubliée qui est très efficace suivant votre marché. Les meilleurs marchés sont :

- Les opportunités pour gagner de l'argent
- Le travail à domicile
- La perte de poids
- Les voyages
- La santé / fitness

Il existe différentes techniques pour faire connaître votre entreprise avec les solutions hors ligne.

La solution la plus simple et la plus courante est la distribution de votre carte de visite avec l'adresse de votre site bien en évidence. Laisser votre carte dans des endroits appropriés fonctionne assez bien, mais demandez toujours l'autorisation auparavant.

Par exemple, si vous avez un site en rapport au marché « gagner de l'argent sur Internet », vous pouvez laisser vos cartes dans les tabacs, où se vendent les tickets pour jouer au loto ou les différents jeux à gratter.

Un autre lieu pourrait être les stations-services. Effectivement, lorsqu'une personne remplit son réservoir, elle voit la case « euros » augmenter progressivement et inéluctablement. Si cette personne voit une carte de visite avec comme texte « gagnez 500 € en travaillant depuis chez vous ! », il y a de grandes chances pour qu'elle prenne la carte de visite et se rende sur le site Web, une fois arrivée chez elle.

Si l'on prend l'exemple de la perte de poids, vous pouvez essayer de laisser vos cartes dans les différents restaurants, peut-être même plus particulièrement les fastfoods ☺.

La carte de visite est une solution efficace, mais ce n'est pas la seule. Il y a aussi :

- Les flyers
- Des aimants
- Les panneaux
- Les annonces dans les journaux
- La télévision ou une publicité à la radio. C'est plus cher, mais cela peut produire d'excellents résultats. Essayez de voir avec une station de radio locale pour qu'elle mentionne l'adresse de votre site avec une brève description.

Je viens de vous donner les solutions les plus courantes, mais si vous êtes créatifs, vous trouverez des idées qui sortent de l'ordinaire. Faites tout de même attention de ne pas être dans l'illégalité. Dans le cas où vous manquez d'inspiration, il suffit d'observer les stratégies utilisées par les entreprises « traditionnelles ».

Si vous êtes intéressé par cette solution, vous devrez penser à imprimer tous les documents et une imprimante grand public sera limitée.

Il existe des entreprises spécialisées que vous pouvez trouver en effectuant une recherche sur les mots clés : **impression numérique**

Ajouter une nouvelle source de revenus

Normalement, vous travaillez dans une niche précise et vous concentrez tous vos efforts sur cette niche.

Si vous souhaitez ajouter une nouvelle source de revenus, 2 solutions s'offrent à vous :

1. Il existe, dans un même marché, de multiples niches pouvant être exploitées. Vous pouvez très bien décider de lancer un site dans une nouvelle niche liée à la vôtre pour plus de facilité.
2. La seconde solution est plus simple puisqu'elle consiste à réaliser la promotion d'un nouveau produit présent dans votre niche.

Vous avez peut-être déjà eu l'idée, mais par procrastination ou peur de l'échec, vous n'avez rien fait.

Donc, la question pouvant être posée est : pourquoi ne pas ajouter une nouvelle source de revenus si vous le pouvez ?

Personnellement, si vous avez les compétences nécessaires, il n'y a aucune raison valable de ne pas le faire, n'est-ce pas ?

Suivant la solution choisie, la stratégie à mettre en place sera différente.

Exploiter une nouvelle niche

On va prendre l'exemple d'une personne se trouvant dans la niche de la « perte de poids ». Elle peut très bien tester la niche sur la « remise en forme ».

Pour cela, le plus simple est de mettre en place un blog en utilisant le script [WordPress](#).

Pour quelles raisons ?

Un blog vous permettra de :

- Partager vos connaissances facilement. Il suffit d'ajouter les articles et toute la mise en page est faite automatiquement par Wordpress. Donner des conseils gratuits est une technique efficace pour améliorer votre crédibilité auprès de vos clients potentiels.
- D'attirer les internautes, car si vous optimisez votre article sur un mot clé, il sera bien classé dans les moteurs de recherche.

Si vous êtes intéressé par Wordpress, voici une formation gratuite :



Dans l'hypothèse où vous ne souhaitez pas réaliser ce travail, rien ne vous empêche de sous-traiter l'écriture d'article ou d'acheter [des articles avec les droits de label privé](#).

Lorsque votre blog est prêt, pour commencer à gagner de l'argent, vous pouvez opter pour plusieurs solutions :

- Ajouter des annonces Google AdSense.
- Rechercher des produits ayant un système d'affiliation pour toucher des commissions. Lorsque vous avez trouvé des produits ou des services intéressants à promouvoir, vous pouvez donner votre avis à travers un article (il est préférable d'acheter le produit pour se faire sa propre opinion).

- Si vos connaissances sont suffisantes, vous pouvez également prendre quelques jours ou semaines pour créer un produit.

Lorsque tout est place, la dernière étape consiste à réaliser la promotion de votre site.

Vous pourrez relire le chapitre « **Ajouter une nouvelle technique de marketing à votre routine** » pour trouver des idées.

Réaliser la promotion d'un nouveau produit

Si vous débutez dans une niche, cela ne sert à rien de déjà vous relancer dans une nouvelle. Au départ, il est important d'avoir une base solide.

Normalement, des personnes sont déjà présentes dans votre niche et elles ont certainement mis en vente leurs produits. Cela peut être des produits virtuels comme physiques.

Sur le nombre de produits présents, seul un certain pourcentage sera de qualité. C'est-à-dire qu'ils répondent aux questions posées par les clients potentiels.

Votre objectif est de les trouver et de donner votre avis en mettant en place un site ou d'écrire un article sur votre blog ([exemple](#)).

Pourquoi utiliser cette technique ?

Une personne, avant d'acheter un produit, réalise souvent des recherches pour trouver l'avis d'anciens acheteurs. Elle peut ainsi savoir si le produit répond à ses attentes.

En appliquant cette stratégie, vous allez attirer les personnes sur votre site et, si elles sont intéressées, elles achèteront le produit en utilisant votre lien d'affiliation.

Tout le monde sera content :

- L'acheteur puisqu'il aura les réponses à ses questions.

- Le vendeur et vous puisque vous gagnerez de l'argent.

Au départ, concentrez-vous sur un nouveau produit et attendez de gagner de l'argent avant de passer à un autre. Cela ne sert à rien de s'éparpiller si vous ne générez pas d'argent.

Mettez en place votre stratégie de promotion et si elle est efficace, vous pourrez passer à un nouveau produit et ouvrir ainsi une nouvelle source de revenus potentielle.

Que vous vous lanciez dans une nouvelle niche ou que vous réalisiez la promotion d'un nouveau produit, la conséquence sera toujours positive.

- Si vous gagnez rapidement de l'argent, vous pourrez développer progressivement votre entreprise.
- Si c'est un échec, en persévérant, vous réussirez à mettre en place la bonne stratégie ou à trouver le bon produit.

Dans tous les cas, vous aurez pris la décision de diversifier vos revenus et c'est la bonne attitude à adopter pour éviter de voir votre entreprise stagner.

Attirer de nouveaux clients et fidéliser les anciens

Il est difficile, voire impossible, de développer son entreprise sans être obligé d'attirer de nouveaux clients potentiels sur ses sites.

Je ne vais pas détailler les méthodes pour générer du trafic, c'est déjà fait. Par contre, je vais m'attarder sur un autre aspect : **connaitre ses clients potentiels**.

Si vous connaissez vos clients potentiels, vous pourrez déterminer quels mots clés ils utilisent lorsqu'ils recherchent des conseils en rapport avec votre site.

Prenons l'exemple d'une personne travaillant dans la niche de la « perte de poids ». Elle a écrit un ebook donnant des conseils pour maigrir à l'aide d'exercices et d'une alimentation équilibrée.

Elle se rend sur ce site (il vous sera peut-être demandé de créer votre compte Adwords, mais c'est gratuit) : [générateur de mots clés de Google Adwords](#)

Elle indique le mot clé de son marché et clique sur « **Recherche** » :



Mot ou expression (un par ligne)

[Options avancées](#) [Zones géographiques](#)

Pour affiner les résultats, elle clique sur « **Expression** » :

Types de correspondance

- Large
- [Exact]
- "Expression"

Voici les premiers résultats :

Mot clé	Recherches mensuelles globales
"perdre du poids"	60 500
"perdre du poids rapidement"	12 100
"regime pour perdre du poids"	1 000
"exercices pour perdre du poids"	480
"pour perdre du poids"	12 100
"conseil pour perdre du poids"	140
"perdre du poids en une semaine"	1 000
"maigrir perdre du poids"	720
"perdre du poids rapidement et gratuitement"	720
"recette pour perdre du poids"	170

Une donnée importante est la colonne « **Recherches mensuelles globales** ». Effectivement, cela ne sert à rien de concentrer tous ses efforts sur un mot clé recherché seulement une dizaine de fois dans le mois.

Lorsque vous obtenez votre liste de requêtes, vous pouvez repérer les mots clés pouvant vous apporter de nouveaux clients potentiels.

Si on reprend notre exemple, la personne a, jusqu'à maintenant, seulement ciblé les mots clés liés au régime.

Si je regarde dans la liste ci-dessus, il y a un mot clé pouvant attirer de nouveaux clients potentiels, c'est :

Exercices pour perdre du poids

Il suffit alors de travailler sur ce mot clé et ses variantes.

Attirer de nouveaux clients potentiels vous aidera à développer votre entreprise, mais il y a une chose à ne pas négliger : **garder le contact avec vos anciens clients.**

Effectivement, vous avez passé du temps et dépensé de l'argent pour attirer les personnes sur votre site afin qu'elles achètent votre produit. Il serait dommage de les mettre aux oubliettes.

Pour quelles raisons ?

- Si la personne a apprécié votre produit, elle n'hésitera pas longtemps avant de racheter un autre produit s'il répond à ses besoins.
- Entrer en contact avec ces personnes est rapide et peu coûteux contrairement à la recherche de nouveaux clients. (Normalement vous avez leurs coordonnées, au moins l'email.)

Attention : garder le contact ne signifie pas qu'il suffit d'envoyer un email à ses anciens acheteurs seulement pour leur vendre un nouveau produit. À court terme, vous pourrez gagner de l'argent, mais sur le long terme, les personnes pourraient ne même plus ouvrir vos emails. Il n'y aurait plus de surprises, car elles sauront que vous souhaitez leur vendre un produit.

Au contraire, continuez à leur envoyer des conseils et, de temps en temps, faites la promotion d'un produit.

Le plus simple est de faire des mises à jour du produit qu'elles ont acheté et de leur envoyer par email la nouvelle version.

Réaliser ce travail (attirer de nouveaux clients et fidéliser les anciens), vous permettra, d'une part de consolider votre business et d'autre part de toujours augmenter le nombre de ventes.

Le double effet

Cette stratégie, si elle est bien employée, peut avoir un effet positif sur vos résultats.

Elle peut être appliquée dans de nombreuses situations. Par exemple, si vous avez l'habitude d'écrire des articles pour promouvoir votre site et que les résultats sont satisfaisants, que pourriez-vous faire afin de doubler le nombre de visiteurs ?

C'est très simple, il suffit d'employer la stratégie du « double effet ».

Dans cet exemple, il suffirait d'externaliser l'écriture d'articles. Si vous écrivez 5 articles chaque jour, sous-traitez l'écriture de 5 articles et vous aurez 10 articles.

La conséquence est sans appel : votre trafic, ainsi que vos profits vont doubler.

Oui... ce n'est pas aussi simple. Si 5 articles par jour attirent environ 100 visiteurs, 10 articles n'attireront pas obligatoirement 200 visiteurs. Cependant, même si c'est seulement 150 visiteurs en moyenne, votre chiffre d'affaires ne pourra qu'augmenter.

La sous-traitance est la solution la plus simple, mais vous pouvez très bien réaliser le travail vous seul ou demander à un ami ou un membre de votre famille de vous aider.

Maintenant, posez-vous cette question :

Comment doubler mes bénéfices ?

- Pouvez-vous réaliser deux vidéos au lieu d'une ?
- Pouvez-vous travailler dans 2 niches au lieu d'une ?
- Pouvez-vous doubler le prix d'un produit ou service ?
- Pouvez-vous doubler le nombre de vos produits en vente actuellement ?

- Pouvez-vous doubler votre taux de conversion de la page de vente de vos produits ?
- Pourriez-vous éventuellement doubler votre budget de publicité si vous utilisez une solution payante comme Adwords ?

La stratégie consiste à essayer de doubler ou tout simplement d'augmenter vos revenus de manière significative, il n'y a donc aucune raison d'ignorer le potentiel du « double effet ».

Prenons un exemple concret. Je connais une personne appréciant le marketing par article pour réaliser la promotion de ses sites. Sa fiancée l'aide chaque jour à écrire des articles. L'objectif est de 4 articles par jour. Ils mettent environ 1 heure au lieu de 2 heures au minimum, car la concentration diminue avec le temps.

Grâce au temps gagné, il peut tester plusieurs versions de ses pages de captures. Cela lui permet d'obtenir plus d'abonnés pour exactement le même nombre de visiteurs.

La conséquence ?

Plus d'abonnés, signifie aussi plus de clients potentiels et donc plus de ventes.

Pour exactement le même temps de travail (environ 2 h), mais grâce à la stratégie du « double effet » et l'aide de sa fiancée, il arrive à augmenter ses revenus.

Certes, cette stratégie n'a rien de révolutionnaire, mais elle fonctionne. De plus, si elle ne vous suffit pas, rien ne vous empêche d'appliquer le « triple effet ».

Doubler, voire tripler ses efforts, n'est pas si difficile. Effectivement, de nombreuses personnes, sur 1 heure, ne travaillent réellement que 30 ou 45 minutes. Le reste est de la perte de temps comme :

- Vérifier pour la troisième fois ses emails ou ses statistiques.
- Aller sur un site sans rapport avec le travail réalisé. (Pour ma part, c'est eurosport.fr)
- Se laisser distraire pour la télévision, les enfants qui jouent...

La liste peut être longue et il est intéressant de prendre un peu de recul afin de calculer son temps de travail effectif.

Pour les personnes dont le temps de travail effectif avoisine les 50 %, il suffira de faire un effort pour se concentrer sur une tâche précise. Cela prend du temps, car il faut changer les habitudes, mais c'est essentiel pour développer votre entreprise sans être obligé de travailler jusqu'à 2 heures du matin.

Vivre avec son temps

Une stratégie qui a fonctionné il y a 5 ans peut être un véritable désastre aujourd'hui et si vous continuez de l'utiliser, vous courrez à votre perte.

Internet évolue rapidement tout comme les techniques et outils à votre disposition pour vendre vos produits.

Si on revient il y a quelques années, les internautes étaient de simples spectateurs. Aujourd'hui, avec le web 2.0, ils sont acteurs et ils donnent leur avis sur un produit à partir :

- D'un blog
- D'un forum
- Sur des sites spécialisés comme ciao.fr

L'interaction entre les internautes est très présente et vous devez faire en sorte d'entrer en contact avec vos clients potentiels. Le seul lien, avec ces personnes, ne doit pas être votre page de vente.

Pour atteindre ce résultat, vous pouvez :

- **Mettre en place un blog.** Grâce aux commentaires, les personnes pourront donner leur avis sur votre contenu. Le blog vous permettra aussi d'écrire des articles plus personnels sur vos succès et vos échecs. Cela vous aidera à être plus proche de vos lecteurs.
- **Participer à divers forums.** C'est un endroit où se retrouvent des passionnés et des personnes recherchant les réponses à leurs questions. Pour vous, c'est un excellent outil afin de partager vos connaissances tout en ayant un contact permanent à vos clients potentiels ou partenaires.

Si vous souhaitez « mettre à niveau » votre entreprise, voici quelques pistes :

- Utiliser les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, etc)

- Si votre marché est adapté, utilisez des vidéos sur vos sites et blogs.
- Tenez-vous au courant des dernières techniques de référencement et de génération de trafic, car c'est un des éléments les plus importants.
- Bâtir une liste d'abonnés afin de pouvoir contacter facilement des clients potentiels et surtout les fidéliser.
- Adapter ses produits à l'évolution de son marché (réaliser des mises à jour).

Vivre avec son temps vaut pour les techniques de marketing, mais aussi pour les nouveaux produits et services présents dans votre marché, comme je l'ai souligné dans le dernier point de cette liste.

Si je prends l'exemple du marché « marketing Internet », en 2009 il y avait un sujet à la mode : Twitter.

De nombreux vendeurs ont eu la bonne idée d'exploiter cet effet de mode en sortant des produits expliquant aux néophytes comment utiliser Twitter pour développer leur business.

Il est rare qu'un marché n'évolue plus. Il y a toujours de nouvelles techniques, de nouveaux services. Essayez de les repérer rapidement pour exploiter l'effet « nouveauté » afin d'attirer de nouveaux clients potentiels sur vos sites.

Apprendre une nouvelle compétence

Apprendre une nouvelle compétence est la meilleure façon de développer votre business. D'une part, vous allez économiser de l'argent si vous aviez l'habitude de sous-traiter, d'autre part, vous serez moins dépendant du travail des autres.

Dans le cas où vous réalisez tout le travail, vous allez améliorer l'impact de vos sites avec comme répercussion une augmentation de votre chiffre d'affaires.

Par exemple, le copywriting est une compétence importante à apprendre ou à mettre à jour. Si vous pouvez écrire des pages de vente efficaces, vous améliorerez vos taux de conversion. C'est-à-dire plus d'acheteurs pour le même nombre de visiteurs. Cette compétence peut vous être utile pour tous vos écrits : page de capture, articles, emails...

Le copywriting est une compétence, mais il y en a beaucoup d'autres :

- Web design
- Rédaction
- Référencement
- PHP, MySQL, HTML, Java, Flash...
- Comment créer votre propre produit
- Comment mettre en place des partenariats
- Comptabilité pour votre entreprise

Prenons l'exemple de la rédaction d'articles. Si vous maîtrisez cette compétence simple, vous pouvez en tirer des bénéfices d'au moins 3 façons :

1. Écrire des articles pour vous-même afin de promouvoir votre business.
2. Économiser de l'argent (pas besoin de sous-traiter).
3. Vendre vos articles ou proposer de le faire pour les personnes intéressées.

Que vous appreniez une nouvelle compétence pour votre entreprise ou dans l'objectif de vendre vos services, vous avez tout à gagner de prendre du temps pour vous former.

Tous les domaines énumérés ci-dessus (et la liste peut être longue) peuvent être maîtrisés grâce à de nombreuses informations disponibles sur Internet. Il existe des solutions payantes (formation, ebook...), mais aussi des solutions gratuites (forum, blog).

Parmi les différentes techniques décrites dans ce guide, celle-ci est certainement la plus délicate et la plus longue à mettre en place. Ce n'est pas pour rien. Les retombées seront importantes et je dois dire que si vous avez comme ambition de développer votre entreprise, il faudra développer vos compétences dans certains domaines.

Il sera impossible de devenir expert dans tous les domaines énumérés ci-dessous, mais avoir des connaissances, plus ou moins approfondies, vous sera d'une grande aide pour développer votre business.

Si après avoir testé, il y a un domaine que vous n'appréciez pas, vous pourriez alors regarder pour le sous-traiter lorsque vos revenus vous le permettront.

Conclusion

Vous pouvez améliorer votre entreprise et augmenter vos profits d'une manière ou d'une autre, quels que soient les échecs du passé.

Suivant le temps disponible et votre assiduité au travail, vous atteindrez votre objectif le mois prochain, cette année ou dans les années à venir. Dans tous les cas, il est important de rester concentré sur les objectifs fixés et de s'y tenir.

Il est normal de vouloir obtenir les résultats **tout de suite**. D'ailleurs, c'est certainement la raison du succès des produits « gagner de l'argent rapidement et sans effort ».

Vous l'aurez compris, il n'y a pas 36 possibilités pour gagner de l'argent sur Internet. Seuls un travail régulier et l'application des bonnes techniques peuvent vous aider à y arriver.

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