

# Les 4 points d'accélération



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

**Bizness  Machine**

# Sommaire

Introduction .....	3
Quand est-ce qu'un Débutant n'est plus un Débutant ? .....	4
Savez-vous où vous allez ? .....	5
Les 4 Freins Qui Peuvent Paralyser Votre Entreprise .....	7
Service client/visiteur.....	7
Ignorance de l'aspect juridique .....	9
Ne pas faire ce que vous appréciez .....	10
Faire comme tout le monde.....	11
Les 4 accélérateurs que vous avez besoin d'exploiter.....	12
La Construction de Listes .....	13
Obtenir des abonnés.....	14
Construire une relation .....	14
Gagner de l'argent.....	16
Réplication .....	18
L'Externalisation.....	20
La réalisation de tests .....	28
Comment faire pour aller de l'avant .....	32

# Introduction

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Savez-vous où vous allez ?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

# Les 4 Freins Qui Peuvent Paralyser Votre Entreprise

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

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

## Service client/visiteur

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Ignorance de l'aspect juridique

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

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

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

Se conformer aux lois signifie :

Avoir des clauses de non-responsabilité appropriées.

Avoir une politique de confidentialité sur votre site.

Ne pas plagier le contenu des autres.

Se conformer aux conditions de vente de tous les contenus, images, scripts que vous achetez.

Vous assurer de la conformité de votre publicité par rapport aux lois en vigueur.

Il existe de nombreux éléments auxquels vous devrez également penser, mais ceux-ci sont les principaux. Il est vrai que beaucoup de personnes enfreignent la loi et elles s'en tirent, mais cela peut les rattraper n'importe quand.

Je préfère dormir l'esprit libre en sachant que j'ai fait de mon mieux pour me conformer à tous les aspects juridiques, plutôt que de passer mon temps à guetter si je ne vais pas me faire prendre. N'est-ce pas votre cas ?

## Ne pas faire ce que vous appréciez

Cela peut-être pénible, surtout lorsqu'on débute. Pour gagner de l'argent, certaines personnes se dirigent vers les solutions qui semblent les moins pénibles. La plupart des gens, dont je fais partie, commençons par les tâches que nous détestons parce que nous savons qu'elles sont efficaces et qu'elles nous aideront à atteindre notre objectif.

Cela ne va pas entraîner la faillite de votre entreprise, mais cela l'empêchera de s'accroître rapidement. Nous avons tous des tâches que nous aimons faire, et si votre entreprise ne les incorpore pas, alors vous ne serez pas assez motivé pour travailler afin de faire bouger les choses. Vous ne sortirez pas de votre lit le matin rempli d'enthousiasme si vous commencez à détester votre travail. Il suffit de comparer avec une personne qui apprécie son travail, elle sera toujours motivée pour faire évoluer son entreprise.

Cela ne paraît pas important, car nous savons que gagner de l'argent signifie travailler dur et faire des tâches que nous n'aimons pas. Cependant, sur Internet vous avez beaucoup plus de choix et cela fait une grosse différence si vous pouvez faire quelque chose que vous aimez vraiment faire.

Vous pouvez évidemment externaliser une partie de votre business que vous n'appréciez pas, mais autant vous concentrer dès le départ sur les tâches que vous appréciez. Par exemple, certaines personnes n'aiment pas vendre, elles seraient bien plus motivées par la création de sites ou par la mise en place de stratégie autour de certains programmes d'affiliation plutôt que d'écrire des ebooks et puis d'essayer de les vendre.

Réfléchissez à ce que vous aimez faire et si votre modèle d'entreprise actuel vous plait, c'est un bon départ. Dans le cas contraire, vous devriez songer à changer d'activité.

## Faire comme tout le monde

Ceci concerne toutes les informations que nous recevons chaque jour par courrier électronique. Si vous travaillez sur Internet, je suis sûr que vous êtes abonné à de nombreuses listes de diffusions et que vous recevez des emails tout au long de la journée. Faites toutefois attention à ne pas modifier votre modèle d'entreprise sur la base des résultats d'autres personnes.

En ce moment où le CPA fonctionne bien, vous recevez des emails vous expliquant que la personne a réussi à gagner plusieurs milliers d'euros. Dans ce cas, vous pourriez être tenté de vous lancer pour essayer de gagner de l'argent avec cette méthode. Cependant, si votre modèle d'entreprise actuel fonctionne, voulez-vous vraiment vous laisser entraîner et devoir apprendre un tout nouveau modèle d'activité qui pourrait, au final, se transformer en un échec cuisant ?

Vous n'êtes pas obligé de faire comme tout le monde. Que ce soit le CPA, l'utilisation des médias sociaux, etc. Si cela correspond à votre modèle actuel d'entreprise et que vous pensez que cela peut vous rapporter plus d'argent alors, tentez-le ! Mais ne changez pas votre modèle d'entreprise sur la base des résultats présents sur les pages de ventes des autres marketers.

Maintenant que nous avons mis en lumière certains éléments qui peuvent nuire à votre entreprise, examinons les 4 points que vous pouvez exploiter afin de faire exploser vos résultats.

# Les 4 accélérateurs que vous avez besoin d'exploiter

Il s'agit des 4 éléments qui sont essentiels pour obtenir de meilleurs résultats avec votre entreprise, les voici :

1. Bâtir des listes
2. Répliquer
3. Externaliser
4. Réaliser des tests

Chacun de ces 4 accélérateurs peut vous aider à atteindre un nouveau seuil de revenu ou un nouveau degré de liberté dans vos affaires.

La construction de listes vous aidera à obtenir une audience captivée par votre travail, et vous n'aurez pas besoin de fournir des efforts en continu pour générer du trafic. La réplication est la quête des méthodes qui fonctionnent pour les utiliser à votre tour sur votre business et augmenter progressivement vos revenus. L'externalisation vous aidera à gagner du temps pour faire les tâches les plus importantes et surtout celles que vous appréciez. Cela vous permettra de réaliser un plus grand nombre de choses dans le même laps de temps. Enfin, la réalisation de tests consiste à gagner plus d'argent avec les mêmes ressources et à trouver de nouvelles voies rentables à exploiter.

# La Construction de Listes

La construction de listes... on nous dit tout le temps que l'argent se trouve dans la liste, pourtant la plupart des personnes n'en ont jamais réellement bâti ! Avoir une liste est inestimable pour votre business, car vous pourrez obtenir des avis et des remarques sur vos nouveaux produits, vendre ou conseiller un produit à vos abonnés, envoyer un conseil pour fidéliser vos abonnés, mais aussi diriger un trafic récurrent sur vos sites. Par conséquent, si Google change le classement de votre site, vous pourrez toujours gagner de l'argent pendant que vous arrangez la situation.

La plupart des sites Internet s'appuient sur les nouveaux visiteurs pour gagner de l'argent, mais avec une liste, vous pouvez faire en sorte que les mêmes personnes reviennent sur votre site encore et encore. Elles pourront ainsi cliquer sur vos bannières publicitaires, vos annonces AdSense ou bien, laisser des commentaires sur votre blog.

Pourtant, bien que les 3 autres éléments que je vais aborder soient obligatoires, je pense que si vous voulez vraiment construire une entreprise rentable la construction d'une liste est encore un élément facultatif. Certaines personnes n'aiment pas l'idée d'avoir une liste de personnes avec lesquelles elles doivent garder une bonne relation. Je disais plus haut que vous avez besoin de faire ce que vous aimez, donc si la construction d'une liste vous effraie, ce sera pour vous un obstacle, car elle vous fera perdre du temps et vous rendra moins productif.

Si vous pensez que la construction d'une liste n'est pas pour vous, essayez d'en constituer au moins une petite pour essayer. Peut-être que ce n'est pas aussi difficile que vous l'imaginiez et que vous appréciez d'échanger avec vos abonnés. Si vous ne tentez rien, vous n'obtiendrez jamais rien ! Si après votre test, vous n'aimez pas, renoncez-y ou mettez cela en « stand-by » (solution préconisée).

Pour ceux d'entre vous qui veulent établir une liste, il y a trois éléments auxquels vous devez songer :

1. Obtenir des abonnés
2. Construire une relation
3. Gagner de l'argent !

## Obtenir des abonnés

C'est la première étape pour vous constituer une liste. Vous avez besoin de créer une page de capture d'emails (squeeze page) ou d'ajouter un formulaire d'inscription sur votre site et de diriger ensuite les personnes sur vos sites de manière à obtenir des inscriptions. Un service, tel que [Aweber](#), [GetResponse](#) ou [Cybermailing](#) collecte les données (prénom et email) et vous permet d'envoyer des emails que vous avez soit déjà préparés soit que vous rédigez au fur et à mesure à vos membres ou abonnés.

Vous avez besoin de les inciter à s'inscrire. Que pouvez-vous leur offrir pour qu'ils décident de s'inscrire ? S'ils viennent d'acheter un produit, vous pouvez leur offrir tout simplement des mises à jour gratuites. Ce sera suffisant pour amener ces personnes à vous laisser leur prénom et leur email. Si le formulaire est sur votre blog ou si vous dirigez les personnes directement vers votre page de capture à partir, par exemple d'un article, vous aurez besoin de leur offrir un ebook ou un produit gratuit en échange de leur inscription.

Assurez-vous de la qualité votre produit gratuit ! Ce sera la première impression que vos abonnés auront de vous, si vous leur dites par exemple, que votre ebook révèle des informations inédites et qu'ensuite il découvre un ebook de 4 pages sans réel contenu, ils auront une mauvaise impression de vous et vous aurez du mal à faire changer les choses. Vous pouvez utiliser du contenu en droits de label privé qui vous permettra de gagner du temps, mais là encore, assurez-vous que le contenu est de bonne qualité, sinon il faudra l'améliorer.

Pour obtenir encore plus d'abonnés, n'oubliez pas de tester vos pages de captures, formulaire, produits gratuits... Vous pourrez ainsi maximiser le nombre de personnes qui s'inscrivent sur votre liste chaque jour.

## Construire une relation

Obtenir des personnes qui s'abonnent est une chose, mais les amener à vous faire confiance pour qu'elles restent sur votre liste est une autre histoire. Vous construisez des relations avec les abonnés de votre liste grâce à un contenu qui est LA raison première pour laquelle ils se sont abonnés à votre liste. Cependant, ils espèrent en recevoir encore même après leur inscription.

Les premiers emails sont les plus importants pour établir une bonne relation avec vos abonnés. C'est la période pendant laquelle ils se forgeront leur première impression de vous. J'ai déjà mentionné qu'il était très important de leur donner un bon produit à leur inscription. Ensuite, vous avez besoin de renforcer cette impression positive afin qu'ils soient impatients de recevoir vos prochains emails.

Vous devez faire ce travail dès le premier email qu'ils recevront après leur inscription. Présentez-vous brièvement et dites-leur à ce que vous allez leur proposer dans les semaines à venir (plus de conseils liés à votre produit gratuit, etc.). N'oubliez pas de leur redonner le lien pour qu'ils puissent télécharger votre cadeau. Normalement, après la validation de leur inscription, ils sont redirigés directement vers la page de téléchargement de votre cadeau. Cependant, certaines personnes peuvent fermer la page avant de l'avoir téléchargé. Il est préférable de remettre le lien dans l'email pour éviter un éventuel problème et la perte d'un abonné.

C'est un bon début. Vous avez donné un produit de bonne qualité et vous vous êtes présenté, donc ils sont susceptibles de reconnaître votre nom dans leur boîte de réception la prochaine fois que vous leur enverrez un courrier électronique. Indiquez toujours votre nom dans le champ « de » pour éviter qu'ils suppriment votre email sans l'avoir lu.

L'étape suivante consiste à répondre aux attentes de vos abonnés. Vous vous démarquerez des personnes qui livrent un mince contenu et qui enchainent ensuite sur la promotion de produits, en vue de gagner de l'argent. Envoyez leurs 3 emails, avec des intervalles de 3 jours et dirigez-les vers un contenu de qualité sur le sujet qui les intéresse. Il peut s'agir de votre propre contenu (ce qui est préférable), ou vous pouvez tout simplement les renvoyer sur le site de quelqu'un d'autre.

Il est important de les recontacter rapidement après leur inscription. Si vous laissez passer 2 semaines parce que vous ne voulez pas les ennuyer, ils peuvent oublier qu'ils se sont inscrits sur votre liste et ils peuvent se désinscrire, pire, ils peuvent cliquer sur le bouton « courrier indésirable ».

Maintenant qu'ils vous connaissent et qu'ils ont confiance en vous grâce aux informations de qualité que vous leur envoyez depuis leur inscription, vous pouvez commencer à penser gagner de l'argent. Le plus simple est d'alterner les conseils avec la promotion d'un produit.

Lorsque vous avez un produit qui peut intéresser vos abonnés, vous pouvez leur envoyer 2-3 emails de conseils liés au produit et ensuite présenter le produit dans le dernier email de la série. Le plus important est de privilégier les emails informatifs plutôt que les emails promotionnels.

Quelle est la fréquence pour les contacter ? Je connais une dame qui envoie des emails aux abonnés de sa liste tous les jours. Cela fonctionne pour elle, car elle leur envoie quelques astuces et des courriers électroniques motivants qu'ils aiment recevoir. Vous devrez choisir la formule et l'intervalle qui vous convient. Si vous n'avez pas beaucoup de temps, optez pour un email tous les 6 à 10 jours.

Essayez d'être cohérent dans l'envoi de vos emails. J'ai constaté que certaines personnes envoyaient un email tous les jours ou tous les deux jours pendant 2 semaines puis, plus rien pendant un mois.

## Gagner de l'argent

C'est la partie où tous vos efforts seront récompensés. Être en mesure d'envoyer un email, puis constater qu'on touche des commissions ou que l'on réalise des ventes est une sensation fantastique. Un autre exemple est d'avoir configuré des emails qui sont envoyés automatiquement aux abonnés et qui vous rapportent de l'argent pour chaque inscription ou chaque vente réalisée.

Le meilleur email promotionnel que vous pouvez envoyer est celui dans lequel vous recommandez un produit que vous avez testé et apprécié et qui vous semble utile pour vos abonnés. Cela signifie que vous pouvez leur envoyer un email qui décrit votre expérience du produit et que vous leur recommandez. Comme ils ont confiance en vous, il y a de grandes chances pour qu'ils cliquent sur votre lien d'affilié et qu'ils achètent le produit.

Un autre exemple serait pour un produit qui vous semble intéressant, mais que vous n'avez pas acheté. D'après le descriptif et les avis des clients, vous pensez qu'il pourrait réellement les aider. Vous pouvez ensuite rédiger un email pour leur présenter le produit et leur dire qu'ils devraient l'essayer. Si vous comptez l'acheter, indiquez-le dans votre email et dites que vous leur ferez part de votre expérience.

Le pire des emails que vous pouvez envoyer concerne un produit que vous ne connaissez pas du tout. Vous avez seulement copié et collé un email promotionnel que le vendeur a mis à votre disposition. Le but est de gagner rapidement de l'argent sans savoir si le produit leur sera utile. C'est le type d'emails que je vois de plus en plus et qui risque de ruiner instantanément votre relation avec vos abonnés. En effet, ils peuvent voir que vous n'êtes pas intéressé par le produit et que vous ne le connaissez pas. Le produit peut aussi être de mauvaise qualité et si un abonné l'achète, il ne vous fera plus confiance et se désabonnera de votre liste.

Vous n'avez pas besoin d'acheter tous les produits, mais vous devez vous renseigner sur chaque produit que vous souhaitez recommander. Vous devez vous demander s'il sera réellement utile à vos abonnés. Le plus simple est de vous poser la question : est-ce que ce produit m'aidera à développer mon business ou à améliorer mes connaissances dans un domaine précis ?

Soyez le plus sincère possible dans vos emails promotionnels et n'essayez pas de vendre le produit. Recommandez-le simplement en tant qu'ami et vous gagnerez beaucoup plus d'argent.

Maintenant, passons à la réplique...

# Réplication

C'est sans doute la méthode la plus rapide pour multiplier vos bénéfices, mais beaucoup trop de personnes la négligent. La seule chose à faire est de répliquer ce qui fonctionne déjà pour vous. Vous êtes maintenant arrivé au point où vous gagnez assez d'argent, vous avez donc développé, avec le temps, votre propre « formule ». Vous pouvez en tirer des leçons et utiliser cette information pour répéter le succès déjà obtenu.

La première chose à faire est de trouver le projet qui vous rapporte le plus d'argent. Est-ce la conception de blogs ou la rédaction de livres numériques ? Ensuite, écrivez toutes les étapes et tous les éléments qui vous permettent de gagner de l'argent avec ce projet. Vous serez surpris, au fur et à mesure que vous parcourrez votre système, de tout ce que vous y avez ajouté sans vraiment y penser. Par exemple, quand j'ai regardé l'un de mes blogs, j'ai été étonné du nombre d'extensions. Je ne savais pas que j'en avais accumulé autant, mais si je voulais répliquer le succès de ce blog, je devais m'assurer d'ajouter les mêmes extensions.

Assurez-vous d'écrire tout cela dans un fichier Word. Vous pourrez ainsi compléter votre fichier pour affiner vos méthodes. Ensuite, une fois que tout est écrit, vous avez un modèle qui fonctionne que vous pourrez appliquer pour de nouveaux projets et multiplier ainsi instantanément vos bénéfices.

Évidemment, les nouvelles niches ne seront peut-être pas aussi rentables que celle dans laquelle vous êtes actuellement, mais c'est une façon pessimiste de voir les choses. En effet, la nouvelle niche peut aussi s'avérer être bien plus rentable. C'est pourquoi vous ne devez pas avoir « peur » de vous lancer dans une nouvelle niche.

De nombreuses personnes passent à côté de ce moyen de gagner de l'argent. Elles cherchent plutôt de nouvelles méthodes pour en gagner et augmenter leur revenu. C'est dommage puisqu'elles ont déjà fourni de gros efforts pour concevoir un système qui fonctionne et qu'il suffit de réutiliser.

Vous pouvez aussi répliquer toute autre chose qui fonctionne dans votre entreprise. Si l'achat d'espace publicitaire fonctionne, dans ce cas, trouvez de nouveaux sites avec une démographie identique pour y

acheter des espaces publicitaires. Si l'écriture d'articles vous permet d'obtenir de nombreux visiteurs sur une niche précise, répétez la même chose pour une nouvelle niche. Il suffit de regarder ce qui fonctionne et de le répéter aussi souvent que vous le pouvez.

Au final, vous accumulerez des informations précieuses qui détaillent les systèmes qui fonctionnent dans tous les secteurs de votre entreprise. Vous pourrez ensuite les transmettre à vos sous-traitants pour vous aider à répliquer plus rapidement votre succès dans de nouvelles niches.

Tout ceci nous amène maintenant à l'externalisation...

# L'Externalisation

L'externalisation fait partie des choses dont les gens ont conscience, ils savent qu'ils doivent le faire à un moment donné, ils savent que cela va pouvoir réellement les aider, mais ils ne le font jamais vraiment. Je me suis moi-même trouvé dans ce cas. C'est très difficile de confier à une personne le contrôle de votre « bébé ». Elle pourrait ne pas en prendre aussi bien soin que vous.

C'est une idée que vous devez abandonner si vous voulez vraiment développer votre entreprise. Vous ne pouvez pas tout faire vous-même, et vous savez quoi ? Certaines tâches pourraient même être mieux réalisées.

Vous pourriez avoir entendu certaines des nombreuses histoires d'horreur concernant l'externalisation. Ce sont des choses qui peuvent arriver. Mais, voici quelques astuces pour vous aider à éviter certains pièges.

## **N'employez pas des personnes avec peu de références**

Je sais que cela peut-être dur. En effet, comment les nouveaux « travailleurs indépendants » sont-ils supposés obtenir des références si personne ne les emploie ? Ce n'est pas votre problème. Quelqu'un les emploiera probablement et ils pourront de cette manière se les forger. Si la personne n'a pas de référence, vous n'aurez aucune idée de sa façon de travailler, elle peut sembler efficace sur le papier, mais vous pourriez être déçu et vous retrouver avec un travail incomplet ou non réalisé.

Tenez-vous-en aux travailleurs indépendants qui ont de solides références. Vous savez alors que vous aurez une personne qui termine les projets qui lui sont confiés. Ce n'est pas toujours une garantie qu'elles feront bien le travail, mais vous aurez BEAUCOUP plus de chance.

## **Ne payez jamais d'avance**

Certains travailleurs autonomes pourraient vous demander d'être payé à l'avance. S'ils vous le demandent, allez voir ailleurs ou essayez de les persuader d'être payés à la fin du projet si vous voulez réellement

travailler avec eux. Des sites comme Elance.com rendent cela plus simple puisque la plateforme bloque l'argent pour que le freelancer sache que vous êtes sérieux et qu'il sera payé s'il fait le travail. De votre côté, vous êtes rassuré en sachant que l'argent sera débloqué uniquement s'il fait correctement le travail et seulement si vous validez la fin de la mission.

Nous avons tous des problèmes d'argent et cela peut sembler parfois dur si le freelancer demande une avance pour pouvoir réaliser le projet, mais c'est trop risqué de lui donner de l'argent pour un travail qu'il n'a pas encore réalisé. En refusant de les payer d'avance, vous pouvez vous assurer qu'ils feront toutes les modifications nécessaires afin que le travail soit à la hauteur de vos attentes. Dès que vous les payez, ils sont bizarrement souvent moins motivés.

Si vous trouvez un freelancer par le biais d'un site comme Elance.com, essayez, si vous le pouvez, de toujours et uniquement travailler à travers ce site. Des problèmes peuvent survenir même avec un parfait freelancer et utiliser l'un de ces sites vous donne une alternative et une garantie au cas où les choses se compliqueraient.

### **Employez toujours plusieurs personnes pour comparer la qualité et la vitesse de travail.**

Quand vous employez des personnes, il peut y avoir une différence énorme dans leur façon de travailler. Même avec deux personnes qui travaillent bien, l'une peut être deux fois plus rapide ou produire un travail de bien meilleure qualité. Être rapide importe peu pour les projets ponctuels, mais si vous pensez employer des personnes à plein temps, cela peut faire une différence énorme dans votre productivité et vos résultats.

Par exemple, vous avez besoin de 30 articles. Divisez-les en 3 groupes de 10 et employez trois personnes pour les rédiger. Une fois que le travail est terminé, comparez la vitesse et la qualité du travail pour choisir le gagnant.

### **Ne donnez pas aux entrepreneurs indépendants l'accès à vos comptes**

C'est vraiment très important. C'est une question de sécurité. Parfois, les choses ne fonctionnent pas toujours avec les entrepreneurs autonomes

et s'ils ont accès aux comptes de vos sites, ils peuvent vous causer beaucoup de tort.

Je fais allusion, par exemple, au compte administrateur de votre blog Wordpress, aux scripts comme Amember ou même à votre compte Google Analytics.

Vous pouvez être tenté de donner vos identifiants pendant qu'ils travaillent pour vous. Le problème, c'est qu'ils peuvent changer tout ce qu'ils veulent. Les informations de paiement, votre mot de passe, l'adresse email associée à votre compte ou même tout supprimer. En général, vous avez la possibilité de créer des comptes avec des droits limités. Cela vous demande quelques minutes et vous pouvez ainsi limiter les dommages qu'une personne pourrait causer à votre entreprise.

Même chose pour l'accès FTP. Souvent je me connecte avec le compte FTP de mon domaine principal, ce qui signifie que je peux accéder à tous mes sites. Si vous employez une personne pour faire le travail, prenez soin de lui donner uniquement l'accès FTP au site spécifique sur lequel elle devra travailler.

Je ne veux évidemment pas vous effrayer en parlant des gens qui peuvent détourner vos comptes, mais vous devez être préparé.

**Une fois que vous avez fini le travail, changez toutes les informations de connexion que vous avez partagées.**

Cela va de pair avec la recommandation précédente. Si vous avez des informations que vous ne pouvez pas supprimer, assurez-vous de changer le mot de passe pour les empêcher d'essayer d'y accéder dans le futur.

Bien entendu, cela ne s'applique pas si vous avez l'intention de les employer encore et encore.

En général, j'ai deux mots de passe pour mes différents comptes. Celui que j'utilise habituellement et celui que j'utilise lorsqu'une personne travaille pour moi. Lorsque le travail est terminé, je remets mon mot de passe habituel pour éviter de toujours être obligé d'en rechercher un nouveau.

Maintenant que nous avons traité les points qui pouvaient poser problème, intéressons-nous aux méthodes pour tirer le maximum de l'externalisation.

### **1. Externalisez tout ce que vous n'aimez pas ou pour lequel vous n'avez pas les compétences nécessaires**

Vous pouvez presque tout externaliser, mais les choses que vous devez externaliser en premier lieu sont celles que vous n'aimez pas. Nous avons tous des tâches que nous n'aimons pas faire et je peux parier qu'elles vous prennent 2 ou 3 fois plus de temps qu'une tâche que vous appréciez de faire. C'est normal de traîner les pieds pour des choses que vous n'aimez pas, ou même les repousser le plus longtemps possible.

Le problème, c'est que ce n'est pas très productif et que cela peut sérieusement affecter le développement de votre entreprise.

Voici les tâches que j'aime externaliser (par ordre d'importance) :

- 1.** Les tâches que je n'aime pas ou pour lesquelles je n'ai pas les compétences requises et qui sont cruciales pour la rentabilité de mon entreprise.
- 2.** Les tâches que j'aime, mais pour lesquelles je n'ai pas le temps, mais qui sont cruciales.
- 3.** Les tâches que je n'aime pas du tout.
- 4.** Les tâches pour lesquelles je n'ai pas le temps.

Vous pouvez constater que les premières tâches que je souhaite externaliser sont cruciales pour la rentabilité de mon entreprise. Cela pourrait être la génération de trafic, la création de contenu, etc. Elles sont importantes pour obtenir de nouveaux clients ou développer vos sites Web et elles affectent directement votre performance.

Ces tâches ont besoin d'être externalisées en premier lieu afin que je puisse m'assurer de leur bonne réalisation. Si je n'ai pas le temps de le faire ou d'en faire autant que je le voudrais, alors j'externalise tout ou partie, même si j'aime faire ces tâches. À choisir, il est plus important que tout soit fait, même si je dois externaliser une partie, plutôt que d'être capable d'en faire que la moitié.

Cela ne signifie pas que vous ne pouvez pas faire les tâches que vous aimez et qui se trouvent dans cette catégorie. Cela signifie simplement que vous vous faites aider pour que tout soit fait en temps et en heure.

Lorsque les tâches qui sont directement responsables de vos revenus ont été réalisées, vous pouvez passer aux autres choses que vous n'aimez pas ou pour lesquelles vous n'avez pas les compétences nécessaires. Par exemple, toute la partie design de vos sites ou de vos produits...

Pour finir, il reste toutes les tâches qui n'ont pas encore été réalisées et qui ne peuvent pas être externalisées. Par exemple, la planification de nouveaux projets, toute la partie administrative, la gestion comptable et financière, la mise en place de partenariats...

## **2. Trouvez des travailleurs autonomes à plein temps quand vous avez assez de travail pour les occuper.**

Employer des personnes sur des sites comme [RentaCoder.com](http://RentaCoder.com), [Elance.com](http://Elance.com) ou [GetaFreelancer.com](http://GetaFreelancer.com) est une bonne chose pour vous familiariser avec cet aspect et c'est aussi très utile pour développer votre entreprise, afin qu'elle devienne assez rentable pour passer à l'étape suivante, employer une personne à plein temps... Je vous rappelle que les sites référencés ci-dessus sont essentiellement anglophones, mais vous y trouverez de nombreuses ressources tout à fait bilingues, voire francophones.

Ne paniquez pas. Je ne parle pas d'employer quelqu'un qui veut le même salaire que vous aviez pour votre ancien travail. Je parle d'aller voir à l'étranger.

Certaines personnes peuvent penser que c'est un travail d'esclave. Exploiter des personnes à l'étranger pour seulement 200 € ou 400 € par mois à plein temps. Je reçois souvent des remarques désagréables quand je discute avec les gens. Il ne s'agit pas de payer sans vergogne quelqu'un à un salaire trop bas de façon à ce qu'il ait à peine de quoi vivre, alors que mon entreprise rapporte plus d'argent. Les personnes ont peut-être cette image en tête, mais c'est loin d'être la réalité.

Le fait est que dans les pays dans lesquels vous trouverez ces personnes, 200 € ou 300 € équivalent à un salaire bien supérieur à la moyenne de leur pays.

L'endroit qui est vraiment à la mode en ce moment ce sont les Philippines. Les travailleurs sont très consciencieux et honnêtes. Les compétences linguistiques varient, mais le salaire aussi. Vous paierez plus pour une personne qui parle très bien le français que pour une personne qui rencontre quelques difficultés. Vous pourriez aussi employer quelqu'un qui parle très bien le français en tant que chef de projet. Ce qui signifie que vous pourriez employer des personnes qui ne parlent pas le français et avoir votre chef de projet qui leur donne les instructions à votre place.

L'élément le plus important lorsque vous décidez d'employer une personne à plein temps c'est d'avoir suffisamment de travail à faire. Il serait dommage de perdre du temps pour essayer de leur trouver plus de travail.

J'ai remarqué que certaines personnes utilisaient cette méthode. Le principe consiste à donner aux personnes certaines tâches de bases qu'ils peuvent effectuer lorsqu'elles n'ont plus de travail. Par exemple, créer un blog et ajouter du contenu. Ces sites peuvent vous rapporter de l'argent si vous les monétisez avec Google AdSense ou quelque chose de similaire. Chaque fois qu'elles n'ont rien à faire, elles en conçoivent de nouveaux sites ou font évoluer les anciens. C'est une bonne méthode pour les occuper jusqu'à ce que vous leur trouviez du travail. De plus, vous avez un revenu résiduel qui augmente avec le temps et qui pourrait même vous rapporter leur salaire mensuel.

Passer de projets ponctuels à l'embauche d'un employé à plein temps n'est pas évident. Cependant, quand vous commencerez à vous développer, vous réaliserez que ces projets ponctuels commencent à vous coûter cher et que vous pourriez économiser de l'argent en employant une personne à plein temps.

### **3. Cherchez les bons travailleurs et ne tolérez pas les mauvais.**

Ce n'est pas évident de se débarrasser d'une personne, mais il est vraiment important que vous construisiez un réseau de travailleurs de qualité pour vous aider dans votre entreprise. Les mauvais travailleurs

vous feront perdre du temps pour corriger leurs erreurs, mais ils vous occasionneront du stress ce qui détériorera votre propre travail.

Je vous ai indiqué de faire travailler plusieurs personnes pour un même travail. Cela s'applique aussi pour des employés à plein temps. Premièrement, affinez votre liste de candidats. Ensuite pour ceux qui vous restent, choisissez les 3 ou 4 auxquels vous pourriez donner une tâche similaire. Dites-leur que vous allez faire un test rapide de leurs compétences afin de voir comment ils s'en sortent. Vous pouvez décider de payer ou non ce test.

Une fois que vous avez 3 ou 4 personnes qui ont accepté le test, envoyez-leur les détails. Elles doivent avoir un profil similaire pour que vous puissiez comparer leur travail. En reprenant mon exemple, vous pouvez leur demander d'écrire 5 articles sur un sujet bien précis.

Après avoir reçu les résultats, payez-les (si c'est prévu) et observez le travail qu'elles ont effectué. Combien de temps cela a-t-il pris ? Qui a fait un travail remarquable et qui a fait le strict minimum ? Cela vous donne un bon aperçu du type de travailleurs qu'ils seront dans le futur. Ensuite, employez les meilleurs pour une période d'essai et laissez les autres.

Il est important que vous ayez cette période d'essai pour pouvoir arrêter votre collaboration si cela est nécessaire. Ils peuvent avoir bien travaillé pour un test rapide, mais cela ne signifie pas qu'ils seront toujours de bons travailleurs, mais il y aura de fortes probabilités.

Si les choses tournent mal, alors renvoyez-les aussi vite que possible. Deux projets sont plus que suffisants pour faire ses preuves. Vous devez être dur et vous rappeler que vous ne pouvez pas garder les mauvais travailleurs, même si vous n'aimez pas l'idée de les renvoyer.

Dans le futur vous pourrez prendre un chef de projet qui prendra en charge cet aspect à votre place.

Cela signifie que vous allez mettre en place, progressivement, une équipe de travailleurs qualifiés et compétents qui vous aideront à développer votre entreprise. Ils pourront aussi vous aider dans la prochaine partie que nous allons voir, la réalisation de tests. L'externalisation ne fonctionnera jamais parfaitement, vous aurez des hauts et des bas, mais sur le long terme cela vous aidera plus que vous ne l'imaginez.

Souvenez-vous aussi de sélectionner seulement les bons travailleurs. Ils vous faciliteront la vie et vous rapporteront plus d'argent. S'ils ont besoin d'un jour de repos, etc., accordez-leur et dites-leur lorsqu'ils font du bon travail. Tout le monde apprécie les encouragements de temps en temps.

# La réalisation de tests

Tout le monde pense immédiatement au split-testing des lettres de vente. C'est l'utilisation la plus fréquente. Vous testez deux variantes de votre lettre de vente avec des accroches différentes, mais vous pouvez tester bien d'autres éléments. Après plusieurs semaines, vous pourrez savoir quelle est l'accroche qui convertit le plus de visiteurs en acheteurs.

Ce n'est pas la seule chose que vous pouvez tester et ce n'est certainement pas la seule chose que vous devriez tester. Qu'en est-il de vos sites de contenu ? Est-ce que vous les testez ? Testez-vous vos e-mails ? Qu'en est-il de vos formulaires d'inscription ?

Tester ces éléments signifie que vous gagnez plus d'argent à partir des mêmes ressources et c'est très important. En fait, ces tests peuvent convertir un projet qui ne génère pas d'argent en un projet qui vous en fait gagner. En réalisant différents tests, sur le design de l'un de mes sites, j'ai augmenté la rentabilité de 200 % en quelques semaines.

Très peu de gens font des tests. C'est dommage, car ils perdent beaucoup d'argent. Prenons un exemple. J'ai mentionné des sites de contenu et peut-être que vous ne voyez pas le rapport. Vous avez un site qui fonctionne correctement et un seul article de votre site obtient 5000 visiteurs par mois.

Vous avez des bannières dans le menu de votre site que vous utilisez afin de le monétiser et vous avez ajouté quelques annonces AdSense dans le corps de cet article. Je parie que vous n'avez aucun suivi pour savoir quelles sont les pages qui vous rapportent le plus d'argent... Ce n'est pas toujours évident, mais si c'est un blog Wordpress alors, vous pouvez mettre un code pour utiliser différentes publicités selon l'article qui est affiché. Si vous utilisez un site statique, vous pouvez ajouter des codes de suivi pour les bannières ou les blocs d'annonces AdSense.

Une fois que tout est en place, vous devrez attendre pour savoir combien vous rapporte un article sur une période clé d'une semaine ou d'un mois. Vous pouvez aussi ajouter un suivi sur toutes les autres pages à fort trafic. Vous pourriez être surpris par la manière dont les visiteurs réagissent face à vos annonces sur votre site. Une fois que vous avez une

valeur de base à utiliser pour faire des comparaisons, vous pouvez commencer les tests.

Avant tout, essayez différentes publicités. Enlevez AdSense et mettez un widget Amazon. Enlevez toutes les bannières de votre menu et placez-en une dans l'article. Ne réfléchissez pas et expérimentez. Il est préférable de commencer avec un seul article. Si un test s'avère moins rentable que la normale, vous ne perdez pas vos revenus générés par les autres pages.

Une fois que vous avez trouvé des publicités qui convertissent bien, essayez d'altérer les positions. Si les annonces AdSense vous rapportent plus d'argent alors, essayez un bloc plus grand. Essayez à gauche au lieu de l'emplacement standard situé à droite. Vérifiez tout le temps vos statistiques. Cela vous aidera à savoir si un test fonctionne ou s'il diminue vos revenus.

Vous pourriez éventuellement trouver une combinaison qui fonctionne et qui augmente la rentabilité de 5 %, 10 % ou 100 %. Vous pourriez ne pas remarquer d'amélioration, mais j'en doute, sauf si votre emplacement et le choix des publicités étaient basés sur les résultats de tests précédents. Ne serait-ce pas formidable que votre page vous rapporte 50 % de revenus supplémentaires ? Ensuite, vous pouvez étendre la modification sur tout le site et voir si cela a le même effet sur le revenu total généré par votre site. Gagner 50 % d'argent en plus pour le même site sans avoir plus de trafic est possible en réalisant ces différents tests.

Vous pouvez peut-être penser que la charge de travail est importante. Heureusement pour vous, ce n'est pas le cas. Par exemple, modifier des publicités et regarder les résultats chaque jour ou chaque semaine ne vous prendra que quelques minutes et toute augmentation de revenus apportée par une modification, peut continuer à évoluer jusqu'à la fermeture de votre site. De plus, si vous augmentez vos revenus de 50 %, pour avoir le même résultat, vous devrez augmenter votre trafic de 50 % et je peux vous dire que cela nécessite beaucoup plus de travail qu'un simple test.

La plupart des personnes ne testent pas leurs sites. C'est aussi le cas pour les entreprises à succès. Elles sont satisfaites de leurs résultats et ne réalisent pas qu'elles pourraient gagner encore beaucoup plus

d'argent. Pourtant, elles souhaitent toujours plus de visiteurs, plus de clients, plus de commandes...

La répercussion de vos tests sur votre entreprise peut-être très importante. Imaginez-vous en train d'améliorer le taux de conversion de 25 % de votre page capture. Cela signifie que vous obtenez 25 % d'abonnés en plus, chaque jour. Imaginez ensuite que vous améliorez le taux de conversion de votre site actuel pour gagner 10 % d'argent en plus chaque jour. Pour exactement les mêmes efforts, vous pouvez envoyer plus d'emails à vos clients potentiels et vous gagnerez plus d'argent.

Ce n'est toutefois pas la meilleure partie, car vous pourrez prendre les résultats de vos tests et les appliquer directement sur vos nouveaux sites. Si vous avez remarqué que le meilleur emplacement pour vos annonces était à droite, lorsque vous lancerez un nouveau site, vous pourrez directement ajouter vos blocs d'annonces à droite. Vous mettez ainsi toutes les chances de votre côté pour qu'il soit rentable plus rapidement. Par conséquent, vous améliorez progressivement la rentabilité de votre entreprise. Vous pouvez maintenant comprendre pourquoi ces tests sont si importants.

Attention, ce qui fonctionne dans une niche ne fonctionnera peut-être pas aussi bien dans une autre. Commencez avec le meilleur emplacement pour vos annonces ou la meilleure présentation du formulaire d'inscription. Vous devrez ensuite tester le nouveau site et la nouvelle niche, car les personnes peuvent réagir différemment de celles présentes dans la niche testée préalablement.

Vous pouvez aussi tester des niches ou des idées. Cela peut être bien plus rentable que de tester des accroches ou des emplacements pour des annonces. Des niches différentes vous donneront différents revenus, même si leur trafic est identique. En fait, des niches avec 10 fois plus de volume de recherche pourraient vous rapporter moins d'argent qu'une autre. Vous ne pouvez jamais vraiment savoir avec certitude, jusqu'à ce que vous testiez.

C'est plus simple quand vous avez des sous-traitants pour vous aider, mais vous pouvez le faire vous-même. Au lieu de choisir une niche et passer des mois à travailler dessus, essayez de lancer 2 ou 3 sites plus petits et voyez le résultat. Vous pourriez remarquer qu'une niche reçoit très facilement du trafic ou qu'une niche rapporte 3 fois plus d'argent

que les autres avec la même quantité de trafic. Vous ne l'auriez jamais su si vous vous étiez lancé dans une seule niche que vous pensiez rentable pour essayer de la dominer.

Ceci signifie que vous pouvez vous concentrer sur les niches qui vous rapportent le plus d'argent et mettre de côté les plus mauvaises. Votre travail ne doit néanmoins pas être vain. Vous pouvez, par exemple, vendre vos sites pour quelques centaines d'euros et couvrir vos dépenses, voire réaliser des bénéfices.

Il en est de même pour vos idées. Si vous en avez, essayez de les tester. Si l'une est meilleure, alors lancez-la et abandonnez le reste. Sinon vous pourriez perdre du temps à essayer désespérément pendant des mois de faire fonctionner une idée quand, sans le savoir, vous avez une idée bien plus rentable qui attend sur votre liste de tâches.

Maintenant, essayons de tout organiser.

# Comment faire pour aller de l'avant

Maintenant que vous connaissez les quatre domaines sur lesquels vous devez vous concentrer, vous devez faire un plan pour aller de l'avant. Ne lisez pas ce guide pour l'abandonner et l'oublier. Appliquez mes conseils pour vous aider à lancer et à développer votre entreprise. Si vous avez apprécié, n'hésitez pas à m'envoyer votre témoignage...

Comment pouvez-vous avancer ? Les deux premiers éléments, à prendre en compte, sont la réalisation de tests et la construction d'une liste. Peut-être que vous ne souhaitez pas créer votre liste, mais les tests sont indispensables pour développer votre entreprise.

Une fois que vous avez bien travaillé pour faire fonctionner correctement votre système actuel, il est temps de répliquer ce succès dans d'autres niches. C'est là que l'externalisation sera précieuse pour vous aider à y arriver et à tout mettre en place rapidement. Ensuite, au fur et à mesure que vous commencerez à répliquer votre formule, vous aurez besoin d'externaliser encore plus jusqu'au moment où vous emploierez vos premiers travailleurs à plein temps.

Ensuite, vous pouvez penser à faire plus de tests, mais cette fois dans d'autres niches et avec d'autres méthodes (demandez à vos sous-traitants d'essayer de nouvelles méthodes qui ont bonne réputation) et votre entreprise continuera de se développer.

Maintenant, allez-y. Faites votre plan d'affaires et trouvez des choses à tester !

Bon succès et longue vie à votre entreprise.

Amicalement,

Michel Morin