



Les Guides Rapides : Au Business INTERNET

Le Business sur Internet pour Débutant

Mentions légales

L'éditeur de ce livre a taché d'être aussi précis et complet que possible dans la création de ce rapport, en dépit du fait qu'il ne peut pas garantir ou représenter, à tous moments, que le contenu de ce livre est précis en raison de l'évolution rapide et constante d'Internet.

L'Éditeur ne sera responsable d'aucunes pertes ou dommages d'aucune sorte, encourue par le lecteur résultant directement ou indirectement de l'utilisation des informations trouvées dans ce rapport.

Ce rapport n'est pas prévu pour une utilisation en qualité de droit légal, des affaires, comptable ou même de conseil financier.

L'information contenue est destinée exclusivement à un usage personnel. Il est conseillé à tous les lecteurs de rechercher des services professionnels compétent des les domaines du Droit, des Affaires, de la Comptabilité et du Conseil Financier.

Aucune garantie de revenue n'est faite dans ce rapport. Les lecteurs assument l'entière responsabilité quant à l'utilisation qu'ils feront des informations contenues dans ce rapport.

L'auteur se réserve le droit de modifier ce rapport sans aucune obligation de préavis. L'éditeur n'assume aucune responsabilité ni engagement de quelque nature au nom et vis-à-vis du lecteur de ce rapport.

Merci d'avoir téléchargé le...

Volume n°1 de la Série des 5 Guides Rapides au BUSINESS INTERNET

Les bases du Business Internet pour Débutant

PS : Le simple fait de lire ce guide vous donne le droits de le revendre au prix que vous désirez (minimum 14€90), vous pouvez aussi l'offrir pour une inscription à votre site, à vos amis et abonnés à votre site : (Une petite page de vente et incluse dans le dossier « REVENTE »).

Attention, vous pouvez modifier la page de vente mais les liens pointent vers les « [5 guides rapides au business internet](#) » devront rester obligatoirement sur la page de vente que vous utiliserez. MERCI !!!

Les Bases du Business Internet

Introduction au Business Internet



Le business sur internet a toujours été une profession passionnante. Il y a le défi de concevoir des moyens nouveaux et créatifs pour attirer l'attention du public, de maintenir cette attention assez longtemps pour

Page : 4 sur 37

Business-et-droits-de-revente.com

créer l'enthousiasme pour une ligne de produits, puis de motiver les consommateurs à franchir cette dernière étape et acheter le bien ou le service.

Beaucoup de temps et d'efforts sont nécessaires au développement d'un plan de marketing solide, et ensuite, de nombreuses ressources sont exigées pour réellement faire tourner ce plan et pour obtenir les premiers résultats.

Comme la plupart des professions, le marketing suit quelques directives de base, fondées sur ce qui a fonctionné dans le passé.

À la différence de quelques professions, le marketing est un type de carrière fluide. Car les technologies évoluent et les goûts d'un public volage changent, il y a un besoin toujours croissant d'être à l'affût de manières nouvelles et passionnantes d'obtenir le point de jonction entre ce que recherchent simplement les gens et ce que vous devez leurs vendre.

Au cours de ces 20 dernières années, le concept du marketing Internet a pris une nouvelle prééminence dans les schémas de promotion des biens et des services.

Au début, il était vu comme un complément du marketing traditionnel, le marketing Internet est aujourd'hui une forme légitime et très puissante de commercialisation. A de nombreux égards, le marketing Internet a pris les anciennes règles et les a réécrites pour cette nouvelle ère.

L'avantage du Business Internet est que vous n'avez pas à étudier les concepts de ventes (marketing) pendant de longues années ou obtenir un diplôme sur le sujet avant d'être prêt à débiter une carrière dans le business Internet. En fait, il est possible d'apprendre les bases de chez vous et pendant votre temps libre.

Voici quelques choses importantes que vous devez connaître sur le Business Internet, ce dont vous avez besoin pour démarrer un vrai Business en ligne, et quelques conseils sur la façon de trouver les bons endroits dans ce vaste cyber monde pour chercher des indices importants quant à ce que vous pouvez efficacement commercialiser.

Phase une :

Apprenez à avoir la bonne mentalité et vous réussirez à coup sûr votre Business Internet



Bien qu'il existe de nombreuses manières de s'auto-former pour devenir un net marketer efficace, il est important de réaliser que vous devez vous mettre dans le bon état d'esprit sinon tout ce que vous apprendrez ne sera d'aucune aide à votre nouvelle carrière.

Il en va ainsi avec de nombreuses choses dans la vie, l'attitude peut faire la différence entre un net marketer heureux et qui réussit et quelqu'un qui ne fait qu'ajouter un échec de plus à une déjà très longue liste.

À cet effet, une des premières choses que vous devriez faire est de développer une mentalité qui est positive. Vous devrez appliquer cette approche à partir du moment où vous déciderez de commencer à vous renseigner sur le concept du Business Internet.

Vous dire : « qu'il n'y a rien que vous ne puissiez pas apprendre à faire et bien le faire » est la première étape dans la création de la bonne approche.

Vous devrez mettre ce niveau de confiance à l'épreuve dès le début du processus, de sorte que le plus tôt vous développerez cette attitude de « **je peux le faire et en plus je vais bien le faire** », meilleur vous serez.

À moins que vous ayez déjà un bagage commercial, les faits sont que vous allez reprendre vos études, vous trouverez certainement, au passage, des terminologies qui vous seront inconnues.

Pour les personnes qui doutent déjà de leur capacité de base à apprendre de nouvelles choses, ceci peut être l'obstacle qui les fera dérailler bien avant qu'elles ne démarrent.

Cependant, si vous vous souvenez simplement **qu'il n'y a rien que vous ne puissiez pas apprendre**, ceci ne sera rien de plus qu'un petit ralentisseur sur la route de votre succès dans le Business Internet.

Au lieu de désespérer parce que vous ne comprenez pas un mot, arrêtez-vous pour un instant et utilisez votre accès à Internet pour rechercher la signification. Beaucoup de moteurs de recherche vous permettent de rentrer la commande « [définition](#) » suivi d'un mot-clé ou d'une phrase clé.

Ceci vous permettra de trouver des définitions pour le mot assez rapidement, et vous fournira également les liens qui entreront plus dans le détail des concepts et des applications qui sont reliés à ce mot.

Rappelez-vous que vous n'êtes pas engagé dans une course. Si vous devez passer une heure ou plus à rechercher des termes de vente, alors prenez ce temps là et faites-le.

Être à l'aise avec le jargon vous rendra les choses que plus faciles à lire et à assimiler dans votre processus d'auto formation. Vous vous félicitez d'avoir repris vos études et d'avoir fait en sorte que les termes techniques ne vous ralentissent plus.

Parallèlement à votre apprentissage du Business Internet, il faudra aussi vous familiariser avec les outils de base d'Internet. Il y a aujourd'hui de nombreux outils disponibles et indispensables dans le monde du Business Internet.

Certains d'entre eux sont gratuits et d'autres coutent très peu d'argent. Il y des petites choses de base que tout net marketer aura besoin de connaître et qu'il devra savoir utiliser.

Apprendre avant de vouloir assembler les différents outils vous permettra de garder la bonne attitude pour deux raisons.

Premièrement, parce que vous seriez capable de saisir le premier outil que vous rencontrerez et le brandir comme si c'était le « **St Graal** », la clé de votre réussite dans le business en ligne.

Bien qu'il existe aujourd'hui une grande quantité d'outils et de logiciels de qualité sur le marché, il existe également un grand nombre de déchets. Prenez un grand bol d'air et restez en retrait pour le moment, ne vous dispersez pas.

Souvenez-vous que vous êtes en mode « **investigateur ».**

Notez les outils qui ont piqué votre intérêt, mais ne sautez pas dessus jusqu'à ce que vous en sachiez plus sur le Business Internet et la manière d'appliquer les outils.

Ensuite vous serez en meilleure position pour évaluer la valeur, le cas échéant, d'un outil en particulier par rapport à votre modèle de Business marketing et votre plan d'action.

En second lieu, ne vous placez pas dans une situation d'échec avant de n'avoir même pas démarré. Un vieil adage anglo-saxon dit : « **trop de cuisiniers, sauce gâchée** ».

Vous englober vous-même avec un tas d'outils aléatoires ne servira qu'à semer la confusion et à disperser votre attention de vos buts. Restez concentré, allez de l'avant.

Ceci vous empêchera de rester embourbé dans des détails qui ne vous sont pas encore essentiels.

Par-dessus tout, il est absolument nécessaire que vous releviez chaque défi en vous interrogeant sur la meilleure façon de renverser la situation pour la transformer en opportunité. Rappelez-vous que chaque défi ou problème n'est rien de plus qu'une opportunité masquée.

Il y aura toujours des défis, mais un individu qui se consacre à devenir un net marketer de grande qualité verra ces situations comme une nouvelle marche au succès, plutôt qu'un mur de briques qui ne peut pas être escaladé.

Il faut aussi réaliser la chose suivante. Peu importe à quel point vous essayez d'être positif, il y aura des jours pendant lesquels tout ce que vous apprendrez vous paraîtra dénué de sens.

Vous aurez des jours comme ça, mais rappelez-vous dans ces moments-là, que chaque personne qui a réussi et ce depuis le début des temps a eu, elle aussi, des jours comme ceux là...

Lorsque vous sentirez le niveau de frustration augmenter au point de menacer de miner votre état d'esprit positif, il sera temps alors de faire une petite pause.

Repousser la chaise, arrêter l'ordinateur et sortez de la maison. Allez voir un film, faire un tour, prendre un café avec des amis. Le but est de changer d'endroit, la vue autour de vous et le centre de votre attention pendant une courte période.

Vous donner cette petite pause fera des merveilles sur vos capacités cognitives. Il y a de bonnes chances pour qu'à votre retour les choses vues auparavant aient beaucoup plus de sens.

N'oubliez pas que vous pouvez être celui que vous voulez être. Tout ce que vous devez faire c'est de prendre le temps d'acquérir la connaissance et les compétences dont vous avez besoin pour atteindre vos buts.

Ceci peut ne pas se produire d'un jour à l'autre, mais si vous gardez la tête haute, que vous travaillez fort et que vous assimilez tout ce dont vous avez besoin, votre confiance dans vos capacités va se développer et vous vous rendrez où vous voulez aller.

Phase deux :

Les outils indispensables que tous les Net Marketers doivent avoir



Comme vos études vous l'indiqueront, il y a quelques outils de base qui deviendront des composants essentiels dans les efforts et le succès de tout plan de business sur Internet.

Posez cette base solidement signifie que vous ne devrez pas nécessairement réinventer la roue pour chaque nouvelle campagne, bien que vous deviez toujours être disposé à tordre un peu les choses pour répondre aux besoins du produit ou du service que vous voulez mettre sur le marché.

Voici quelques choses à mettre en place afin de réaliser un bon travail avec vos plans de vente.

D'abord, vous devez avoir un site Web. Aucune discussion ou tergiversation n'est autorisée. Le fait est simple, les gens font confiance aux entités qu'ils perçoivent en tant qu'étant de « **vraies** » entreprises.

Vous pouvez créer votre empire du fond de votre garage ou d'une chambre à coucher, mais si vous avez un vrai site Web que les gens peuvent visiter, ajouter à leurs sites favoris et partager avec leurs amis et famille, vous aurez l'apparence d'une entreprise établie.

Les écrivains indépendants sont un excellent exemple de ce genre de chose.

Certains marchés bien rémunérés sont toujours à la recherche de nouveaux auteurs et ils ont tendance à graviter vers les écrivains qui ont un site Web, avec des échantillons de rédaction, des coordonnées et un contenu qui indique un véritable travail d'entreprise, pas seulement une activité secondaire ou un passe temps.

Il en est de même avec le Business Internet. Bien sûr, vous pouvez publier des annonces sur toute la toile du Net, mais s'il n'y a rien qui accroît la confiance dans la permanence de votre activité, tous ces efforts rapporteront peu ou pas de retour.

Les bonnes nouvelles sont que les sites Web sont relativement peu coûteux de nos jours et que de nombreux fournisseurs proposent même des outils en ligne qui vous aideront à créer un site au look assez sympathique.

Ils fournissent les contours, les palettes de couleurs et la disposition de base. Vous fournissez le contenu, les images et les graphiques. Il est

possible d'avoir votre site Web en ligne en moins d'un ou deux jours, prenez le en compte comme un élément fondamental de votre plan de marketing Internet.

La première étape avant de créer un site Web est de déposer un « [nom de domaine](#) ». Une des erreurs les plus communes que font les gens est de choisir un nom de domaine excentrique, ou même mignon.

Oubliez bizarre et/ou mignon, à moins que vous puissiez combiner ces qualités avec un nom de domaine court et facile à mémoriser. Gardez à l'esprit que plus votre nom de domaine sera long, plus il sera difficile aux autres personnes de s'en souvenir.

Bien entendu, elles pourront toujours ajouter votre nom de domaine dans leurs favoris, mais comment feront-elles si elles parlent de votre site à un ami ? Que nous voulions l'admettre ou pas, le meilleur moment pour que le bouche à oreille se produise est pendant cette rencontre personnelle.

Si le nom de domaine, celui de votre site, peut être dit facilement, les chances pour qu'un nouveau prospect soit dirigé verbalement vers votre site sont bien meilleures.

Le fait est que beaucoup de personnes promettent d'envoyer un lien à quelqu'un plus tard, mais cette promesse se perd souvent dans le battage de la vie quotidienne.

Rendez les choses plus faciles pour vous et pour les personnes intéressées par votre site. Rappelez-vous ce vieux dicton : « **pourquoi**

faire compliquer quand on peut faire simple ». La vie sera meilleure pour toutes les personnes impliquées.

Ensuite, donnez beaucoup de considération à la structure de votre nom de domaine.

Y a-t-il une manière d'y intégrer des mots-clés tout en restant facilement mémorisable ? Par exemple, si vous prévoyez de créer un site Web qui est consacré à la commercialisation de votre propre ligne de cartes de vœux, essayez d'ajouter « vœux » ou « cartes » dans le nom de domaine. Gardez en mémoire que le nom de votre entreprise peut être ou pas le meilleur choix pour le nom de domaine.

Attention choisissez un Nom de domaine comme indiqué ci-dessous:

Exemple à éviter : <http://nomdedomaine.com>

Exemple correcte : <http://nom-de-domaine.com>

Utilisez toujours de préférence l'underscore («_») plutôt que de coller les mots de votre Nom de domaine, comme pour le première exemple.

Bien que nous aimerions tous voir notre nom au-dessus de tous les autres sur Internet, l'accent doit être mis sur le produit que vous voulez commercialiser et non pas sur le superbe nom que vous avez choisi pour votre activité.

Avantagez le rappel de votre produit ou service par-dessus tout, n'ajoutez pas obligatoirement votre raison sociale, vous pourrez l'ajouter sur toutes les pages de tous vos sites Web.

Page : 16 sur 37

Business-et-droits-de-revente.com

Ceci va vous aider à accomplir deux choses.

En premier lieu, les visiteurs associeront l'URL aux types de produits que vous commercialisez. C'est toujours un plus, car il permet d'être retenu plus facilement mais aussi d'être répandu plus aisément entre les personnes.

En second lieu, il contribue à rendre votre site plus accessible aux recherches effectuées par votre public cible. Plus votre nom de domaine sera pointu et ciblé, plus cet outil de marketing en ligne assez particulier sera efficace dans votre quête de réussite.

Un autre aspect important est de faire une meilleure utilisation de balise titre sur la page d'accueil de votre site. L'erreur la plus fatale est de faire de cette balise un message d'accueil pour votre site.

Bien que cela semble normal de bien accueillir des gens quand ils se rendent chez vous, à votre domicile, ce n'est absolument pas nécessaire sur votre site.

Quiconque visite votre site est présumé être bienvenue, il n'est donc absolument pas nécessaire de perdre cette espace pour quelque chose qui semble être une évidence.

Utilisez plutôt cet espace afin de définir dans des termes communs ou populaires ce que vous avez à offrir. N'oubliez pas que nous vivons dans une société où les gens veulent la satisfaction instantanée.

Cela signifie que vous avez probablement seulement cinq à dix secondes pour accrocher votre visiteur et le pousser à lire un peu plus.

Utilisez cette **balise de titre** pour attirer des personnes sur votre site, et vous constaterez probablement que vous serez bien mieux répertorié dans les moteurs de recherche tout en faisant un meilleur usage de l'espace de vos pages web.

Bien que cela soit agréable de voir arriver, de leur propre chef, des gens sur votre site web, vous allez mourir de faim si vous gardez l'attitude de penser que les gens viendront d'eux-mêmes pour vous commander ce que vous vendez.

Si les personnes concernées ne savent pas que votre site Web existe, cela vous prendra une éternité pour accumuler une clientèle régulière.

Dans cette liste d'outils qui peut vous aider à réussir, il vous faudra ajouter la recherche de votre clientèle potentielle.

Au cours des années, un certain nombre de ressources ont été rendues disponibles aux net marketers pour les campagnes de marketing en ligne. Une des plus communes est la « **liste d'emails** ».

Approchez ce type de ressource avec beaucoup d'attention. Le fait est que bien trop souvent, ces listes prêtes à l'emploi ne sont pas qualifiées.

Une liste qualifiée d'emails inclura seulement les adresses emails qui ont choisi de faire partie de la liste, et qui veulent recevoir les emails en rapport avec certains produits et services.

Bien trop souvent, on vend des listes qui n'incluent rien d'avantage qu'un groupe d'adresses emails qui ont été moissonnées sur le Web.

L'utilisation d'une liste non qualifiée a comme conséquence la création de ce qui est connu comme Spam, ou les emails non sollicités. Aucun net marketer responsable n'emploie des listes de contacts non-qualifiés.

Une liste non-qualifiée peut vous faire mal de deux manières. D'abord, vous allez devoir acheter cette liste. Si vous achetez une liste de dix mille emails et que tous les emails, sauf cent d'entre eux, vous reviennent comme non livrables, vous aurez effectivement gaspillé des ressources qui auraient pu être utilisées à de meilleures fins.

Une conséquence bien plus grave encore de l'utilisation d'une liste d'emails non-qualifiés est que vos emails vont arriver chez des consommateurs qui seront hors d'eux parce qu'ils n'auront rien demandé.

En très peu de temps, vous pouvez trouver votre nom de société ou votre URL apparaître sur les sites Web de report de Spam, conduits par des consommateurs, qui vous fourniront un genre de publicité dont vous ne voulez surtout pas.

Si vous devez employer l'emailing en tant qu'élément de votre plan de Business Internet, alors assurez-vous par tous les moyens que la liste est qualifiée.

Cependant, ne vous attendez à des résultats très importants. La liste d'emails qualifiés que vous venez juste d'acheter a été très probablement vendue à cinq autres personnes dans les trois secondes qui ont suivi votre achat.

Les campagnes directes d'emailing peuvent être coûteuses et la promesse de retour va être très faible. Approchez cet outil avec prudence et mesurez bien s'il aidera réellement ou pas le développement de votre activité.

Naturellement, avec le temps vous pouvez accumuler votre propre liste d'abonnés qualifiés qui veulent recevoir des notifications sur vos produits, des offres spéciales et bien d'autres sortes d'informations.

Veillez à ce que les personnes qui souscriront à votre liste comprennent bien que vous ne partagerez pas et que vous ne vendrez pas leurs informations et qu'elles auront toujours la possibilité de quitter votre liste si elles changent d'avis.

Ce type de courtoisie **augmentera votre réputation** en tant que professionnel, tout en vous fournissant également un public très ciblé **qui attendra de voir vos offres**.

D'autres ressources en ligne sont disponibles pour lancer vos produits et services :

1. ==> Les forums
2. ==> les annuaires en ligne

3. ==> les associations de gens d'affaires

4. ==> les petites annonces ...

... et bien d'autres endroits qui accueilleront volontiers la présence de vos informations de contact et une annonce sur votre activité. Beaucoup d'entre elles sont gratuites et d'autres demanderont une participation modique.

Un outil très utile est d'avoir une idée ferme du type de client qui serait intéressé par ce que vous allez lancer sur le marché. Pendant des années, la vente traditionnelle s'est fondée sur un outil qui est connu comme le « [profilage](#) » ou plus exactement les « **profils types** ».

Vous devez créer une image de votre client type, y compris toutes les sortes de détails au sujet de sa vie, de ce qu'il aime ou n'aime pas.

Par exemple, votre produit serait-il plus attrayant pour des personnes célibataires ou des personnes ayant une relation régulière et/ou maritale ? Ferait-il davantage appel aux personnes qui démarrent juste dans la vie active ?

Peut-être que votre produit s'adresserait plus à des personnes qui sont au milieu de leur vie, ou à des personnes retraitées. Les gens vivants dans des zones métropolitaines tendraient-ils à graviter vers votre offre, ou séduirait-elle plus les personnes qui vivent dans des secteurs ruraux ?

Posez-vous ces questions importantes au sujet du profil type des personnes qui seront le plus susceptibles d'être intéressées par votre

produit, et pourquoi elles le seraient, cela vous aidera pour plusieurs raisons.

D'abord, vous allez pouvoir rechercher des méthodes de Business qui ont pour objectif d'atteindre effectivement les personnes qui correspondent au profil que vous avez développé.

Ceci signifie que vous passerez un peu plus de temps pour obtenir les informations sur votre produit et sur vos contacts, face à des personnes qui sont probablement disposées à prendre le temps de se renseigner sur ce que vous avez à offrir.

En second lieu, ce profil va pouvoir vous aider à former la base de votre contenu de vente. Pourquoi perdre du temps à parler à des gens des grandes villes alors que vos services sont orientés vers des personnes qui vivent dans des petites villes ?

Le profilage aide à mieux cibler votre campagne parce qu'il vous ouvre la possibilité de sujets de discussion qui saisisent l'attention des personnes concernées.

Il y a une chose dont il faut que vous vous rappeliez au sujet de la publicité en ligne. Ce qui a très bien fonctionné il y a quelques années est, dans certains cas, devenu banal et quelque peu éventé aujourd'hui. Autrement dit, il y a des méthodes de publicité électroniques qui ne sont plus toutes aussi efficaces qu'auparavant.

Pourtant, certaines de ces méthodes peuvent être efficaces selon le type de client que vous essayez d'atteindre. L'essentiel à retenir à propos

de la publicité en ligne c'est de ne surtout pas se bloquer sur une seule méthode à l'exclusion de toutes autres méthodes.

Étudiez soigneusement vos options et ayez toujours au moins **trois ou quatre stratégies** qui se déroulent en même temps.

Si vous ne pouvez pas identifier au moins trois de ces méthodes qui vous permettront d'atteindre votre public cible c'est quelque chose ne va pas.

Ou vous avez trop resserré votre profil de base de client, ou vous devez faire encore plus de recherches afin de trouver d'autres options de mise en marché.

Comme dernier outil dans votre arsenal, **soyez disponible.**

Les entreprises ne sont pas établies sur la base de votre site Web et une seule publicité rapide.

Parfois, les gens voudront communiquer avec vous, pour mieux vous connaître vous et ce que vous leur proposez. Ce qui signifie que vos clients et prospects doivent en permanence savoir comment vous contacter.

Envoyez des emails personnalisés, avec un message clair, cela parait beaucoup plus professionnel. Répondez rapidement aux messages de vos clients et prospects cela vous rend accessible.

Une autre bonne approche est d'inclure un numéro de téléphone mais, faites en sorte que ce soit un téléphone professionnel, pas votre ligne privée.

Les personnes qui vous appelleront n'apprécieront pas d'attendre trois heures avant de pouvoir vous joindre. Prévoyez une deuxième ligne de téléphone et assurez-vous qu'on réponde toujours en annonçant le nom de votre activité ou de votre société.

Une troisième option, serait d'installer un panneau de messagerie instantanée ou un signal qui afficherait votre présence sur le web.

Les gens peuvent également interagir avec vous de cette manière, de plus ceci permet aux clients heureux de partager ce qu'ils ont apprécié dans votre service ou des produits qu'ils ont achetés.

Être accessible et répondre aux questions des clients et des prospects peut considérablement améliorer votre statut de professionnel face au grand public.

Phase trois :

Comment orienter vos recherches et découvrir des niches de marchés rentable



À moins que vous ayez déjà une idée derrière la tête, il y aura de fortes chances que vous passiez certaines heures à examiner quels types de produits ou de services vous allez pouvoir lancer sur le marché mondial du net avec succès.

Pour ce faire, vous allez devoir effectuer certaines investigations dans tout ce qui est déjà proposé sur le Net mais également où vous pourriez être en mesure de vous introduire afin de combler une niche dans cette grande toile d'entreprises.

Voici quelques astuces pour trouver des informations sur les niches de marché qui pourraient vous être profitables et aussi comment trouver les endroits pour mettre en place votre plan d'action.

Si vous démarrez tout juste et que vous recherchez votre première idée de campagne de marketing internet, le premier endroit à interroger c'est vous-même :

1. ==> **Qu'est-ce que vous aimez ?**
2. ==> **Quels types de produits sont importants au maintien de votre niveau de vie?**
3. ==> **Quels types de services ou de marchandises vous faciliteraient la vie si vous pouviez y accéder ?**
4. ==> **Combien êtes-vous disposé à payer ces biens ou services?**

Passer un certain temps à définir vos propres volontés et besoins peut produire quelques concepts intéressants. Vous pourrez ensuite vérifier en ligne la présence d'un marché mais également mesurer l'attention qui est accordée aux types de produits que vous aurez pu définir.

Une autre méthode est de s'asseoir simplement avec une feuille de papier et de la transformer en une liste de dix sujets qui vous viennent à l'esprit, sans pour autant entrer dans une réflexion profonde.

La liste sera probablement quelque peu aléatoire, bien que la pensée d'un sujet puisse immédiatement évoquer dans votre esprit un sujet relatif.

Ne combattez pas ce flux et ne perdez pas une seule seconde à vouloir deviner quel sera le prochain sujet que votre esprit vous dictera. Écrivez-les et ne perdez pas de temps à penser qu'ils sont stupides ou inappropriés. Vous aurez amplement le temps de les évaluer plus tard.

Vous pouvez également utiliser une troisième source d'inspiration.

Prenez un petit carnet avec vous lorsque vous sortez avec vos amis ou que vous vous rendez à une réunion de famille, notez tous les différents sujets qui sont partagés entre les personnes.

Une ou deux phrases devraient faire l'affaire. L'idée ici est d'obtenir des thèmes de marchés à explorer, basés sur les problèmes qui viennent à l'esprit des gens que vous connaissez.

Bien qu'aucune de ces méthodes ne soit particulièrement scientifique, elles peuvent rapporter quelques sujets intéressants à rechercher. Ne rejetez pas les idées à la louche sans y avoir consacré un peu de temps en ligne pour voir où ces sujets peuvent vous amener.

Les concepts qui peuvent sembler complètement tordus ou n'avoir aucune valeur peuvent s'avérer être **des mines d'or**. Si la recherche sur un sujet vous mène dans une impasse, alors vous aurez au moins éliminé une possibilité et vous vous épargnerez ces recherches dans le futur.

D'un autre côté, vous pouvez être très surpris de ce que vous trouverez.

Utilisez ces listes de mots ou de sujets que vous avez compilés, connectez-vous sur le Net et commencez à creuser autour. La première chose que vous ferez c'est vérifier l'intérêt qui est associé à ce mot ou expression particulier.

La meilleure manière d'établir ce rapport est d'utiliser un « **générateur de mot-clé** ». Il en existe plusieurs très simples et gratuits à utiliser tel que celui-ci [Google AdWords KeywordTool](#).

Tout ce que vous avez à faire au fond c'est de saisir votre mot ou votre expression clé et de laisser le programme rechercher les résultats sur le Web mondial.

Le système vous renverra une liste qui contient non seulement les incidences du mot ou de l'expression que vous venez d'introduire, mais aussi les expressions développées qui incluent le même mot ou expression. Vous obtiendrez également le nombre de recherches effectuées sur le mot-clé sur une période donnée et/ou une estimation des recherches à venir.

C'est une très bonne manière de qualifier les sujets et de voir s'il y a un grand intérêt pour un sujet donné et des thèmes relatifs ou des informations. Si de nombreuses recherches sont effectuées sur ce mot ou cette expression, cela signifie que vous pouvez établir ce sujet comme une base possible pour lancer votre Business Internet.

Par exemple, si un des sujets soulevés sur votre liste s'avérait être « **chien** » et que vous constatez que le mot retourne près d'un million de visites, alors vous avez trouvé un vaste sujet à exploiter.

En descendant dans la liste des résultats, vous constatez que « **cabane pour chien** » et « **dressage de chien** » renvoient également un nombre considérable de visites, de même que les « **aliments pour chiens** ». Simplement en creusant un peu, vous avez découvert trois services ou produits potentiels à lancer sur le marché.

Ceci peut vous aider à affiner l'idée que vous avez de ce marché.

Par exemple, si vous constatez que de nombreux mots clés sont en rapport avec la « **cabane** », vous pouvez commencer à penser en termes de « **cabanes en kits** » ou « **d'assemblage de cabane en kit** ». Peut-être faut-il des outils particuliers pour assembler ces « **cabanes** ».

Vous pouvez être en mesure de mettre en place un business Internet pour vendre ces outils à un prix compétitif. Peut-être avez-vous une certaine expertise de la construction de ces genres de « **cabanes** ».

Mettez vos connaissances au travail, créez des plans faciles à suivre, et commercialisez-les comme un produit « **à faire soi-même** ».

Gardez à l'esprit qu'une expression ou un mot clé avec peu de visites ne doit pas être automatiquement éliminé.

Par exemple, si vous notez que le retour pour des « **cabanes pour chien** » rapporte seulement deux cents visites, prenez un moment et analysez les balises de titres. Vous constaterez que les gens recherchent à acheter des « **cabanes pour chiens** » et cela deviendra l'objet de votre nouveau Business Internet.

Il est important que vous preniez l'habitude d'essayer cette technique sur plusieurs « **générateurs de mots clés** » parce que les critères utilisés par chaque système peuvent être un peu différent.

Par exemple, certains programmes vous renverront un nombre moyen de visites journalières, alors que d'autres se concentreront sur les visites moyennes mensuelles.

En outre, Internet est un monstre toujours croissant. Si vous n'êtes pas tout à fait sûr du potentiel d'une idée de Business Internet, mais que vous ne vous sentez pas à l'aise à l'idée de l'abandonner complètement, mettez-la de côté. Les résultats seront peut-être nettement différent dans un an ou deux !

Ce qu'il vous faut impérativement éviter c'est de répéter ce que tous les autres font déjà, ces vieux processus fatigués utilisés par des milliers d'autres Web entrepreneurs.

C'est comme pour une entreprise traditionnelle, la concurrence peut-être très féroce sur Internet. Ce que vous voulez c'est chercher un marché qui a toujours un certain potentiel de développement et éviter de vous engager dans un échange d'une banque de clients limités avec un millier d'autres marketers.

Partir de zéro dans le choix d'un sujet qui semble avoir un large intérêt sur Internet, mais qui ne semble pas avoir de nombreux sites commerciaux qui abordent réellement ce sujet, peut être un très bon pari quand il s'agit de déterminer une niche de marché.

Naturellement, il y a toutes les sortes d'ebooks et de logiciels qui sont censés vous aider à trouver des nouvelles niches de marché.

Nombreux sont ceux qui contiennent des bonnes idées, le fait est que certaines ressources gratuites peuvent vous apporter les mêmes idées et parfois avec des approches qui sont toutes aussi bonnes, sinon meilleures.

Avant de dépenser tout votre argent dans diverses ressources, vérifiez au travers des différents sites web gratuits si vous ne trouvez pas la même information à propos des différentes niches de marché.

Utilisez toujours la technique des « [générateurs de mots clés](#) ».

Il est fort probable que vous y trouviez une abondance d'informations qui vous occuperont un certain temps et qui vous fourniront au moins une demi-douzaine de pistes solides sur des niches de marchés potentielles pour démarrer votre propre Business Internet.

En conclusion

Ne commettez surtout pas les mêmes erreurs que moi, quand j'ai commencé dans le business en ligne, de vous lancer dans des activités **trop répandues** et déjà saturées.

Vous allez y perdre toute votre énergie et toute votre motivation et peut être même tous votre argent.

Osez faire ce que les autres ne font pas, vous avez tout à gagner. Premièrement, vous ne pourrez pas être comparés, deuxièmement, même si c'est un marché qui ne vous rapporte pas beaucoup au départ, il vous rapportera et quand vous verrez les premières commandes arriver, cela vous encouragera à persévérer.

Gardez à l'esprit qu'aucune idée ne peut être trop folle pour ne pas l'étudier.

Vous pourrez constater qu'en partant de quelque chose de loufoque vous mènera souvent à quelques concepts intéressants à partir desquels vous ne rencontrerez que très peu de concurrence voir pas du tout au début.

Laisser aller votre esprit, même jusqu'à divaguer, puis employez les ressources en ligne pour qualifier toutes ces idées.

Il se peut qu'en très peu de temps, vous soyez entrain de lancer votre premier Business Internet à succès !

Je vous donne rendez-vous pour la phase 2, le **volume n°2** des Guides Rapides au Business Internet : [Comment créer et mettre en ligne votre premier site web.](#)

A vos futurs succès sur le Web mondial !



Frédéric Blocklet, webmaster et net marketer.

<http://business-et-droits-de-revente.com/>

Ressources complémentaires :

Ebooks avec Droits de Revente :

=> [Ebooks-droit-de-revente-simple](#)

Ebooks avec Droits de label privé :

=> [Ebooks-droits-de-label-privé](#)

Packs produits avec Droits de Revente ou Droits de label privé :

=> [Packs-ebooks-droits-revente-ou-DLP](#)

Outils pour site (Boostez votre business) avec droits de revente :

=> [Logiciels-et-outils-webmaster](#)

Générateurs de Mots Clés :

==> [Google AdWords KeywordTool](#)

6 Formations et opportunités de business simples efficaces :

1. [Explosioncashmachine.com](#) - Travailler à la maison - Information GRATUITE
2. [Niche Académie](#) (sites web complet permettent de gagner de l'argent, sans que vous ayez à les créer vous-même...)
3. [Cash-avalanches.com](#) – Fromez-vous ET gagnez 37 € par VENTE avec un concept simple et 100% automatisé ...
4. [Le Cercle des Droits de Label Privés](#) (2 à 4 produits avec droits de label privés...)
5. [Vidéo-marketing-internet](#) - Vidéo Développement web et marketing : Formation en vidéo aux techniques du marketing et du business Internet et de la création d'un site Internet.
6. [Action-web-marketing](#) – tous les outils pour booster son business ...

3 Programmes d'affiliations gratuits et français:

1. 1TPE (Bien) <http://www.1tpe.com/>
2. Fribix (+/- Bien) <http://fribix.com/>
3. Droit de label privé (+/-Bien) <http://droits-de-label-prive.com/>

10 Outils et Logiciels pour créer ...

[1. Scripts et Logiciels](#) – Scripts avec droit de revente pour booster votre Marketing Internet...

[2. Redirection Rokat](#) - Marre de perdre vos commissions d'affiliés à cause de lien d'affiliation de ce genre ([cliquez ici pour voir](#))

[3. Instant Affiliate Generator](#) - Générateurs d'affilier facile rapide et automatique !

[4. Liens Magiques](#) - Outils pour gagner + € par visiteur. Liens Magiques permet de créer d'incroyables effets de Liens ... ([Voir exemples ici](#))

[5. INSTAMARQUE](#) - Devenez un Spécialiste dans la création de Noms Inoubliables Et Vendeurs, pour tous vos produits et services"

[6. Turbo-Power-Graphics](#) - Apprenez, comment faire en sorte que vos sites, vos pages html, soient de puissants aimants !

[7. Ebook-Créateur-Pro](#) - Créez votre ebook facilement, en 3 petites étapes.

[8. Action Announcer](#) - Nouvelle Technologie. Augmentez vos Profits d'au moins 33%.

[9. Boutique clé en main](#) - Boutique prête à garnir avec toutes options incluses

[10. Vendr-o-matic](#) - Vendr-O-Matic met en ligne automatiquement tous vos processus de vente.

Hébergements et noms de domaines:

1. Location-serveurs (Très bien)

<http://location-serveurs.com/>

2. Easy-hébergement (Très bien)

<http://easy-hebergement.fr/>

3. Hébergement C-internet (Pas mal)

<http://CI-Hebergement>

Auto-répondeur français:

1. Cyber mailing - <http://www.cyber-mailing.com/>

2. Autorépondeur - <http://url-ok.com/f397b6>

Solutions de paiements

1. Paypal - <https://www.paypal.com/fr/>

2. Allopass - <http://www.allopass.com/>

CADEAUX BONUS

Pour vous remercier de votre lecture de ce guide, téléchargez ci-dessous quelques cadeaux bonus :

Logiciel pour le référencement de votre site

- [Submitmysite](#)

Ebooks et logiciels business gratuits:

- [Utilisez les sites des autres pour gagner de l'argent](#)
- [Découvrez Toutes les Astuces Pour Lancer Avec Succès Votre Produit !](#)
- [Découvrez Tous les Secrets d'une bonne Gestion et de la Maîtrise du Temps, de Votre Temps !](#)
- [+ D'ebooks et logiciels gratuits à télécharger immédiatement ici](#)

N'oubliez pas... Vous pouvez revendre ce guide (14€90) car vous avez obtenue **le droits de revente maître** + la page de vente (vos clients peuvent eux aussi revendre le produit) !

A votre succès !