



Sommaire

Sommaire. 2

Chapitre 0 : Mes dix conseils les plus importants 3

Chapitre 1 : Soyez un peu réaliste. 12

Chapitre 2 : pouvez-vous rédiger du contenu intéressant ?. 17

Chapitre 3 : être un "réseuteur" de génie. 34

Chapitre 4 Avez-vous l'esprit critique ?. 37

Chapitre 5 : Avez-vous des compétences pour la recherche ?. 40

Chapitre 6 : Pouvez-vous parler en public ?. 43

Chapitre 7 : Pouvez-vous fournir un excellent service client ?. 46

Chapitre 8 : Pouvez-vous vous détendre ?. 50

Conclusion. 53

Chapitre 0 : Mes dix conseils les plus importants

Ce chapitre zéro est peut-être le plus important pour vous; en tout cas il l'est pour moi car il contient un peu l'essentiel de ce que j'ai retenu jusqu'à maintenant. L'exercice du web-marketing est quelque chose qui peut vous rapporter beaucoup d'argent. Il faut juste bien comprendre ce qui suit et l'appliquer à la lettre. Ce sont des conseils issus de l'expérience, ils sont donc inestimables.

1. FAITES TOUJOURS PLUS QUE CE QUE L'ON ATTEND DE VOUS

Appliquez ce principe dans tous vos domaines d'activité et en particulier dans celui du web-marketing. Dans vos offres internet, livrez plus que vous ne promettez dans votre page de vente, donnez des bonus inattendus. La plupart des gens font juste le minimum alors démarquez-vous en faisant plus que la concurrence. Vous y gagnerez beaucoup en image de marque (cela contribuera à un bon bouche à oreille : de la publicité gratuite) et le chiffre d'affaire de vos offres ultérieures y gagnera aussi.



2. Arrêtez de rêver et commencer à TRAVAILLER.

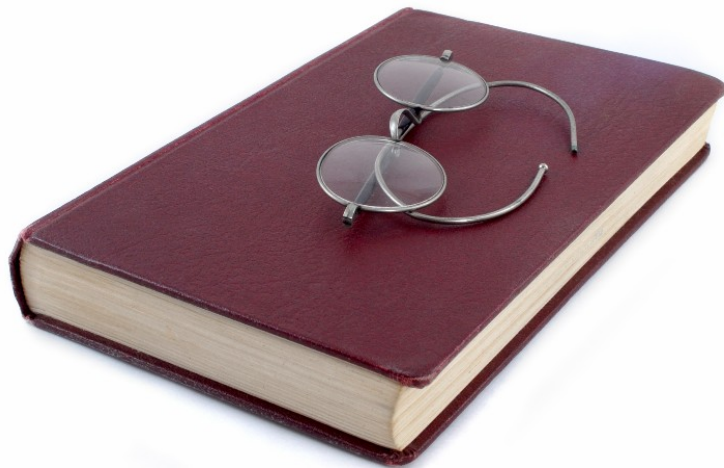
Trop d'entrepreneurs et en particulier de web-entrepreneurs se font piéger par le rêve de la réussite facile et de leur future vie paradisiaque de milliardaire... Euh, faites moi confiance sur ce coup là... vous ne serez pas milliardaire demain si vous vous contentez de rêver. Il y a un moment où il faut AGIR. La construction de soi et la réalisation d'objectifs passent par l'action et le travail assidus. C'est bien beau d'acheter des cours, de lire et de relire des ebooks (dont les miens !), de prendre des notes, mais si vous n'en faites rien, ça n'a aucun intérêt. Cela ne fera pas rentrer d'argent dans votre compte en banque. Un site internet ne se construit pas tout seul,

comme par magie. La publicité demande des efforts d'analyse. Les marchés doivent être évalués. Les ebooks écrits et mis en vente. Si vous voulez gagner beaucoup d'argent grâce à internet, c'est tout à fait possible. Vous avez "juste" à travailler. Point.



3. NE LAISSEZ PAS L'APPRENTISSAGE REPOUSSER VOTRE PASSAGE A L'ACTION.

Tous les gens qui ont déjà étudié le marketing internet ont toutes les compétences minimales nécessaires pour générer un revenu d'appoint ou construire un empire. Je répète car c'est extrêmement important : si vous avez déjà étudié les bases du marketing internet (construction de liste, affiliation, trafic web, SEO, PPC, rédaction d'ebook etc...) VOUS AVEZ TOUT CE QU'IL FAUT POUR GAGNER UN BEAU PAQUET D'ARGENT. Vous pouvez continuer d'apprendre pendant des années car il y aura toujours de nouvelles stratégies et techniques qui apparaîtront. Internet change tous les jours, c'est un fait ! MAIS ne croyez pas que tout doit se savoir, que tout doit être maîtrisé, que tout doit être su. Non ! Vous pouvez commencer à gagner de l'argent aujourd'hui tout en apprenant des choses nouvelles progressivement. Jamais les techniques de marketing ne seront parfaitement adaptées à votre situation particulière alors n'attendez pas de tout savoir car ça ne sert à rien. Faites le point sur ce que vous connaissez et construisez un plan d'attaque pour agir et produire MAINTENANT.



4. AVOIR DE MULTIPLES IDEES PRESENTE UN RISQUE

C'est très bien d'avoir de multiples projets et idées : c'est la preuve qu'en tant qu'entrepreneur vous avez de la ressource. MAIS... l'argent ne tombe pas avant qu'UN projet ne soit mis en place et lancé. Il faut toujours commencer par quelque chose, et le mener à bien : c'est-à-dire générer des revenus. ENSUITE, et seulement ENSUITE vous passez à autre chose.

5. COMMENCEZ PAR GAGNER UN EURO

Dans la vente, personne n'est jamais devenu millionnaire sans gagner un premier euro. TOUTES les fortunes internet ont commencé par ce premier euro (ou dollar) puis se sont appuyé dessus pour gravir les échelons : première étape un euro, deuxième étape 50 euros, troisième étape 1000 euros, etc...progressivement. Peu importe vos objectifs : plus vite vous gagnerez ce premier euro, plus vite vous passerez aux étapes ultérieures.



6. PRIVILEGIEZ D'ABORD LES PROJETS REMUNERATEURS

Que faire après votre premier euro ? En fait, uniquement ce qui va vous rapporter directement de l'argent. Il ne faut pas se voiler la face : le but d'un entrepreneur, c'est notamment gagner de l'argent ! Alors travaillez à gagner de l'argent. Si vous analysez vos projets actuels, vous allez sûrement pouvoir les classer en fonction de la vitesse de revenus qu'ils

peuvent engendrer. Commencez alors par réaliser l'objectif qui vous rapportera de l'argent le plus rapidement. Ce projet-là doit être votre unique priorité du moment. En effet, vous pourrez ensuite consacrer une partie de ces revenus pour construire un projet de plus grande ampleur : il s'agit d'investir, ni plus ni moins. Gardez vos gros projets pour plus tard, quand vous aurez suffisamment d'argent pour les développer plus rapidement ou plus efficacement.

7. LE MARKETING PAR EMAIL ECRASE TOUT LE RESTE

Si vous voulez construire une vraie base commerciale rémunératrice à moyen et long terme, un solide projet d'affaire qui vous rapporte vraiment, RIEN n'est plus important qu'une mailing-list ciblée de prospects actifs et de clients réguliers. L'email marketing est le meilleur moyen de générer du trafic vers vos pages de vente. C'est aussi le meilleur outil pour tester vos offres. C'est surtout le seul moyen efficace pour transformer des prospects en clients assidus. Dans le domaine de la vente sur internet, une mailing-list de qualité est la seule garantie de succès. Bien sûr, Facebook, twitter et autres vous aideront à générer quelques clics, voir quelques ventes, mais ce n'est RIEN en comparaison de votre mailing-list. **Alors construire une liste d'emails et utiliser un auto-répondeur pour construire une relation étroite avec chacun de vos prospects, cela doit devenir votre unique priorité à court, moyen et long terme.**



8. ATTENTION A VOS DEPENSES

C'est un point que l'on néglige trop souvent quand l'argent commence à rentrer. Quand les affaires marchent, on a tendance à dépenser de plus en plus pour gagner du temps : campagnes PPC, hébergement haut de gamme, serveurs, sous-traitance etc... Attention. Vos dépenses fixes ne doivent trop égratigner vos revenus nets, car n'oubliez pas qu'il y a en plus des impôts à payer à un moment ou à un autre. Il faut veiller à trouver un équilibre permanent entre charges/frais fixes et revenu net sinon, le jour où vos ventes décrochent vous vous retrouvez dans le rouge. Et ça peut faire très mal. Bien sûr, certains projets nécessitent un investissement conséquent pour gagner encore plus d'argent. Quand on débute par exemple, la première "grosse" dépense est l'auto-répondeur, mais c'est très vite indispensable. Ne tombez pas cependant dans une frénésie d'achats qui pourrait vous porter préjudice en cas de coup dur.



9. N'OUBLIEZ PAS DE BIEN SUIVRE VOTRE COMPTABILITE

Pour faire suite au conseil précédent, si vous voulez maîtriser tous les aspects de votre activité, il est nécessaire et obligatoire de maintenir une comptabilité exemplaire. Le principe de base n'est pas compliqué : un simple fichier Excel peut faire l'affaire. Vous faites un fichier pour chaque mois dans lequel vous mettez deux colonnes : dans la première ce que vous gagnez (vos ventes etc...qui vont constituer votre chiffre d'affaire) dans la deuxième ce que vous dépensez en frais fixes et variables. Vous avez ainsi une idée précise de ce que vous gagnez réellement, en temps réel. Certes, ce n'est pas l'activité la plus emballante d'un entrepreneur : on préfère tous réfléchir à de nouvelles idées, les tester et les mettre en place. Mais c'est une erreur grave de négliger sa comptabilité.

10. IL FAUT SOUVENT PLUS DE TEMPS QUE PREVU

Quand vous créez de nouveaux projets, ou quand vous créez un nouveau produit, ou quand vous écrivez un nouvel ebook, ou quand vous lancez une nouvelle campagne d'affiliation, ou quand vous lancez un nouveau site (etc... la liste est longue) sachez que vous aurez besoin de plus de temps que prévu initialement. C'est la raison principale pour laquelle vous devez commencer AUJOURD'HUI à travailler et agir et créer et produire pour mettre vos affaires sur les rails. Plus vous attendez...moins vous gagnerez.



11. SUR INTERNET, L'ARGENT EST DANS LE MARKETING

N'essayez pas de devenir l'expert mondial du html, le gourou du javascript, le maître de Linux, le pro de Photoshop, ... Vous pouvez apprendre ces techniques si vous aimez cela, mais uniquement en tant que hobby ou passe-temps. Sachez que la plupart des entrepreneurs internet, et notamment ceux qui se focalisent comme moi sur la vente d'information sur le net, ne SONT PAS des experts informaticiens. Une chose qu'ils savent bien faire, c'est sous-traiter les tâches fastidieuses qui assurent le bon fonctionnement général de leurs affaires. Cela leur laisse tout loisir de consacrer leur temps au MARKETING, seule et précieuse source de revenu.

12. INTERNET EST UN OUTIL ET SEULEMENT UN OUTIL

Ne passez pas des heures sur internet à chercher des infos, ou à surfer inutilement. C'est du temps de perdu ! Je vous conseille de passer du temps sur trois choses : 1) **générer du trafic vers vos pages**, 2) **Communiquer avec vos prospects** (via votre mailing-list) et 3) **Créer du contenu**.

C'est tout.

Facebook, les forums et les blogs, les sites d'information ou de divertissement, les emails c'est bien joli mais ce n'est pas ça qui va faire grossir votre compte en banque. Alors consacrez-y quelques minutes et puis passez à des activités productives et créatrices.

Chapitre 1 : Soyez un peu réaliste

Le but du marketing internet est d'attirer des visiteurs, à les encourager à acheter votre produit ou votre service et également à obtenir leurs coordonnées. Tout le monde pense que le marketing internet est une manière simple et rapide de générer des revenus, mais observe-t-on réellement des résultats si rapidement ? Pas vraiment, mais en fait...si !

De l'opportunité de garder la tête froide...

...sous peine de grosse déception. Oui le web-marketing permet de gagner de l'argent facilement ! Oui le marketing internet permet d'avoir des revenus complémentaires conséquents ! Oui Adwords, les ebooks, l'affiliation c'est super (quand on sait quoi en faire) ! Malheureusement, vous devez travailler dur sur chacun de ses points et travailler dur pour générer les résultats que vous souhaitez, c'est-à-dire soyons honnête, gagner un maximum d'argent ! Cela demande du temps et de la patience, et comme je l'ai précisé, vous devez réellement être aussi informé et engagé que possible pour que cela fonctionne pour vous. Exemple : un ebook à 10 euros vendu à 1000 exemplaire c'est 10000 euros de gagnés. C'est facile à dire, et même pas compliqué, techniquement, à faire : il faut juste une page de capture d'email, un auto-répondeur, quelques messages bien écrits et une bonne page de vente, qui propose une solution à un problème donné. MAIS : il faut écrire l'ebook (c'est long mais je vous donnerai quelques trucs), il faut construire les pages web, insérer le formulaire opt-in, écrire les emails, gérer l'auto-répondeur, et quelques compétences en copywriting. ET : il faut les 1000 clients...avec Adwords et autres, c'est juste une affaire de temps et de budget. Rien de bien compliqué...mais il faut être réaliste : il y a quelques heures de boulot derrière tout cela ! Il y a ceux qui le font et qui gagnent de l'argent (j'en fait partie !!!) et ceux qui se plaignent mais qui ne font rien.

La plupart des individus qui se lancent dans le domaine du marketing sur internet le font sans être réalistes. Vous devriez prendre conscience qu'il s'agit d'une vraie entreprise, et que comme toute "entreprise", il requiert

des services ou des produits, et des ventes auprès des acheteurs.

Bien entendu, le marketing internet amène des récompenses importantes, sachant que vous n'avez pas besoin d'être un méga-spécialiste en vente, en marketing, en informatique pour gagner de l'argent. Prenez en considération le fait qu'actuellement, les plus grandes sociétés sur le web sont tout simplement des marqueteurs internet de masse. Cependant, en observant ces géants d'internet, vous commencerez à avoir une idée de combien la potentialité demeure importante dans le marketing internet. Il suffit simplement de suivre les bonnes étapes, et d'être prêt à saisir les opportunités. **MAIS IL FAUT TRAVAILLER ET APPLIQUER TOUT CE QUE VOUS APPRENEZ.**

Voici quelques exemples pour vous inspirer :

1. Trouver un besoin et le combler, trouver un problème et y apporter une solution.

L'idée la plus lumineuse, mais aussi la plus difficile, est d'inventer un service qui n'existe pas. Mais si un service existe, et qu'il vous semble possible de l'améliorer, foncez ! Vous connaissez Facebook ? C'est comme cela que son inventeur, Mark Zuckerberg, a fondé ce service : il manquait un trombinoscope dans l'université où il étudiait, alors il en a fait un sur internet, en lui ajoutant la possibilité d'y mettre des messages. Dorénavant, Mark Zuckerberg est milliardaire !

2. Pensez au delà de ce que vous avez appris

L'école, les études, les formations, les cours sur internet, les ebooks (y compris celui-ci), c'est bien, mais ça ne sert à RIEN si vous n'y trouvez pas ce dont vous avez besoin. Les techniques et les compétences ne sont rien : c'est VOUS et uniquement VOUS qui êtes maître de votre destin. Ce que vous faites de votre vie ne dépend que vous. Exemple : Un ingénieur informatique crée une petite entreprise d'hébergement de site internet. Classique. De retour de vacances de New-York il ressent le besoin de mettre à disposition de ses amis les petits films vidéo qu'il a réalisés là-bas. Un tel service n'existant pas sur internet, il le crée grâce à ces compétences en informatique et l'aide d'un ami. Ces deux personnes sont Benjamin

Bejbaum et Olivier Poitrey et le site de partage est Dailymotion...inventé avant Youtube !

Les compétences c'est bien, savoir quoi en faire c'est infiniment mieux.

3. Dans la même veine...

Deux brillants étudiants de l'université de Stanford aux Etats-Unis ont travaillé ensemble sur un sujet de thèse original : un algorithme de recherche de données complexe et novateur. Ce travail théorique aurait pu en rester là. Reste que ces deux étudiants s'appellent Sergei Brin et Larry Page, et qu'ils ont créé Google pour mettre leur algorithme en application. Aujourd'hui, ils font juste partie des personnes les plus riches (et les plus puissantes) de notre planète.

4. Savoir se remettre en question

Un jeune et prometteur banquier d'affaire réalise qu'il a peut-être raté sa vocation. Avec un ami il se lance dans une toute autre aventure cette fois-ci guidée par la passion : un site de diffusion de musique. Après énormément d'efforts, ils parviennent à convaincre les maisons de disque à diffuser leurs titres. C'est ainsi que naît et explose Deezer !

Que peut-on tirer de ces histoires réelles ? En fait, elles tournent autour de deux choses : l'informatique et la diffusion d'un service susceptible d'intéresser tout le monde. Mais derrière cela, il y a toujours une idée simple : être utile à travers quelque chose qui semble évident *a posteriori*.

Un autre système de marketing internet réellement populaire est celui du marketing social. Il consiste en la promotion des média sociaux pour ralentir le trafic web et le guider vers votre site web.

En fait, il n'est pas nécessaire de connaître un quelconque jargon scientifique pour dire ce qu'est réellement le marketing internet. Il s'agit plus ou moins de s'emparer d'une part aussi grande que possible du marché en ligne pour vos ventes.

Les techniques de marketing internet prospèrent sur le net et il est facile de les mettre en œuvre : référencement naturel, articles, PPC, échange de

bannières, forum, blogs, réseaux sociaux, marketing viral etc... Si vous vous donnez un peu de peine, il est quasiment impossible de ne pas réussir à gagner d'argent. Je dirais que l'essentiel est de créer une mailing-list et c'est juste une histoire de temps pour y arriver. Si vous avez un peu d'argent, cela ira plus vite, c'est sûr (grâce à Adwords et équivalents Bing etc...). Mais rien qu'avec un blog bien optimisé, on peut y parvenir gratuitement. Il faut juste en avoir la volonté.

Chapitre 2 : pouvez-vous rédiger du contenu intéressant ?

Ca y est, vous avez lancé un blog. Félicitations! L'étape suivante consiste à voir si vous occupez votre petit coin du net avec de bonnes qualités rédactionnelles. Et les ebooks ? Ces petits livres numériques peuvent être à l'origine de réels empires : il suffit de voir le développement des iPad, Kindle et autres tablettes numériques. Techniquement, faire un ebook est très simple : un éditeur de texte et un convertisseur PDF. Mais, le contenu, c'est une autre histoire...

Du Bon Contenu

1ère chose : écrivez sur des sujets qui vous intéressent et sur lesquels vous êtes bien informé. Personne ne veut d'astuce, d'idée ou de conseil de la part de quelqu'un qui ne sait pas de quoi il parle !

Utilisez autant que possible des images de qualité. Prenez vos propres photos et téléchargez-les, achetez des images sur un site web de stockage de photos, type fotolia. Les images ajoutent une touche de beauté et de détails que les mots ne peuvent pas toujours exprimer. En particulier si vous écrivez un article "comment faire pour ..." - des images, des schémas et des illustrations sont essentielles.

Fournissez des liens. S'il y a des sites web qui peuvent développer ce dont vous parlez, ou qui ont un rapport avec ce sur quoi vous écrivez... vos lecteurs seront sûrement intéressés par eux. Faites en sorte que vos abonnés puissent apprendre simplement grâce à vous. N'ayez pas peur de les envoyer "ailleurs" en leur fournissant un lien. Ils se souviendront de qui leur a envoyé toutes ces bonnes informations, et ils reviendront pour en avoir d'autres.

Fournissez des données utiles. De nombreux bloggeurs font l'erreur de s'éterniser, jour après jour, sur combien leurs enfants sont mignons, quels tours leur chien a récemment appris, ou combien il est dur d'être célibataire et de trouver l'âme sœur parfaite. Dans mon expérience de

blogueur, les posts qui font vraiment revenir les gens sont ceux qui ont de la valeur pour eux. Les lecteurs aiment découvrir de nouvelles choses. Tentez de les abreuver de recettes, d'astuces à réaliser soi même ou d'idées pour améliorer la maison, etc...

Découvrez (et utilisez !) votre propre "voix" d'écrivain. Vous avez une histoire unique à raconter et une manière de la raconter inédite. Ne tentez pas d'être quelqu'un que vous n'êtes pas. Les lecteurs se rendront vite compte que vous faites une véritable comédie, et vous serez épuisé d'essayer si durement d'impressionner.

Utilisez une grammaire correcte et vérifiez toujours l'orthographe dans votre post avant de cliquer sur le bouton "Publier". Il est très difficile de lire un texte truffé de fautes d'orthographe ou à la syntaxe grammaticale douteuse.

Et enfin, amusez-vous. Si vous vous faites plaisir, ce sens de l'amusement rejaillira, et vos lecteurs s'amuseront aussi.

Voyons maintenant quelques techniques pour écrire un ebook plus facilement sans avoir peur de la feuille blanche. Attention, ce que je vais vous expliquer maintenant, c'est ce que je fais moi-même depuis quelques années. Il s'agit d'astuces découvertes petit à petit et qui me garantissent une inspiration sans faille dans tous les domaines qui m'intéressent. Je ne compte même plus le nombre d'ebooks que j'ai pu écrire. Vous voulez savoir comment je fais ? Et bien lisez la suite...

Premièrement lorsqu'on cherche à écrire quelque chose d'utile il faut savoir ceci :

A un moment où l'autre, on est confronté à l'angoisse de "la page blanche". C'est normal et ce n'est pas grave, il suffit de savoir comment réagir.

On cherche tous à écrire vite le meilleur contenu possible. Attention : l'écriture est incompatible avec l'impatience !

Il faut de l'organisation et ne pas être avare d'efforts, il faut agir dans le temps avec assiduité

La motivation, l'inspiration et l'originalité sont des qualités indispensables pour générer de nouvelles idées.

On cherche tous et toutes, à travers notre créativité, à donner (ou vendre !) du contenu agréable à lire et utile au lecteur.

Il faut que vous soyez d'accord avec tout cela pour vous lancer avec succès dans l'inévitable activité d'écriture liée au marketing internet. Si ceci n'est pas votre état d'esprit, vous éprouverez vite quelques frustrations et vous n'irez pas bien loin.

Voyons maintenant les conseils, trucs et astuces qui vous aideront à entretenir votre productivité et votre créativité.

Les domaines qui rapportent de l'argent

Comment gagner de l'argent

C'est un thème universel qui intéresse tout le monde. Si vous pouvez ramener votre discours à un moyen ou un autre de gagner ou d'économiser de l'argent, vous aurez beaucoup plus de lecteurs et vous ferez beaucoup de ventes. C'est garanti.

Comment séduire ou trouver l'âme sœur

Encore une thématique universelle qui vous fera gagner de l'argent. Les idées de thèmes suivantes pourront vous inspirer : comment faire durer votre mariage, comment rallumer la flamme, comment divorcer à l'amiable, les secrets de la séduction, comment draguer sur internet, comment être un bon mari/une bonne épouse etc...

Les hobbies comme le bricolage etc...

Ce sont bien souvent les best-sellers des librairies : comment faire pousser des plantes d'intérieur, comment installer un parquet flottant, comment poser du placo, comment entretenir son jardin en fonction des saisons, comment encadrer vos photos vous-même, comment rénover un vieux

meuble, comment collectionner les timbres etc...

Cela marche très bien car les gens adorent faire quelque chose par eux-mêmes : cela leur donne un excellent sentiment de réussite et de fierté, et en plus c'est divertissant.

Le shopping online

Surprenant n'est-ce pas ? En fait internet est tellement entré dans nos habitudes qu'acheter online est devenu normal. On peut y faire de très bonnes affaires car il est possible de comparer les prix et de trouver des choses originales. Voici des idées de départ : quels outils pour faire ses transactions ? Qu'est-ce que PAYPAL ? Quels sites comparatifs sont fiables ? Où trouver les meilleures affaires ? Un ebook du type : "Comment faire vos courses sur internet : les liens et les astuces qui rapportent" me semble par exemple une excellente idée.

La technologie

Un domaine qui évolue sans cesse donc un domaine qui intéresse les gens : comment configurer son iPhone, comment utiliser sa tablette tactile, comment imprimer en PDF gratuitement, comment faire un formulaire d'inscription sur son site, comment utiliser un auto-répondeur, qu'est-ce que le PPC, comment finir tel jeu vidéo, etc... Il faut reconnaître que nous sommes parfois un peu décontenancé par la complexité des nouveaux appareils technologiques qui apparaissent régulièrement sur le marché. Si vous pouvez aider les gens et leur faciliter la vie grâce à un petit mode d'emploi ou un recueil d'astuces...vous gagnerez de l'argent.

Comment trouver des idées

Une fois que j'ai trouvé le domaine dans lequel je veux écrire, il me faut trouver QUOI écrire. La première chose que je fais, c'est demander à mon entourage ! Ma famille et mes amis : la meilleure source d'inspiration ! Il suffit de lancer la conversation à propos de, par exemple, les sites connus pour se faire livrer les courses de la semaine et c'est parti...vous allez voir, c'est une excellente manière de trouver des idées précises de contenu.

Le jeu de l'alphabet. Très simple : vous prenez une feuille de papier et vous mettez les lettres de l'alphabet les une sous les autres. Puis vous essayez de mettre un mot en rapport avec votre sujet pour chacune des lettres, le but étant d'aller jusqu'à Z. Pour une thématique autour de marketing internet par exemple, voici un exemple : Affiliation, Bing, Conversion, Direct

marketing, Ebook, Facebook, Google, Hébergement de site, ... Essayez, vous me remercirez plus tard...

Se poser les bonnes questions

Je sais par expérience qu'un minimum d'organisation et de planification permet de simplifier le processus d'écriture. Voici comment faire :

Quel est l'objectif de cet ebook, de cet article, de ce blog etc...?

Quel est le message que je veux faire passer ?

Quelle est l'originalité de mon propos ?

Comment vais-je ordonner mes chapitres ?

Quels sont les éléments qui me manquent et où les trouver ?

Quand dois-je finir ce document ?

Répondez à ces questions et les choses s'éclairciront. Faites une liste des tâches et ce sera encore mieux.

Marquez votre originalité

Si la thématique de ce que vous allez écrire est très connue, il va falloir que vous apportiez de la nouveauté. La créativité est donc nécessaire pour générer suffisamment de curiosité de la part de vos lecteurs. Vous devez donc trouver un moyen de vous distinguer de la concurrence, votre sujet doit sortir du lot. En fait vous devez savoir à l'avance pourquoi une personne va vouloir acheter et lire votre contenu et travailler là-dessus lors du processus d'écriture.

Il s'agit d'information jamais lue ailleurs ? Alors n'écrivez que du contenu nouveau et original. Ou au moins quelques chapitres totalement nouveaux. La nouveauté peut aussi se présenter sous forme de format (document powerpoint converti en vidéo, au lieu d'un traditionnel texte) ou d'offre : le contenu peut être présenté sous forme d'abonnement avec livraison automatique par email tous les mois. Il y a donc trois manières de se démarquer.

Mes générateurs de contenu

Alors ça c'est vraiment important et je m'en sers en permanence : comment générer automatiquement de la quantité et de la qualité ? Ce n'est pas si difficile si vous utilisez mes petits secrets que voici...

⇒ Quantité : En utilisant ce que j'appelle mes "générateurs de contenu" vous pouvez facilement ajouter des pages supplémentaires à votre ebook et même carrément en écrire un en entier... Mieux : vous aller améliorer la valeur perçue par le lecteur.

⇒ Qualité : Plus qu'une manière de générer de la quantité, mes "générateurs de contenu" vont vraiment améliorer votre document et lui donner de la qualité. Etonnant, non ? Et pourtant c'est vrai.

Voyons voir maintenant ce que sont ces générateurs.

Et ce cadre bleu qui contient la définition en est un parfait exemple ! J'ai mis 15 secondes à l'écrire, 15 autres secondes à le mettre en page et voilà ! Les définitions sont de très bons générateurs de contenu car il faut ensuite les expliquer et les détailler. Voyons-en d'autres.

Les questions

Poser une question au milieu d'un texte va contribuer à générer du texte car il va falloir apporter des réponses. C'est aussi très bien pour le lecteur, qui du coup, se voit offrir une sorte de "guide de travail" ou de mode d'emploi pour l'aider à prendre des décisions ou comprendre un concept.

Les citations

Il existe des répertoires entiers de citations de personnes célèbres. Une citation est idéale pour illustrer un concept ou au contraire pour introduire un nouveau chapitre. Exemple :

"Les livres les plus utiles sont ceux dont les lecteurs font eux-mêmes la moitié. Ils étendent les pensées dont on leur présente le germe ; ils corrigent ce qui leur semble défectueux." Voltaire.

Les preuves

Pour illustrer vos propos ou bien démontrer un point particulier, vous pouvez insérer des preuves : statistiques, publications, extraits de magazines, événements d'actualité, discours, etc...N'oubliez pas de citer vos sources.

Les exercices

Quel est votre but principal en tant que producteur d'information ? Pour être totalement honnête, c'est probablement... gagner pas mal d'argent. Bon, quel est votre deuxième but principal ;o) ? Si vous êtes comme moi, il s'agit d'aider les gens : en d'autres termes, faire que les personnes qui achètent vos ebooks apprennent quelque chose d'utile. Nous voulons tous gagner de l'argent, mais il faut aussi marquer sa différence. C'est pourquoi un exercice, ou un test est un excellent générateur de contenu. Le principe est simple, vous donnez à votre lecteur des instructions spécifiques pour les aider à faire quelque chose.

Exemple : si vous rédigez un ebook sur le succès, demandez à vos lecteurs de citer leurs dix plus importants objectifs dans la vie.

Les histoires

Si vous connaissez mes ebooks, vous savez que j'illustre parfois mes propos par des histoires ou des témoignages personnels. Pourquoi cela ? Il y a trois raisons :

1. EDUCATION. La première raison est de faciliter la compréhension d'un point particulier. Une bonne histoire permet de mieux illustrer un concept particulier.
2. DISTRACTION. Une bonne histoire capte l'attention et permet de changer de style d'écriture, qui peut être un peu plus léger. Cela change le rythme de lecture et rend l'ensemble de l'ebook plus "digeste".
3. PERSONNALISATION. Un témoignage personnel permet aux gens de mieux me connaître et de voir quelles sont mes valeurs ou mes passions etc... Les lecteurs comprennent qu'il y a quelqu'un en chair et en os derrière ces petits rapports écrits au format électronique. Eh oui, j'existe, je suis une personne comme vous et ce que je raconte est

vrai car je l'ai testé moi-même ! Si je persiste à écrire et à vendre des ebooks depuis plusieurs années, c'est que ça fonctionne ! Alors faites comme moi et vous gagnerez très largement de quoi arrondir vos fins de mois.

Trucs et astuces

C'est l'un des générateurs les plus simples : donner une astuce pour faire quelque chose plus rapidement ou plus efficace etc... Les trucs et astuces sont le "nerfs de la guerre" du livre numérique : donner des conseils utiles et simples pour progresser rapidement, c'est le top. Il y a deux objectifs : donner différents moyens d'accomplir quelque chose (ex : "pour générer un formulaire d'inscription et envoyer des emails en masse, rien ne vaut un bon auto-répondeur"), ou bien donner différents moyens d'améliorer quelque chose (ex : "pour rendre vos campagne d'emailing plus efficace, segmentez votre mailing-list et personnalisez vos messages avec le prénom du prospect).

Les illustrations

Cela peut sembler évident, mais il ne faut pas oublier ce point. Illustrez vos propos de tableaux, de figures, de photos ou d'images etc...

Exemple : Si vous expliquez comment on utilise un logiciel, il est souhaitable d'insérer des captures d'écran pour faciliter la démonstration.

Les listes

Très pratique et très simple ! C'est un générateur de contenu bien sympathique, mais il faut quand même veiller à mettre du contenu.

Un exemple de liste ? Vous venez d'en voir une... celle de mes générateurs de contenu.

Les modèles de phrases

Pour vous aider à organiser vite les transitions entre vos chapitres, je vais vous donner un truc que j'utilise parfois : il s'agit de modèle de phrases, - des phrases types, en quelque sorte – que j'utilise fréquemment.

Exemple : La majorité des personnes échouent/ne parviennent pas/ont du mal à...car...

Vous pouvez utiliser cette phrase à propos de n'importe quel sujet :

La majorité des personnes échouent en web-marketing car...

La majorité des personnes ne parviennent pas à atteindre leurs buts car...

La majorité des personnes ont du mal à économiser...car...

C'est très pratique quand on ne sait pas comment débiter un chapitre, c'est également pratique quand on bloque au milieu d'un paragraphe faute d'idée. Je vous encourage vivement à écrire votre liste de phrases-types personnelles, et pour vous aider, je vous donne quelques exemples.

Exemples :

Ce que j'ai appris de plus important à propos de...

La plus grande erreur concernant ... c'est de ...

Si je devais le résumer en 5 points, ce serait les suivants :

Le vrai secret de..., c'est...

Le point le plus important est...

Les questions qu'il faut se poser avant de commencer sont...

Le meilleur exemple est...

Un moyen simple d'améliorer ...consiste à

Quand vous rencontrez cette difficulté, voici ce qu'il faut faire...

Si vous êtes débutant, la première chose à savoir est...

Si vous êtes expert, voici une technique avancée ...

Cette manière de faire fonctionne parfaitement si...

Un bon moyen de réduire les coûts consiste à ...

Votre emploi du temps quotidien consistera à...

La technique du questionnement permanent

Encore un bon truc en cas de panne sèche. Le principe est simple : lorsque vous venez d'écrire quelque chose et que vous ne savez pas comment poursuivre, posez-vous la question "pourquoi ?" et écrivez la réponse, puis poursuivez comme cela jusqu'à épuisement !

Exemple : En vous demandant "pourquoi ?" vous allez générer facilement du contenu.

"Pourquoi ?"

Vous allez générer des idées nouvelles auxquelles vous n'auriez pas forcément pensé de prime abord. C'est ce que je suis en train de faire ;o) ...

Vous allez également améliorer la présentation et la compréhension de vos idées. Lorsque l'on est sur un texte depuis longtemps, on perd un peu d'objectivité et de clarté dans la rédaction. En se demandant "pourquoi" de temps en temps, on améliore la fluidité du texte et l'enchaînement des idées présentées en donnant plus de détails explicatifs.

"Pourquoi ?"

Il est presque impossible de ne pas pouvoir répondre à la question "pourquoi ?". Il y a toujours quelque chose à dire et des détails complémentaires jaillissent inévitablement.

"Pourquoi ?"

Parce que justement ce sont des détails et lorsque l'on a une nouvelle idée à présenter, on part du plus général pour finir par le plus spécifique. On maintient ainsi l'attention tout en générant plus d'information utile au

lecteur.

"Pourquoi ?"

Parce qu'il faut rendre le lecteur enthousiaste et content de ce qu'il découvre. C'est indispensable pour fidéliser une clientèle et générer du revenu à plus long-terme.

"Pourquoi ?"

...si vous le voulez bien, arrêtons là cet exercice très didactique je l'espère !

Les sous-paragraphe

Lorsque vous présentez une liste ou envisagez de séparer un paragraphe en sous-paragraphe et en sous parties, essayez d'aller encore plus loin que prévu.

Exemple : Une ebook sur l'achat/vente d'une maison.

1.Comment acheter une maison ?

2.Comment vendre une maison ?

Nous allons essayer de développer le chapitre 1 !

1. Comment acheter une maison ?

1.1 Cherchez l'emplacement

1.2 Contactez un agent immobilier

1.3 Cherchez un notaire

1.4 Réunissez l'argent

Voyons voir jusqu'où on pourrait aller...

1. Comment acheter une maison ?

1.1 Cherchez l'emplacement

1.1.1 Renseignez-vous sur les quartiers de la ville

- 1.1.2 Allez à la mairie pour obtenir des informations sur les projets immobiliers
- 1.1.3 Demandez à vos proches/amis où ils habitent et ce qu'ils pensent de leur quartier
- 1.1.4 Regardez le plan des transports en commun
- 1.1.5 Évaluez les distances par rapport à votre lieu de travail
- 1.1.6 Faites l'inventaire des écoles, universités etc... si vous avez des enfants
- 1.2 Contactez un agent immobilier
 - 1.2.1 Cherchez un agent dans le quartier que vous avez choisi
 - 1.2.1.1 Faites le tour du quartier à pieds
 - 1.2.1.2 Cherchez dans les pages jaunes
- 1.3 Cherchez un notaire
- 1.4 Réunissez l'argent
 - 1.4.1 Définissez votre budget
 - 1.4.1.1 Évaluez votre apport personnel
 - 1.4.1.2 Évaluez l'emprunt à souscrire
 - 1.4.1.2.1 Contactez votre banquier
 - 1.4.1.2.2 Faites jouer la concurrence pour obtenir le meilleur taux
 - 1.4.1.2.3 Faites appel à un courtier

...et voilà ! Vous constatez qu'en essayant d'aller toujours plus loin dans les détails, on parvient très vite à construire le plan du texte et surtout des idées nouvelles. Il est possible de donner tout type d'information pour générer et alimenter cette "table des matières" : conseils, exemples, trucs, ressources, notes, étude de cas, illustrations, adresses, contacts, modes d'emplois etc...

N'oubliez pas le plus important : vous et votre originalité

Quand vous écrivez un texte essayez d'y insuffler un peu d'originalité et de

style. Je ne dis pas que votre orthographe et votre style littéraire doivent être parfait, mais vous devez faire quelque chose d'un peu personnel pour éviter d'être trop froid ou trop technique. Construisez votre marque de fabrique !

Chapitre 3 : être un "réseuteur" de génie

Nous connaissons tous des personnes qui peuvent entrer dans une pièce remplie de personnes "faire le tour de la salle" sans problème. Pas vous? Embarrassant dites-vous. Pas vraiment, il s'agit d'une compétence, et comme toute autre compétence, il faut du temps pour l'acquérir, et lorsqu'elle devient comme une seconde nature, cela semble aussi naturel que possible. Ces "networkers naturels" ne sont pas nés ainsi. Donc, qu'est-ce que cela requiert?

Démystification

Avec le temps, j'ai découvert qu'on gagnait des affaires, non grâce à une citation, à une proposition ou à une présentation tape-à-l'œil, mais parce que des personnes se sont senties à l'aise avec le vendeur, qu'elles ont appris à le croire et à lui faire confiance.

Il se positionne dans des lieux sociaux, de réseaux pour rencontrer des personnes qui peuvent avoir eu au moins une fois besoin de ce qu'il fait.

La partie la plus dure est de faire sortir les individus de leur zone de confort pour contacter des étrangers. Une fois que vous avez admis que le but est de rencontrer des personnes qui peuvent avoir un souci que vos services professionnels peuvent résoudre, vous êtes capable de ne vous concentrer que sur le fait de "rencontrer des personnes". Aujourd'hui, l'épreuve ne réside pas dans le fait d'obtenir un client ou un acheteur.

Préparez quelque chose à dire à toutes les personnes que vous rencontrez. Par exemple, "Bonjour, je suis _____, je vois que votre nom est _____ (tout le monde porte une étiquette). J'aime découvrir ce que font les gens, donc que faites-vous? Je pourrais connaître quelqu'un qui est en demande pour vos services". Connaissez-vous le salon de l'auto-entrepreneur à Paris ? Il a lieu tous les ans à l'automne. L'occasion de rencontrer de nombreuses personnes potentiellement intéressées par vos services. Pour nouer le contact, rien de mieux que ma méthode !

Les gens aiment parler de ce qu'ils font, et désormais vous n'avez plus de pression, jusqu'à ce qu'ils vous demandent "Que faites-vous?" Dites-leur

simplement. A présent vous êtes engagé dans une conversation.

Passez toute la soirée avec 1 personne n'est pas une utilisation avantageuse de votre temps. Imposez-vous une limite de temps de cinq-dix minutes avec chaque individu. Puis dites "excusez-moi, je vois quelqu'un que je n'ai pas vu depuis longtemps". Echangez vos cartes de visite avant d'aller vers quelqu'un qui n'est pas engagé dans une conversation, et recommencez. "Bonjour, je suis _____". Cette personne n'est simplement pas plus à l'aise que vous, et vous pouvez l'aider.

A la fin de la soirée, comptez le nombre de personnes que vous avez rencontrées, et le nombre de cartes de visite que vous avez prises. Le jour suivant, poursuivez avec un court e-mail leur disant combien les rencontrer et entendre ce qu'ils font était agréable.

Chapitre 4 Avez-vous l'esprit critique ?

La pensée critique est une sorte de niveau de réflexion supérieur, parfois qualifiée de manière scientifique d'appréhender les choses. La pensée critique vous aide à arriver à des conclusions en étudiant et en évaluant des faits. Travaillez pour améliorer vos compétences d'analyse critique afin d'être capable de prendre des décisions mieux éclairées.

Pour une meilleure réflexion

Déterminez le problème que vous tentez de résoudre. Assurez-vous de garder l'esprit ouvert et de rester objectif lorsque vous examinez la question. Soyez conscient de vos propres préjugés, et mettez-les de côté.

Exprimez une possibilité, et exposez brièvement une solution envisageable. Réfléchissez à des solutions possibles supplémentaires. Penser de manière critique implique d'être ouvert aux nouvelles idées. Pesez le pour et le contre de chaque solution.

Rassemblez des données concernant le problème, y compris des données qui soutiennent et qui contredisent votre point de vue. Rassemblez des informations qui soutiennent et qui réfutent toutes les réponses possibles. Vous avez besoin de toutes les informations pour prendre une décision impartiale et intelligente. Cherchez vos informations à plus d'un endroit, ainsi vous savez que vous avez une vision totale de la question.

Analysez les faits collectés et analysez chaque partie du problème. Ne supposez rien. Examinez les faits objectivement, en prenant en compte l'origine des données et combien elles sont à jour.

Évaluez vos données et combien elles appuient ou réfutent votre théorie. Remettez en question toute réponse que vous découvrez. Assurez-vous que les informations proviennent de sources fiables, et examinez les partis pris des personnes fournissant les données. Ne prenez par pour acquis tout ce

que l'on vous soumet : lorsque l'on vous dit "achetez mon cours de web-marketing à 3570 euros et devenez millionnaire comme tous mes autres clients", réfléchissez à deux fois...

Établissez une conclusion juste basée sur tous les faits. Remettez en question votre décision de manière analytique, et décidez s'il s'agit d'une décision raisonnable, dont le risque est mesuré.

Assurez-vous que vos faits sont précis, et ne supposez pas que quelque chose est vrai sans preuve. Vous pouvez supposer que A cause B, mais il peut y avoir un 3^{ème} facteur, C, qui les cause tous les deux. Utilisez des statistiques comme preuve.

Chapitre 5 : Avez-vous des compétences pour la recherche ?

Maintenez une veille active sur les tendances commerciales d'actualité, ou sur d'autres questions d'actualité. Pour votre culture personnelle, votre ouverture d'esprit, votre créativité et donc vos affaires, c'est nécessaire. Il existe de nombreuses manières de découvrir les tendances les plus actuelles, futiles ou sérieuses. Effectuer des recherches sur ce qui "fait le buzz" en marketing peut vous aider grandement : vous pouvez au moins en tirer des idées de rédaction pour vos articles, vos emails, votre blog. Cela attirera l'attention, générera du trafic et pourquoi pas des ventes supplémentaires. Se tenir au courant est nécessaire dans le monde du commerce et des affaires, et donc dans le monde du marketing internet.

Soyez "naturel"

Les "hot trends" de Google et les "buzz" de Yahoo sont des endroits majeurs pour découvrir les dernières tendances actuelles. Un clic rapide sur un sujet d'actualité sur ces sites web ne fera pas que vous donner un aperçu de ce que les gens cherchent en ce moment, mais cliquez sur la tendance en particulier, et vous aurez une vue d'ensemble rapide du sujet. Gardez l'habitude de visiter ces sites sur des sujets d'actualité quotidiennement, juste pour être au courant des tendances actuelles. Google Analytics est un autre site qui creusera plus profondément dans les mouvements marketing actuels.

Mettez-vous devant un présentoir de magazines, et découvrez ce que les gros titres des divers magazines ont en commun. Il s'agit d'une manière sûre de voir un sujet général d'actualité qui rapportera des ventes grâce à un rapide article en ligne. Prenez une tasse de café, et lisez le contenu sur les tendances d'actualité, pour avoir plus d'idées sur la manière dont écrire votre article sur le net.

Ask.com est un moyen important pour découvrir ce qui est actuellement recherché en ligne. Parcourez les éléments sur la première page, écrivez un article répondant à une question, utilisez le lien et, faites un clin d'œil pour le trafic de votre contenu en ligne.

Parcourez les écrans de tous les blogs du web, et sélectionnez les sujets d'actualité parmi les nombreux blogs rassemblant des nouvelles. Les sujets les plus brûlants sont en haut de la page, avec les sujets anciennement d'actualité en redescendant. Certains anciens sujets d'actualité peuvent encore être une source de revenus pour la rédaction sur le net.

Vous découvrirez des sections séparées sous forme d'onglets: politique, mondial, technologie, médias de masse, commercial, système économique, droit, santé, films, livres, religion, et des actualités divertissantes d'actualité. Cliquez sur l'onglet "tous les sujets" vous amènera vers des catégories plus détaillées. Ce site est particulièrement bon en ce qui concerne l'affichage des sujets politiques, mais vous y trouverez aussi beaucoup de changements commerciaux d'actualité et de tendances marketing.

Chapitre 6 : Pouvez-vous parler en public ?

Beaucoup d'entre nous ont connu le stress physique. Si vous considérez quelque chose comme étant angoissant, vous découvrirez probablement que vous vous tordez les mains et que la tension monte de vos bras jusqu'à vos épaules. Vous pouvez aussi claquer des dents.

Astuces pour parler

Le jour où vous devez parler, agitez vos bras comme un nageur de compétition, laissez aller la tension dans vos bras et dans vos mains. Terminez en tordant vos mains à partir de vos poignets de manière détendue. Après votre arrivée dans la salle, restez conscient qu'il faut laisser vos bras sans tension.

Laissez aller les muscles de votre mâchoire en plaçant vos doigts aux coins de votre mâchoire en massant. Puis prenez une grande inspiration, et expirez en un soupir.

L'orateur que j'aime le moins est celui qui lit son texte à son public. Connaissez votre sujet, et si vous écrivez chaque mot de votre discours, comprenez-le suffisamment bien pour que vous n'ayez qu'à jeter un œil à vos notes. Je préfère entendre un orateur qui est assez familier avec son sujet pour en discuter avec son audience.

Que vous soyez en train de parler avec un grand groupe ou en petit comité, l'audience ou les membres du comité n'ont aucune idée de ce que vos notes contiennent. Ils ne sauront pas si vous transmettez chaque fait parfaitement. Mais ils voudront que vous compreniez suffisamment le sujet.

Alors que je suis prêt et que je m'apprête à parler à un groupe, je m'assure de regarder la salle. Je me souviens que:

Chaque individu dans le public est un autre humain tout autant faillible que je le suis.

Les membres du public sont ici parce qu'ils s'intéressent au sujet dont je parle.

On m'a demandé de parler du sujet en question parce que je m'y connais.

Lorsque je me lève pour parler, j'établis un contact visuel avec de nombreux individus différents. J'ai découvert que j'obtenais de l'énergie en étant conscient de mon association avec le public. Je choisis quelqu'un à qui sourire, et en général cette personne me sourit en retour!

Toutes les personnes à qui je parle peuvent s'identifier à tout degré d'agitation que vous ressentez. Vous vous connectez avec tout le monde en le disant à voix haute.

Tous les jours, je fais des erreurs. Je fais attention à toutes les calamités dans ma vie, et je les partage avec d'autres personnes quand cela est adapté au sujet. Faire de l'autodérision permet au public de s'identifier à vous grâce à vos erreurs, et de se sentir plus proche de vous.

Capitaliser chaque chance de discuter que vous rencontrez. Faites une remarque lors d'une réunion (après avoir relaxé vos bras naturellement). Levez-vous lors d'un rassemblement public et exprimez votre opinion à propos de ce qui se passe dans votre ville. Dans votre entreprise, donnez des cours dans votre domaine de compétence.

Défiez-vous vous-même pour mettre en application ces étapes et parlez au public vous débarrassera du stress.

Chapitre 7 : Pouvez-vous fournir un excellent service client ?

Il est juste d'affirmer qu'un service client compétent est essentiel à la survie d'une entreprise. Ce qui est relativement nouveau dans cet axiome du monde des affaires est qu'un service client dédié et réactif est encore plus vital pour le commerce sur le net. Vos clients sont dans le monde entier, et pour la plupart d'entre eux vous êtes un vendeur anonyme. Votre sourire, votre personnel, l'atmosphère de votre boutique ne vont pas vous aider à gagner et à garder des clients en ligne. Comme pour tant d'autres choses sur le net, les performances sont ce qui compte.

Le service

Commencez par devenir votre propre client. Parcourez tous les aspects de votre site, et vérifiez si tout fonctionne et est simple à utiliser. Oui, vous pouvez payer un expert pour entretenir votre site, mais c'est votre entreprise.

Simplifiez l'achat. Une fois que votre client a fait un choix et a complété son panier, la dernière chose que vous souhaitez est de vous engager sur la voie de la vente. Rendez toutes les questions de sondage promotionnel optionnelles, et offrez-lui un bonus s'il y répond. Il peut s'agir de la partie de votre site à parcourir par vous-même la plus déterminante. Si la procédure d'achat n'est pas simple, votre entreprise sera perdante.

Saisissez l'importance d'une navigation rapide et efficace au sein de votre site. La navigation sur un site est simplement la manière dont vos clients passent d'une page ou d'une fonction à une autre. Votre cliente voit un beau pull et veut jeter un œil à tous les choix de couleurs. Elle clique sur le lien Couleurs. Si elle arrive directement sur une image du pull dans un assortiment de couleurs, vous vous rapprochez d'une vente. Si le lien est erroné et qu'elle ne peut pas continuer, il y a des chances pour qu'elle ne fasse pas que fermer la page, mais qu'elle quitte également votre site. Après tout, il y a des tonnes d'endroits où acheter des pulls en ligne.

Envisagez attentivement toutes les manières dont vous pouvez encourager votre acheteur à vous contacter. Supposons que vous ayez une page "Nous Contacter" avec une adresse postale, une adresse email et un numéro de téléphone. De plus, vous avez une option de Chat en Direct, ainsi les clients peuvent obtenir de l'aide ou des réponses à leurs questions plus rapidement. En outre, vous proposez un lien pour les avis et un lien vers l'expert de votre site afin que les acheteurs puissent reporter tous les problèmes du site. Il s'agit de 6 manières communes de permettre à votre client de vous contacter. Chacun de ces contacts doit être régulièrement entretenu. Si un client répond à votre invitation et n'obtient pas de réponse, vous avez généré une expérience d'achat négative.

Utilisez un répondeur automatique pour un premier contact, mais cela ne doit pas forcément être votre seule réponse. Vous avez probablement eu affaire à un répondeur automatique au moins une fois. Vous envoyez un email à une société avec une question, et avant d'éteindre votre ordinateur, il y a un email dans votre boîte de réception qui vous remercie d'avoir pris contact. C'est un geste gentil et positif, mais ce n'est pas une réponse à votre question. Considérez cela comme un paramètre fictif. Il indique à votre client que vous avez reçu son email et qu'il peut s'attendre à une véritable réponse sous peu. Même si l'email de réponse est simplement une réponse formelle au lieu d'une réponse personnalisée, ne négligez pas l'apparence de ce processus important.

Souvenez-vous qu'il y aura toujours une question qui ne rentre pas dans une catégorie opportune. Soyez prêt à cela. Ce service sépare les entreprises OK des entreprises de première classe. Lorsqu'un client reçoit un email qui est clairement une réponse personnalisée à sa question unique, la performance marketing est évidente. Evidemment, cela demande des efforts et des dépenses, mais c'est la marque d'un véritable professionnel.

Ecrivez cela et gardez-le là où vous êtes capable de le voir quotidiennement: c'est être un service client de second ordre que de promettre plus que vous ne pouvez offrir. Au moment où vous commencez à évaluer tous les choix de services que vous pouvez offrir au client, soyez très pragmatique. Offrez uniquement ce que vous êtes capable d'offrir

aujourd'hui. Lorsque vous gagnerez en croissance et que vous créerez une base de clients loyaux, vous pourrez ajouter des services. Vos clients sauront que vous faites toujours ce que vous avez promis de faire, et c'est une base solide pour une affaire prospère.

Chapitre 8 : Pouvez-vous vous détendre ?

De nos jours, la vie peut être hautement trépidante. En tant qu'adultes, nous jonglons avec de nombreuses tâches quotidiennes, et nous restons souvent épuisé et sans énergie. J'ai appris cette routine simple il y a de nombreuses années, et je l'ai trouvée utile durant les périodes remplies de stress tout comme dans ces moments où j'avais besoin d'un petit encouragement. Que vous soyez moyennement tendu, extrêmement stressé ou que vous ayez besoin de prendre 10 minutes de votre journée pour souffler, exécuter ce simple exercice vous aidera à vous offrir cette paix intérieure et également un sentiment de détente.

Soyez bon avec vous-même

Vous aurez besoin d'un endroit confortable où vous pourrez vous allonger pour atteindre le meilleur niveau de relaxation. Vous pouvez utiliser un tapis de yoga ou tout endroit confortable qui est calme et reculé. Il doit être faiblement éclairé et sans trop de distraction. Allongez-vous sur le dos avec vos bras détendus sur les côtés.

En premier lieu, concentrez-vous sur votre respiration. A de nombreuses reprises, lorsque nous sommes tendus, notre respiration devient irrégulière. Si vous vous apercevez que vous soupirez, que vous avez le hoquet ou même que vous retenez momentanément votre respiration, vous savez que vous êtes tendu. Fermez les yeux et concentrez-vous sur le bout de votre nez. Lentement, prenez une grande inspiration en comptant jusqu'à 10. Attendez puis expirez en comptant lentement jusqu'à 10. Faites cela au moins cinq-dix fois, jusqu'à ce que vous sentiez votre respiration ralentir et revenir à un état normal.

Puis passez à vos yeux. Plissez vos yeux comme si vous fixiez quelque chose, et comptez lentement cinq secondes. Arrêtez de plisser les yeux et recommencez au moins 5 fois de plus. Vous ressentirez les muscles de vos tempes et l'arrière de vos yeux se raffermir et se détendre à chaque fois.

Serrez vos dents pendant cinq secondes. Puis relâchez votre mâchoire serrée et laissez-la se baisser. Vous ressentirez la pression de votre

mâchoire se tendre puis se détendre. Répéter au moins cinq fois. Si vous avez tendance à garder la tension dans votre mâchoire, répétez lentement cinq autre fois jusqu'à ce que vous sentiez la tension quitter votre mâchoire.

Les personnes qui sont tendues ont tendance à porter beaucoup de tension au niveau de leurs épaules. Afin d'expulser le stress, baissez-les en utilisant les muscles de vos épaules, maintenez la position en comptant lentement jusqu'à 5. Détendez les muscles de vos épaules, et répétez l'opération quatre autres fois. Si vous portez votre tension à cet endroit, vous pouvez continuer jusqu'à ce que vous ayez effectué dix répétitions. Vous sentirez la pression quitter vos épaules.

Un autre endroit où la tension aime s'accumuler se situe dans le bas du dos. De nombreuses personnes se plaignent d'avoir mal au dos, et cela peut être dû au stress. Pour soulager la tension dans le bas du dos, pliez vos genoux jusqu'à ce que vos pieds soient à plat sur le dessus de votre tapis. Appuyez le bas de votre dos sur la surface, et maintenez la position pendant cinq secondes. Cela peut affecter votre respiration, donc assurez-vous de respirer profondément et de manière détendue. Répétez cet exercice pendant un certain temps, jusqu'à un total de 5 répétitions. Si vous sentez encore de la tension dans le bas de votre dos, répétez l'opération cinq fois supplémentaires.

Le dernier endroit sur lequel se concentrer se situe au niveau de vos pieds et de vos jambes. Faites pointer vos orteils vers le haut, vers votre menton. Maintenez cette position en comptant lentement jusqu'à 5 secondes. Répétez 5 fois de plus pour relâcher la tension de vos jambes et de vos pieds. Visualisez la dernière partie de votre stress s'écoulant en dehors de votre corps, et vous laissant détendu dans le même temps.

Conclusion

Beaucoup de personnes peuvent avoir de nombreux doutes concernant leurs compétences et leur capacité à générer plus de revenus rapidement. La plupart des soucis viennent d'un manque de compétences toutes simples et d'une volonté d'avoir des résultats trop vite. Pour avoir le meilleur avantage, tentez de concentrer vos efforts marketing sur une stratégie, puis une fois que vous êtes à l'aise dans cette unique technique, apprenez-en une autre. La combinaison de ces compétences apprises séquentiellement, les unes après les autres, vous donnera confiance en vous. Et puis vous obtiendrez vite un recul suffisant et une vue d'ensemble pertinente qui vous rendront beaucoup plus efficace qu'en essayant de tout apprendre en même temps. Prenez le temps de progresser, petit à petit, étape par étape, mais tous les jours. Prenez le temps d'apprendre à faire un site internet, puis d'apprendre à utiliser Paypal, puis d'apprendre à utiliser un script de vente/livraison d'ebook, un site de e-commerce. Apprenez ensuite à utiliser un auto-répondeur, puis à optimiser vos sites pour générer du trafic, puis à utiliser Adwords. Cela peut sembler beaucoup, mais en y consacrant quelques heures régulièrement, vous saurez faire tout cela, c'est garanti. Personnellement j'ai appris de cette manière, tout seul. Et croyez-moi, je ne regrette pas tous les (petits) efforts que j'ai dû produire...le résultat est au-delà de mes espérances. A vous de jouer !