

Catégorie grand livre des affaires

Créez votre succès !

---

**LES 7 MÉTHODES  
INTEMPORELLES  
POUR  
ATTEINDRE  
L'INDÉPENDANCE  
FINANCIÈRE  
AVEC INTERNET**

---

**PAR JULIEN ENTREPRENEUR**

Ce n'est pas votre faute si vous êtes né pauvre. En revanche, si vous mourrez pauvre, c'est votre erreur.

**Bill Gates**



## INTRODUCTION



Bienvenue dans ce livre où je vais vous donner les 7 méthodes intemporelles qui sont pour chacune, non seulement un outil afin de gagner des revenus sur Internet, mais aussi un moyen d'atteindre l'indépendance financière.

Notez que pour cette liste, j'ai volontairement exclu toutes les sources de revenus qui dépendent de facteurs trop hasardeux, comme par exemple les jeux d'argent, paris sportifs, etc..

Par conséquent, elle ne contient que des moyens où votre réussite ne dépendra que de votre degré d'investissement.

J'ai évalué ces moyens selon leur potentiel, leur rapidité d'exécution et de rentabilité, leur difficulté d'exécution, leur niveau de connaissance requis et le temps nécessaire à leur consacrer au quotidien.

---

LA LISTE

DES

7

MÉTHODES

---



## MÉTHODE 1



### L'affiliation

Potentiel :  

Rapidité : 

Difficulté :  

Niveau requis : Débutant

Temps nécessaire par jour : 1h à 3h

## L'AFFILIATION, C'EST QUOI ?

L'affiliation, c'est faire la promotion d'un produit d'une autre entreprise via un lien affilié fourni par celle-ci. À chaque fois qu'un client achètera un produit en cliquant sur votre lien affilié, vous toucherez alors une commission.

## EXEMPLE

Alexandre décide de se lancer dans l'affiliation.

Il s'inscrit ainsi au programme d'affiliation d'Amazon et choisit de faire la promotion du dernier iPhone. Il publie alors son lien affilié sur son site web.

Matthieu souhaite acheter le dernier iPhone et se rend sur le site d'Alexandre.

Il clique sur le lien et se trouve redirigé sur le site d'Amazon, où il effectue l'achat de l'iPhone.

Alexandre touche alors une commission sur la vente réalisée.

# L'affiliation

## MON CONSEIL PERSO

L'affiliation est un excellent moyen d'atteindre l'indépendance financière.

Cependant, attention, votre réussite dépendra du respect de ces 3 règles :

1. le bon choix du programme d'affiliation ;
2. le bon choix des produits à promouvoir ;
3. votre capacité à vous diversifier.

Privilégiez les entreprises :

- qui versent une forte commission,
- qui exercent une durée de cookies élevée,
- dont les avis clients sont majoritairement positifs.

Je vous recommande de rechercher les entreprises qui appliquent un système de cookies à vie, ce qui veut dire que si un client potentiel clique sur votre lien d'affilié, peu importe qu'il fasse l'achat aujourd'hui, dans 6 mois ou dans 10 ans, vous toucherez votre commission !

**Attention** : ne vous rendez pas dépendant d'un programme d'affiliation !

Pensez à vous diversifier avec plusieurs programmes. Dans l'affiliation, il n'y a pas réellement de contrat fiable entre l'entreprise et l'affilié.

Par conséquent, dans la plupart des cas, l'entreprise peut décider d'arrêter son programme d'affiliation, ou même de vous licencier du programme sans raison particulière ou valable...

Passer de X € par mois à 0 € du jour au lendemain, inutile de vous dire que c'est un cas de figure qui pourrait vous mettre en grande difficulté !

Pour éviter cette situation, je vous recommande vivement de ne pas mettre tous vos œufs dans le même panier.

Diversifiez vos revenus avec plusieurs programmes d'affiliation.

## L'affiliation

### AVANTAGES

- simple à mettre en place,
- pas de gestion de service client,
- pas de création de produit,
- pas de gestion de stock,
- permet de profiter de la notoriété de grandes entreprises.

### INCONVÉNIENTS

- difficulté à trouver de bons programmes d'affiliation,
- dépendance envers les entreprises,
- vous ne choisissez pas vos prix.

## LIENS DES MEILLEURS PROGRAMMES D'AFFILIATION :

### AURELIEN AMACKER

Cookies : à vie  
commission : 40 %

[Je clique ici pour créer un compte](#)

### SENDINBLUE

Cookies : 90 jours  
Commission :

- 5 € pour la création d'un compte gratuit,
- 100 € pour la création d'un compte payant.

[Je clique ici pour créer un compte](#)

## L'affiliation

### GETRESPONSE

---

Cookies : 120 jours  
commission : 100 \$ pour la création d'un compte payant.

[Je clique ici pour créer un compte](#)

### VITE UN DEVIS

---

Cookies : 180 jours  
Commission : variable

[Je clique ici pour créer un compte](#)





## MÉTHODE 2



Vendre des e-books (sans même en écrire un seul)

Potentiel :  

Rapidité :  

Difficulté :  

Niveau requis : Intermédiaire

Temps nécessaire par jour : 1h à 2h

## VENDRE DES E-BOOKS SANS MÊME EN ÉCRIRE UN SEUL... : COMMENT FAIRE ?

C'est possible grâce aux e-books avec droit de revente simple, droit de revente maître ou droit de label privé.

### PETITE DÉFINITION

- **Droit de revente simple** : vous permet d'acheter un e-book et de le revendre EN L'ÉTAT au prix de votre choix.
- **Droite de revente maître** : vous permet d'acheter un e-book et de le revendre EN L'ÉTAT au prix de votre choix, et permet à votre client de le revendre à son tour EN L'ÉTAT.
- **Droit de label privé** : aucune restriction ! Ce droit vous permet de revendre l'e-book au prix de votre choix, de le modifier, d'ajouter vos liens, votre nom, votre titre, etc.. Vous pouvez faire comme bon vous semble !





Vendre des e-books  
(sans même en écrire un seul)



## MON CONSEIL PERSO 1/2

Vendre des e-books est un marché très lucratif, et je vous recommande vivement d'avoir recours aux e-books avec droit de label privé. Pourquoi ?

Les droits de revente simple et maître sont très bien, mais ils ne vous permettront jamais de vous démarquer.

La raison est simple et logique !

Vous allez acheter vos e-books sur un site marchand, n'est-ce pas ?

Vous n'êtes pas le seul à acheter ces e-books...

Par conséquent, vous ne serez pas le seul non plus à les vendre !

Avec les e-books de label privé, vous allez pouvoir apporter des modifications de la manière qui vous convient le mieux.

Attention cependant à ne pas tomber dans le piège de la paresse :

acheter un e-book, modifier 3 phrases, insérer vos liens, changer le titre et intégrer votre nom - comme si c'était vous qui l'aviez rédigé... - ne vous apportera rien, absolument rien !

En tout cas, pas de revenu et encore moins de notoriété, vous allez juste perdre votre temps !

Le véritable secret de la réussite dans la vente d'e-books est d'en acheter avec droit de label privé en ANGLAIS et de les traduire en FRANÇAIS pour pouvoir les revendre à un public francophone.

Peu de gens prennent le temps de faire cela, par conséquent vous pourrez vendre des titres et contenus que vous serez le seul (ou presque) à proposer en France.

Vous ne parlez pas anglais ? Honnêtement, ça n'est pas un problème, il existe désormais d'excellents outils de traduction, notamment "Google traduction".



Vendre des e-books  
(sans même en écrire un seul)



## MON CONSEIL PERSO 2/2

Il ne vous restera ensuite qu'à lire le livre traduit en français et arranger les éventuelles phrases mal tournées ou déformées par la traduction.

Sachez que certains sites proposent l'achat de packs pouvant contenir jusqu'à 1000 e-books en DLP et à des prix très raisonnables ! À vous de fouiller.  
(pensez à faire vos recherches sur des sites anglophones)

Pour conclure, la vente d'e-books n'est pas le moyen le plus rapide pour devenir indépendant financièrement, mais vous pouvez développer cette affaire en tant que business secondaire.

Pensez-y : en publiant 3 nouveaux e-books par semaine, finalement vous aurez un catalogue de 159 e-books au bout d'un an et de 318 au bout de 2 ans...

et avec un tel catalogue, vous pourrez prétendre à un revenu entre 800 et 1500 euros par mois.



Vendre des e-books  
(sans même en écrire un seul)



## AVANTAGES

- nécessite peu de temps par jour,
- business en automatique,
- pas de dépendance.

## INCONVÉNIENTS

- besoin de beaucoup d'e-books pour générer un bon revenu,
- nécessite un site boutique (je vous recommande Websself, pour sa simplicité),
- long à générer des revenus importants.

## LIENS DE PLATEFORMES DE VENTE D'E-BOOKS EN DLP ET EN ANGLAIS :

IDPLR - <https://www.idplr.com/>

THE PLR STORE - <https://www.theplrstore.com/plr-ebooks>

EXCLUSIVE NICHES - <https://www.exclusiveniches.com/>

(En anglais, DLP = PLR)

## MÉTHODE 3

# CRÉER ET VENDRE UNE FORMATION

Potentiel : 

Rapidité : 

Difficulté : 

Niveau requis : Débutant

Temps nécessaire par jour : 1h à 3h

## EXPLICATION

Internet est devenu un véritable outil de recherche et de développement personnel.

Aujourd'hui, lorsque les gens rencontrent un problème, ils ont naturellement recours à Internet pour trouver une réponse à leur question, et plus spécifiquement pour trouver une solution à leur problème.

C'est là que proposer une formation prend du sens !

Vous avez un savoir... Vous connaissez des choses que d'autres ne savent pas...

Vous avez des facilités là où d'autres ont des difficultés...tout comme d'autres ont des facilités là où vous rencontrez des difficultés.

C'est l'équilibre de la vie !

Vous pouvez apporter la richesse que vous détenez en vous en proposant des solutions à des problématiques profondes, au travers de formations et programmes vidéo.



Créer et vendre  
une formation



## EXEMPLES DE FORMATIONS / PROGRAMMES

- Comment perdre du poids en 30 jours,
- Comment arrêter de fumer en 21 jours,
- Comment avoir une alimentation saine...

## MON CONSEIL PERSO 1/2

Cette méthode est, à mon sens, la plus intéressante et la plus rapide pour atteindre l'indépendance financière, et ce pour plusieurs raisons :

1. Ce sont vos produits ! Vous ne dépendez de personne.
2. Vous choisissez vos prix.
3. Vous générez des revenus automatiques (à condition d'utiliser les bonnes méthodes).

Vendre vos formations vous offre des perspectives infinies en terme de revenus : vous pouvez rapidement atteindre des chiffres de 2000 € ou 3000 € par mois, et l'avantage principal est que vos efforts se concentrent sur deux espaces-temps :

1. à la création de votre formation,
2. à la création de votre système de vente automatique.

Une fois mis en place et opérationnel, le système vend alors vos formations pour vous, sans aucune action de votre part. Vous avez ainsi le choix entre :

1. Ne faire que gérer votre service client 1 heure par jour environ (ou déléguer le service).
2. Créer d'autres formations pour augmenter vos revenus.

Honnêtement, et même si, comme expliqué plus haut, la mise en place d'un tel business nécessite des connaissances techniques "intermédiaires", la création d'un business de ce type est accessible pour toutes et tous !

Y compris les débutants !

À condition de ne pas tomber dans LE piège le plus courant...





Créer et vendre  
une formation



## MON CONSEIL PERSO 2/2

Pour que chacun puisse atteindre l'indépendance financière avec cette méthode, il n'y a qu'un seul piège dans lequel il ne faut pas tomber :

- vouloir foncer tête baissée en s'imaginant que tout sera simple !

Vous devez savoir que 100% des gens qui échouent foncent tête baissée, sans même connaître le marché, sans se former, sans stratégie...

Gagner sa vie sur Internet en dormant et en cliquant sur 3 boutons, ça n'existe pas.

Je suis désolé si je vous casse un fantasme, mais je préfère être transparent avec vous !

Ceci dit, ce qui est vrai, c'est qu'avec cette méthode, une fois que vous avez travaillé dur (environ 6 mois) et que tout votre système est en place, vous n'avez plus qu'à faire de la "manutention" en ne travaillant que très peu par jour (du lundi au vendredi).

Pour résumer, créer et vendre une formation sur Internet est le moyen le plus sûr, le plus efficace, le plus rapide et le plus lucratif qui puisse exister.

La mise en place de ce business n'est difficile que pour ceux qui ne savent pas par où commencer, qui se lancent à l'aveugle sans savoir quelle stratégie mettre en place.

Vous souhaitez être indépendant financièrement avec cette méthode ?

Alors formez-vous ! Vous profiterez ainsi des erreurs des entrepreneurs qui ont réussi avant vous.

En effet, les erreurs que vous risqueriez de commettre si vous ne vous formiez pas, vous coûteraient toujours plus de temps, d'argent et d'énergie que prévu !

Finalement, elles vous coûteraient votre business...



## AVANTAGES

---

- véritable indépendance financière (aucune dépendance),
- revenus rapides,
- revenus importants,
- c'est vous qui fixez vos prix,
- possibilité de vendre vos produits en affiliation,
- coût peu élevé (à condition de se former),
- revenus automatisés.

## INCONVÉNIENTS

---

- nécessite de gros efforts de travail dans les 6 premiers mois.



## MÉTHODE 4

# LE COACHING À DISTANCE

Potentiel : 

Rapidité : 

Difficulté : 

Niveau requis : Intermédiaire

Temps nécessaire par jour : 4h (par mois)

## LE COACHING À DISTANCE, C'EST QUOI ?

Le coaching est le simple fait d'apporter un savoir-faire à un individu en lui accordant un temps privé pour lui fournir la clef à son problème.

Par exemple, je propose un service de coaching où j'aide des entrepreneurs qui ont un ou plusieurs business sur Internet qui ne décolle(nt) pas.

1 heure tous les 15 jours, j'ai un rendez-vous Skype avec un élève qui me paie mensuellement pendant 6 mois, de manière à ce que je l'aide à développer son business en ligne



Le coaching  
à distance



## EST-CE QUE TOUT LE MONDE PEUT DEVENIR COACH ?

Oui et non...

La pensée populaire nous pousse à croire qu'il faut être un véritable expert pour pouvoir coacher les gens...

C'est totalement faux !

Le coaching est avant tout une approche psychologique d'une solution à une problématique.

Oui, tout le monde peut devenir coach, y compris un débutant, car la solution au problème est souvent trouvée par l'élève lui-même.

Le coach est là principalement pour pratiquer une VÉRITABLE écoute de son élève, de manière à lui poser les bonnes questions, dans le but de l'emmener vers la solution, tout en lui préconisant quelques astuces.

Et non, tout le monde ne peut pas devenir coach, dans le sens où si vous n'avez jamais touché un ordinateur de votre vie et souhaitez coacher quelqu'un pour lui apprendre à vendre sur Internet, ça ne fonctionnera pas !

Vous ne serez pas crédible et au-delà de l'aspect psychologique qui existe dans la relation coach/élève, vous n'aurez aucune astuce concrète à proposer à votre Padawan.

En clair, vous pouvez devenir coach, à condition d'avoir un minimum de connaissances dans la thématique que vous traitez, sans pour autant être un expert.



Le coaching  
à distance



## MON CONSEIL PERSO 1/2

Démarrer une activité de coach à distance est très très (très) lucratif, et l'avantage principal est que vous pouvez gagner votre vie en ne travaillant que très peu dans le mois, et ce pour plusieurs raisons :

1) Le prix est généralement élevé parce que :

- ça fait partie de l'aspect psychologique du coaching,
- ça vous permet d'avoir des clients motivés et donc plus de chances de réussite,
- ça vous permet d'être, vous aussi, plus motivé à les aider.

2) Le coaching doit être planifié avec un créneau de 1 heure tous les 15 jours parce que :

- plus de rendez-vous, c'est improductif ;
- moins, c'est trop peu.

Je vous recommande d'effectuer un suivi de coaching de 6 mois par élève.

Pour débiter, vous pouvez facilement tourner avec seulement 4 élèves par mois et gagner ainsi 2000 € par mois.

Votre prix mensuel du coaching sera donc de 500 €.

Ce sont des prix qui peuvent vous sembler élevés, mais je vous assure que dans ce domaine, ce sont des petits prix !

Beaucoup de coachs se rémunèrent 1000 € ou 2000 € par mois et par élève, je vous laisse imaginer les perspectives...

Je sais que vous êtes en train de vous dire que personne ne dépenserait autant pour un coaching de 2 heures par mois.

Eh bien, détrompez-vous ! Il y a beaucoup plus de demandes que vous ne pouvez l'imaginer.

Du reste, ces prix ne sont pas délirants puisque si vous posez les bonnes questions et menez vos coachings avec stratégie, environ 80 % (ou plus) de vos clients atteindront leurs objectifs.



Le coaching  
à distance



## MON CONSEIL PERSO 2/2

Même si je dois admettre qu'au départ, faire une séance de coaching donne le vertige, ça fonctionne !

Avec le temps, vous prenez conscience que le rôle du coach est simplement d'ouvrir des portes et d'aider l'élève à trouver la réponse qui est en lui... et encore une fois, ça fonctionne !

En résumé, je vous recommande le coaching à distance en tant que business principal ou business secondaire, avec une légère préférence tout de même pour exercer cette activité en business secondaire étant donné que ce n'est pas une affaire totalement autonome et automatisée.

Vous devrez connaître quelques stratégies de base (méthode de questionnement, d'écoute, etc.) pour pouvoir exercer cette activité, mais encore une fois, il suffit de vous former et le tour est joué !

Le seul inconvénient est que pour trouver des clients, il est préférable d'avoir une liste de contacts en votre possession.

Ceci dit, l'avantage est que votre liste n'a pas besoin d'être grande pour trouver 3 ou 4 clients pour 6 mois (une liste entre 300 et 500 contacts peut suffire amplement).



Le coaching  
à distance



## AVANTAGES

---

- peu de travail dans le mois,
- fort potentiel €€€€,
- peu de connaissances requises,
- une liste de peu de contacts suffit.

## INCONVÉNIENTS

---

- nécessite une liste de contacts,
- nécessite la connaissance de quelques stratégies de communication (méthode de questionnement, d'écoute, etc.).

## LIENS UTILES POUR RÉALISER VOS SÉANCES DE COACHING

### SKYPE

---

Skype permet d'effectuer des appels téléphoniques depuis un ordinateur vers n'importe quel numéro partout dans le monde.

<https://www.skype.com/fr/>



## MÉTHODE 5

### YOUTUBE (Monétisation + Tipeee)

Potentiel :  

Rapidité :  

Difficulté :  

Niveau requis : Débutant

Temps nécessaire par jour : entre 3h et 10h

## YOUTUBE ? COMMENT PEUT-ON GAGNER SA VIE AVEC YOUTUBE ?

YouTube est devenu le deuxième moteur de recherche au monde (après Google), alors inutile de vous dire que cette plateforme génère énormément de trafic, suffisamment pour que chacun ait son mot à dire et que tout le monde puisse attirer son audience !

Comment ça fonctionne ?

1. Vous créez du contenu vidéo.
2. Votre contenu captive un public.
3. Votre public visionne des spots publicitaires qui sont positionnés avant ou pendant votre vidéo.
4. Vos gains sont calculés selon divers critères YouTube (durée, thème, contenu de la vidéo, etc.).



Vous avez également la possibilité de récolter des «dons» ou plus précisément des "TIPS".

Il s'agit de fans de votre chaîne YouTube qui souhaitent vous verser un certain montant unique ou mensuel pour vous encourager à continuer à publier du contenu.

C'est le cas de plusieurs youtubeurs comme :

- Mr Mondialisation,
- Cyrius North,
- Les parasites,
- Histoire Nota Bene...

## MON CONSEIL PERSO 1/2

J'ai moi-même une chaîne YouTube et j'ai choisi de ne la faire tourner qu'avec les dons : je refuse toute publicité YouTube (je déteste l'agressivité de ces pubs, on n'est pas des veaux !).

Je ne développe que très peu ce business et il me génère entre 100€ et 200€ par mois en automatique, en produisant seulement 3 ou 4 vidéos par mois, sans prise de tête.

Cette méthode peut être une solution si vous souhaitez ne pas trop vous prendre la tête pour toucher un complément de salaire.

Si vous souhaitez en vivre, c'est plus compliqué et les chances sont plus minces !

Soyons honnête, il y a peu de youtubeurs qui parviennent à gagner confortablement leur vie avec la monétisation YouTube ou les dons.

Pour autant, il existe d'autres moyens de gagner sa vie avec ce média.

À mon sens, il faut arrêter d'essayer de gagner sa subsistance en espérant être rémunéré par YouTube.





## MON CONSEIL PERSO 2/2

Youtube doit plutôt être utilisé comme un outil de promotion de votre business.

Il doit vous permettre de fournir du contenu gratuit de grande qualité, sans pub, pour attirer une audience, ou plus précisément attirer des clients potentiels qui seront amenés par la suite à acheter ou recommander vos produits.

Je ne vais pas m'attarder davantage sur ce point. Si vous vous inscrivez sur mon blog [www.prodirection.fr](http://www.prodirection.fr), vous recevrez des vidéos exclusives par e-mail où je vous expliquerai tout en détail.

Pour résumer, je ne vous conseille pas de vous lancer dans la création d'une chaîne YouTube si vous souhaitez en vivre avec la publicité ou les dons sur Tipeee, les chances de réussite sont vraiment trop minces.

J'ai tout de même choisi d'inclure dans ma liste ce moyen d'atteindre la liberté financière sur Internet puisque YouTube est un outil incontournable pour faire vivre vos business, booster vos ventes.

Ce média vous apporte une visibilité incontestable, à condition bien sûr d'utiliser les bonnes méthodes.



## AVANTAGES

- pas de création de produits,
- créativité pure
- indispensable pour promouvoir votre business

## INCONVÉNIENTS

- faible potentiel (revenus publicitaire et tipeee)
- long à mettre en place (pour espérer en vivre)
- peu de chance de pouvoir en vivre
- agressivité des publicités Youtube

## LIENS UTILES

### YOUTUBE

<https://www.youtube.fr/>

### CANVA

<https://www.canva.com/>

### TIPEEE

<https://fr.tipeee.com/>

## MÉTHODE 6

# LE FREELANCING SUR INTERNET

Potentiel :  

Rapidité :  

Difficulté :  

Niveau requis : Débutant

Temps nécessaire par jour : entre 1h et 7h

## LE FREELANCING SUR INTERNET, C'EST QUOI ?

Le freelancing est le fait de proposer des services payants moyennant un salaire.

La rémunération est conclue à l'acte. Il s'agit généralement d'activités professionnelles avec la qualité de travailleur indépendant.

## VOICI QUELQUES EXEMPLES DE SERVICES PROPOSÉS EN FREELANCING

- correction d'un texte pour des particuliers et/ou entreprises,
- création d'un site web pour particuliers et/ou entreprises,
- retouches photo...



Le Freelancing  
sur internet



## MON CONSEIL PERSO 1/2

Le freelancing sur Internet peut clairement vous permettre d'atteindre l'indépendance financière. Vous pouvez même gagner très bien votre vie, à condition d'exercer cette activité à temps plein.

Je n'aime pas particulièrement cette méthode pour la simple et bonne raison qu'il est quasiment impossible de faire fonctionner ce business en automatique : votre affaire aura toujours besoin d'interventions de votre part pour pouvoir tourner correctement.

Ceci dit, gardez à l'esprit qu'énormément de gens préfèrent payer pour déléguer des tâches simples et ainsi gagner du temps, plutôt que de les réaliser par leurs propres moyens.

Vous allez donc trouver des gens qui pourront vous payer plusieurs dizaines d'euros pour simplement détourner une photo (enlever le fond), corriger un texte, effectuer des retouches simples sur une photo, réaliser un logo, etc..

Le gros intérêt est que vous avez forcément un service à proposer !

Cherchez pendant quelques minutes et vous trouverez un savoir-faire à proposer, qui fera gagner du temps à quelqu'un d'autre et, par conséquent, intéressera des gens.

En résumé, je ne choisirais pas cette option, mais elle reste intéressante pour celui ou celle qui souhaite mettre à profit un savoir-faire (expert ou débutant) pour compléter un revenu ou même en faire un business principal, à condition de développer sa visibilité et de mettre en avant des services peu chers pour accrocher le client, tout en proposant divers upsell, c'est-à-dire un produit de montée de gamme.



## MON CONSEIL PERSO 2/2

Par exemple, si vous vendez un service de réalisation d'articles de blog, vous pouvez créer une offre d'accroche du type :

« Je réalise un article optimisé SEO de 200 mots pour votre blog avec le mot clef de votre choix pour 5 € »

... et une offre UPSELL comme :

« Je réalise 1 article optimisé SEO de 500 mots pour votre blog avec 3 mots clefs de votre choix pour 15 € ».

Ainsi de suite !

De cette manière, vous augmenterez considérablement votre panier moyen en proposant des offres d'accroche suffisamment peu chères pour attirer des clients, clients qui vous achèteront encore davantage après avoir constaté la qualité de votre travail.



## Le Freelancing sur internet



### AVANTAGES

---

- accessible à toutes et tous (expert comme débutant),
- possibilité de se lancer sans investissement de départ,
- techniques simples de vente avec UPSELL,
- rapide à mettre en place.

### INCONVÉNIENTS

---

- perspectives de revenus relativement faibles,
- ce business ne fonctionne pas en automatique,
- nécessite plusieurs heures de travail par jour (pour en vivre).

## SITE OÙ VOUS POURREZ VENDRE VOS SERVICES EN TANT QUE FREELANCE

5 EUROS

---

<https://5euros.com/>





## MÉTHODE 7 LE BLOGGING



Potentiel : 

Rapidité : 

Difficulté : 

Niveau requis : Expert

Temps nécessaire par jour : 1h suffit (pour un article par jour)

### QU'EST-CE QUE LE BLOGGING ?

Le blogging, c'est la création d'un site web qui contient des articles agglomérés au fil du temps et le plus souvent classés du plus récent (en haut) au plus ancien (en bas).

Pour faire simple, un site web ne contient que les pages accessibles depuis la page d'accueil alors que pour un blog, les pages présentes sur la page d'accueil ne sont que la partie émergée de l'iceberg : le plus gros des contenus se situe dans la partie immergée qui se constitue de multiples articles.

Ainsi, un blog peut très bien avoir 3 rubriques en page d'accueil (par exemple : contact/nos photos/à propos) et avoir 200 articles référencés sur Google...



## LE BLOGGING

### MAIS ALORS, COMMENT GAGNER DE L'ARGENT AVEC UN BLOG ?

Certains prétendent que le blogging est mort... Il n'en est rien !

Cependant, si vous souhaitez gagner votre vie avec la publicité présente sur votre blog, oubliez tout de suite l'idée, vous gagnerez à peine quelques euros.

Le blogging est aujourd'hui un outil puissant, un support qui va vous permettre de mettre en pratique certaines des méthodes que nous avons vues plus haut, notamment les méthodes 1 & 3.

Je vais vous mettre en situation :

Vous avez créé un blog sur la thématique du développement personnel et de la santé. Il commence à avoir une audience et vous générez une centaine de visiteurs par jour.

Vous écrivez un article sur la dépression où vous apportez 3 solutions pour aider vos lecteurs à en sortir.

En parallèle, vous êtes affilié (méthode 1) avec Jérémie, un coach qui réalise des programmes pour sortir de la dépression.

Les formations de ce coach sont de grande qualité et c'est pour cette raison que dans votre article, vous conseillez de rejoindre son programme. Pour appuyer vos propos, vous ajoutez des témoignages de personnes qui ont eu recours à son aide.

Vous insérez votre lien affilié dans votre article et le présentez comme la 3ème solution.

Je vous laisse imaginer si le programme de Jérémie coûte 297 € et que vous avez ne serait-ce qu'une dizaine de visiteurs par jour sur votre article : ça vous fait 300 visiteurs par mois.

Ici, nous partons du principe que 5 % des visiteurs deviennent clients (avec un bon système de vente, on peut largement espérer 10 % de conversion, mais pour l'exemple, j'ai choisi de voir les chiffres à la baisse).

## LE BLOGGING

Courant le mois, vous avez donc 15 des visiteurs de votre article qui ont acheté un programme à Jérémy depuis votre lien affilié.

Les commissions couramment observées pour ce type de programme sont de 30 %, du coup vous avez rapporté 4 455 € à Jérémy ( $297 \times 15$ ) et touchez une commission de 1 336,50 € ( $4 455 \times 0,30$ ).

1 336,50 € sur un mois, pour un seul article !

Ces chiffres vous paraissent dingues ? Vous avez raison ! C'est complètement dingue !

Attention cependant, pour atteindre ces résultats, il faut respecter ces 4 règles :

1. Avoir un contenu de grande qualité.
2. Avoir une stratégie de vente parfaitement huilée.
3. Créer des articles qui traitent de problématiques profondes.
4. Votre affiliation doit avoir un lien direct avec votre thématique et proposer des solutions de qualité.

En satisfaisant ces 4 règles, vous atteindrez ces résultats, tôt ou tard.

Vous pouvez également vendre vos propres formations ou programmes (voir méthode 3).

# LE BLOGGING

## MON CONSEIL PERSO

Le blogging est avant tout un outil très puissant qui va vous permettre de mettre en pratique, de la meilleure des manières, les méthodes 1 et 3 de cette liste.

Même si la construction et la mise en place de cet outil peuvent être plus longues que pour toutes les autres méthodes listées dans ce livre, elle n'est pour autant pas moins lucrative et mérite tout autant sa place dans cette liste.

D'autre part, une fois que toute la mécanique est installée, c'est de loin la méthode qui nécessite le moins de temps de travail au quotidien.

**Attention**, avant d'en arriver là, et tout comme pour la méthode 3 de cette liste, se mettre au blogging mérite des connaissances accrues, et ce de manière à ne pas faire d'erreur qui pourrait vous coûter beaucoup de temps et d'argent.

Ceci dit, rassurez-vous, beaucoup d'autres avant vous ont fait ces erreurs. Par conséquent, il existe des solutions et je vous recommande vivement de vous former avant de vous lancer !

C'est même primordial !

## LE BLOGGING

### AVANTAGES

- très fort potentiel,
- nécessite peu de temps au quotidien (une fois tout le système mis en place),
- business qui fonctionne en automatique,
- pas de service client si vous fonctionnez avec l'affiliation,
- plusieurs moyens de monétiser votre blog (voir méthodes 1 et 3).

### INCONVÉNIENTS

- nécessite plusieurs connaissances dans la création de site web,
- méthode qui peut demander un certain temps avant de générer des revenus conséquents.

## LIENS UTILES POUR CRÉER VOTRE BLOG/SITE WEB

### WEBSELF

Pour sa simplicité d'utilisation (débutant) :  
<https://www.webself.net/>

### WORDPRESS

Pour ses multiples extensions (intermédiaire/expert):  
<https://wordpress.com/>

## EN CONCLUSION

Il est aujourd'hui beaucoup plus facile qu'hier d'atteindre la liberté financière sur Internet.

Pourquoi ?

Simplement parce que la génération qui est née avec Internet, la génération 2.0, a atteint l'âge légal.

Pour cette génération, il est tout à fait normal d'effectuer ses achats sur Internet. Pour eux, il n'y a aucun frein à ça.

Cette génération représente ainsi un véritable pouvoir d'achat.

Depuis quelques années, nous voyons émerger toutes sortes de stratégies et autres techniques pour réussir à vendre en automatique sur Internet. Certaines sont de l'arnaque - et j'en appelle à votre vigilance ! - alors que d'autres s'appuient sur du concret, des bases solides.

Lorsque les centres commerciaux sont arrivés en France et qu'ils étaient le canal de vente principal, les grands dirigeants ont mis en place différentes stratégies pour nous vendre toujours plus, encore et encore, grâce par exemple :

- aux zones froides et zones chaudes,
- aux produits en tête de gondole,
- aux articles positionnés au niveau des yeux...

Internet est aujourd'hui, lui aussi, devenu un véritable canal de vente. Par conséquent, c'est tout à fait normal que des techniques et stratégies s'y soient développées.

Internet est ainsi, à mon sens, le meilleur moyen d'atteindre la liberté financière.

Prenez conscience que, tout comme moi, vous pouvez créer des business qui vous rapportent des revenus en automatique...

... et croyez-moi, je ne suis pas plus intelligent que vous !

Tout le monde peut y arriver ! Mais tous le monde n'essaiera pas...



## EN CONCLUSION

### MA DERNIÈRE RECOMMANDATION

Vous voulez atteindre des gros résultats ?

Avoir de gros revenus ?

Pensez alors à allier les méthodes 3, 4, 5 et 7 de ce livre.

Oui, ça vous demandera un très gros effort au lancement de votre entreprise (comptez 6 mois) et ça serait vous mentir que de vous dire le contraire, mais ensuite, tout votre système travaillera pour vous !

Et, au risque de me répéter :

- Ne foncez pas tête baissée !
- N'essayez pas d'inventer une nouvelle méthode de vente (utilisez ce qui fonctionne) !
- Formez-vous !

En attendant, je vous souhaite le meilleur.

Ne vous prenez pas la tête, faites simple et restez authentique et naturel.

Bonnes ventes à vous !