

PROPOSÉ PAR LE CLUB BUSINESS DEVELOPPEMENT

GUIDE POUR DÉMARRER SON ENTREPRISE SUR LE WEB



Étape par Étape Construisez Votre Projet

De Christine Demulier & Sokhna Oumou Seck



Copyright ©2010 –Club Business Developpement

Ce guide vous est offert par

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

Étape par Étape Construisez Votre projet

De Christine Demulier & Sokhna Oumou Seck



[Guide offert par](#)

À LIRE – TRÈS IMPORTANT

Le simple fait de lire le présent livre vous donne le droit de l'OFFRIR EN CADEAU à qui vous le souhaitez. Vous avez aussi le droit de le revendre en version électronique sur internet, à 4 conditions :

1. Ne pas faire de spam pour le vendre. Le spam est un courrier commercial non sollicité adressé à une ou des personnes qui ne vous connaissent pas. *
2. Ne pas l'intégrer à une chaîne d'argent. *
3. Le garder intact comme vous l'avez reçu et respecter son copyright. *
4. Ne pas faire de promesses mensongères du genre «Triplez votre salaire» punies par la loi.

Vous pouvez garder tout l'argent que vous gagnerez en le revendant. Vous pouvez aussi l'offrir

**Bien sûr, si vous ne respectez pas une seule de ces conditions, le droit de revente vous sera immédiatement retiré, et l'éditeur se réserve le droit légitime de vous réclamer des dommages et intérêts. Vous ne disposez ni des droits de revente maître ni des droits de label privé.*

DROIT DE PERSONNALISATION

Vous pouvez acquérir les droits de personnalisation de ce guide. Un logiciel vous est fourni avec l'ebook en PDF. Vous pouvez personnaliser les liens dans le chapitre «RESSOURCES» avec vos liens d'affiliés et enregistrer une adresse de contact dans le texte: «Cet ebook vous est offert par», que vous trouvez en début et fin du guide, ainsi que dans le pied de page. [Il sera votre représentant permanent.](#)

Si vous avez déjà une liste de contacts vous ferez plaisir à vos abonnés qui recherchent comme vous à développer un projet sur le net. Et si vous n'avez pas encore démarré, il pourra être votre premier cadeau pour développer votre liste de contacts.

Ce guide fait partie d'un ensemble de ressources proposées sur la plate forme du [Club Business Développement](#)

NOTE DES AUTEURS

Nous nous sommes efforcées d'être aussi précises et exhaustives que possible dans la création de ce guide, sans garantie que le contenu soit exact en permanence en raison de l'évolution rapide d'Internet.

Bien que toutes les informations fournies dans ce guide aient été vérifiées avec la plus grande attention, nous n'endossons aucune responsabilité quant aux erreurs, omissions ou interprétations contradictoires concernant le sujet de ce guide.

Ce guide n'est pas destiné à être utilisé comme source d'ordre juridique, commerciale, comptable ou financière. Les lecteurs sont invités à recourir aux services de professionnels compétents dans le domaine juridique, comptable, entrepreneurial, et financier.

Par le fait même du téléchargement de ce guide, vous entendez, non seulement, respecter les lois en vigueur dans votre pays de résidence, mais aussi décharger tacitement les auteurs de toute responsabilité envers une quelconque garantie ou remboursement sur dommages ou autres litiges.

Cet ouvrage est protégé par un copyright et le Club Business Développement possède les Droits originaux et initiaux. Ce guide peut toutefois être offert ou revendu par son possesseur. **Vous pouvez même acquérir les droits de personnalisation proposés ici: <http://bit.ly/c2OJDx>**

Les résultats sont variables et fonction de chaque personne. Les auteurs se sont engagées à donner les informations les plus fiables, qu'elles ont-elles même utilisées. Elles transmettent les démarches et outils qu'elles utilisent pour leurs propres affaires sur le net. Mais elles ne peuvent en aucun cas être tenues responsables de ce qu'en fait chaque lecteur.

Comme dans toute entreprise, les résultats passés ne sont pas une assurance de résultats futurs et tout dépend des capacités personnelles, expérience, motivation, et persévérance de chacun.

Christine Demulier du [Club Business Développement](#)

Sokhna Oumou Seck de [SOS Redaction Web](#)

MODE D'EMPLOI DE CET EBOOK

Cet E-book est au format PDF pour vous apporter un confort de lecture et de navigation impossible avec un livre traditionnel. Il contient du texte, des images liées et des liens. De nombreux liens vous permettront d'atteindre, d'un seul clic, bon nombre de sites et d'informations complémentaires que nous avons trouvé pertinents

Pour naviguer et vous déplacer facilement dans ce livre électronique, vous pouvez utiliser la table des matières et cliquer sur le titre d'un chapitre ou sur un sous titre vous serez alors dirigé directement sur le sujet et à la page concernée.

Nous vous recommandons de lire cet e-book avec la dernière version d'ACROBATE READER que vous pouvez télécharger gratuitement en cliquant sur ce lien:

<http://www.adobe.fr/products/acrobat/readstep.html>

Vous aurez ainsi accès sur la bande verticale noire à gauche de la fenêtre du PDF aux pages cliquables de la table des matières. Vous pourrez également visualiser toutes les pages de cet ebook.

En effet, grâce au logiciel gratuit Acrobat Reader, votre lecture peut devenir interactive. Ce programme vous offre une multitude d'outils tels que: recherche de mots, liens hypertextes, zooms, etc... A travers Acrobat Reader, vous entrez dans l'ère du numérique!

Ce qui vous apportera un confort supplémentaire de lecture. Nous vous souhaitons une agréable lecture

TABLE DES MATIÈRES

<u>MODE D'EMPLOI DE CET EBOOK.....</u>	<u>5</u>
<u>CONSTRUIRE VOTRE PROJET EN 3 ETAPES SIMPLES.....</u>	<u>15</u>
<u>Trouvez votre marché cible</u>	<u>15</u>
<u>Proposer des produits d'affiliation</u>	<u>19</u>
<u>Devenir revendeur</u>	<u>19</u>
<u>Proposer votre propre produit ou service</u>	<u>20</u>
<u>LES ÉTAPES DE VOTRE PROCESSUS DE DÉMARRAGE:.....</u>	<u>23</u>
<u>1/ Un nom de domaine</u>	<u>23</u>
<u>2/ Un service d'hébergement</u>	<u>24</u>
<u>3/ Un service d'autorépondeur</u>	<u>25</u>
<u>4/ Un éditeur HTML</u>	<u>26</u>
<u>5/ Un logiciel de traitement de textes</u>	<u>27</u>
<u>6/ Un programme FTP</u>	<u>28</u>
<u>7/ Un logiciel de création graphique</u>	<u>29</u>
<u>8/ Un compte PAYPAL</u>	<u>29</u>
<u>9/ Construire votre première MAILING LIST</u>	<u>30</u>
<u>10/ Une campagne ADWORDS</u>	<u>32</u>
<u>11/ Votre Blog</u>	<u>32</u>
<u>LA PROMOTION DE VOS OFFRES.....</u>	<u>34</u>
<u>Les mailings</u>	<u>34</u>
<u>Les articles</u>	<u>35</u>
<u>Une newsletter gratuite</u>	<u>36</u>
<u>Les mini-cours gratuits</u>	<u>37</u>

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

Les audios et vidéos	37
UTILISEZ ET DÉVELOPPEZ VOTRE RELATIONNEL.....	38
Mobilisez vos parents, amis et relations	38
Utilisez les réseaux sociaux virtuels	40
Utilisez les forums	42
CRÉER VOS DOSSIERS EN PDF.....	43
VOTRE PLAN D'ACTION RAPIDE.....	45
Check-list pour la création de vos produits d'information.....	48
RESSOURCES.....	49
Quel statut choisir	49
Création de votre site internet/de votre blog	49
Traitement de vos commandes en ligne	50
Outils complémentaires	51
Contenus pour vos produits et votre promotion	51
Audios et vidéos	52
Formations/conseils	53
Plates-formes d'affiliation	56
Sites tendances du marché	58
Réseaux sociaux	59
VOTRE REPRÉSENTANT PERMANENT -DROIT DE PERSONNALISATION DE CE GUIDE.....	61
DERNIERS CONSEILS.....	62
Les attributs d'une stratégie de vente réussie	62
Sur quel support stocker vos données ?	64

PRÉFACE

Cher lecteur, futur entrepreneur ou nouveau webpreneur,

Bravo pour vous être procuré ce guide! C'est une excellente décision! Si vous êtes entrain de lire cet ebook, c'est que vous vous apprêtez à prendre un tournant dans votre vie. Peut-être que vous voulez simplement arrondir vos fins de mois, pour améliorer votre qualité de vie. Peut-être que vous avez une grande vision et que vous sentez qu'Internet peut vous aider à vous propulser pour atteindre vos objectifs plus vite et plus facilement.

Peut-être que vous ne vous retrouvez pas dans le monde de l'emploi traditionnel et que vous n'avez pas envie de vendre votre temps si précieux contre quelques centaines d'euros. Peut-être encore, avez-vous un projet d'entreprise, mais vous vous sentez coincé dans le monde classique par tous les freins qui se présentent à vous: manque de temps, manque de contacts, manque d'argent.

Si vous vous reconnaissez, et nous sommes sûrs que ce sera le cas, vous êtes arrivé au bon endroit. Vous n'allez pas regretter d'avoir pris la décision de vous procurer ce guide.

Des changements profonds se préparent dans le domaine de l'emploi dans les prochaines années et décennies. En effet d'après différentes sources, de plus en plus de gens vont s'auto-employer. La majorité des entreprises seront des micro-entreprises composées d'un ou de très peu de collaborateurs.

De plus, nous devons tous songer aux options qui s'offrent à nous face à l'inflation galopante et aux retraites hypothétiques. Deux choses à ce sujet:

- C'est un fait: l'inflation (la hausse des prix), ne va faire qu'augmenter année après année. De l'autre côté, les revenus ne suivent pas. Ils stagnent ou même baissent (si on considère la baisse de pouvoir d'achat provoquée par l'inflation).
- Pouvez-être certain que vous vivrez jusqu'à la retraite, que vous la toucherez, et que vous aurez le temps et les moyens physiques et mentaux de profiter à fond de cette nouvelle liberté, après des dizaines d'années passées à travailler, puis à se reposer juste assez pour pouvoir retourner au travail?

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

Il n'a jamais été plus facile et rapide de joindre d'un clic des centaines de milliers de personnes en même temps. Vous rendez-vous compte de la chance extraordinaire que vous avez de vivre à une telle époque? Voulez-vous faire partie de cette race d'entrepreneurs qui réussissent et qui inspirent les autres à en faire autant?

Si vous êtes une femme, toutes ces informations sont encore plus cruciales. Les femmes vont jouer un rôle décisif dans le futur économique, social et solidaire du monde. Voulez-vous faire partie de celles qui écrivent l'histoire? Rien que durant ces 40 dernières années, elles ont amené des changements extraordinaires dans leurs vies, et dans celles de leur entourage, et ça va continuer.

Rendez-vous compte que rien qu'aux Etats-Unis, 99,7% des entreprises américaines sont des TPEs (Très Petites Entreprises) et ces TPEs emploient 50% des travailleurs américains!...

Une entreprise, quelle soit sur Internet ou hors ligne, ne devrait (jamais) être traitée comme un hobby. C'est pour cette raison que nous avons mis en commun des ressources et de l'expérience accumulée durant des années sur Internet, afin de vous aider à démarrer de manière simple et efficace.

Avant d'aller plus loin, gardez en tête ces quelques points très importants pour tout entrepreneur:

- Votre **mentalité** et votre **état d'esprit** sont AUCSI importants que vos actions, pour réussir sur Internet
- **Sans but précis, écrit, quantifiable et atteignable, vous aurez beaucoup de mal à construire une entreprise solide sur Internet.**
- **Echouer à planifier, c'est planifier d'échouer.**
- **Pour aller loin, vous devrez avoir un ou plusieurs coachs/mentors**, au fur et à mesure de votre parcours et de vos moyens financiers
- **Ayez toujours l'esprit ouvert.** Nous avons tous des idées préconçues. Et bien essayez de vous en défaire au fur et à mesure et vérifiez par vous-même vos croyances. Elles ont un rôle déterminant dans votre situation actuelle.
- **N'ayez pas peur de prendre des décisions.** Décidez de saisir ou pas des opportunités en vous posant une seule question: si je dis oui à cette opportunité, est-ce que ça me rapproche de mon but, ou est-ce que ça m'en

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

éloigne? Si la réponse indique que l'opportunité vous rapproche de votre objectif, alors saisissez-là! Même si vous êtes effrayé... Vous verrez que les bénéfices compenseront largement votre peur.

- **La persistance d'une petite action est souvent plus effective** qu'une action séparée de temps en temps.
- **Vous ne serez probablement jamais financièrement indépendant, si votre seule source de revenus consiste à échanger votre temps contre de l'argent.** C'est la triste vérité. En effet, nous avons tous 24 heures dans une journée et nous avons tant à faire. Alors comment gagner plus, alors qu'on a toujours à disposition le même nombre d'heures? La réponse est: **effet de levier**. La clé est de vendre vos connaissances... au lieu de votre temps, de manière partielle ou totale.

Avant de créer votre projet sur le web il est nécessaire de faire le point sur vos motivations.

- Êtes-vous autonome?
- Avez-vous l'esprit d'entreprise?
- Aimez-vous apprendre?
- Êtes-vous mentalement prêt à réussir?
- Maîtrisez-vous votre ordinateur et ses logiciels?
- Êtes-vous prêt à vous donner tous les moyens nécessaires, quoique ça puisse vous coûter?
- Êtes-vous prêt à vivre avec passion et dans le désir de faire votre part de réalisation dans cette vie?
- Tout en démarrant seul saurez-vous créer ou développer votre réseau de partenaires, trouver le coach ou le mentor qui pourra vous soutenir dans vos débuts?

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

Une fois que vous aurez répondu à ces questions, il vous reste à construire votre projet.

Il existe plusieurs business models (modèles d'entreprises) sur Internet. Nous allons dans ce guide nous focaliser sur un seul de ces modèles. C'est celui de la **vente de produits d'information**. Pourquoi? Parce que c'est un des modèles les plus rentables et les plus faciles à mettre en place, surtout si vous avez peu de moyens financiers au démarrage.

Vendre vos propres produits sur le Web est une des choses les plus payantes que vous puissiez faire. D'autant plus si votre produit ou service n'a pas de composantes physiques à livrer au client. Vous pouvez également devenir infopreneur en vendant de l'information sur internet. En proposant un livre électronique «ebook», un fichier mp3 ou une vidéo en ligne par exemple.

Le métier d'infopreneur consiste à adapter votre projet en réponse à une demande existante sur le net et à constituer un fichier de personnes intéressées par le sujet. Ensuite, vous pouvez proposer vos produits sous différentes formes, et à des prix différents.

Vous commencerez toujours par construire une liste de personnes intéressées, puis par leur donner de l'information gratuite, et enfin vous leur ferez une offre commerciale. Vous vous demandez sûrement pourquoi ne pas leur vendre tout de suite? En effet c'est une question très pertinente.

La réponse est simple: c'est beaucoup, beaucoup plus rentable de procéder ainsi. Les statistiques prouvent que 99% de vos visiteurs ne reviendront jamais sur votre site. Donc si vous ne trouvez pas un moyen (légal) de les recontacter suite à leur premier passage, vous ne pourrez rien leur vendre.

Imaginez les retombées pour votre entreprise, si vous pouviez vendre à 30% de vos visiteurs, au lieu de 0,5%! Vous avez fait des efforts pour intéresser des personnes à visiter votre site Web. Ce serait dommage de les perdre ainsi. La meilleure manière de garder contact est de «capturer» leur email et leur prénom (pour personnaliser vos futurs contacts). Nous reviendrons sur ce processus plus en détail...

Ce processus est identique si vous êtes commerçant, artisan, entrepreneur...Vous devez toujours commencer par construire une liste de contacts qui sont intéressés, par ce que vous proposez. Vous leur donner de l'information gratuite contre leur inscription sur votre liste et vous développez un échange pour consolider leur intérêt et développer leur confiance. Et ce, avant de leur faire toute offre commerciale.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

Quelle que soit la manière dont vous allez procéder, le plus important va être de vous fixer un but! Décidez et notez sur papier où vous voulez arriver, et dans quelle limite de temps. Ceci est le plus important. C'est la structure de votre stratégie sur Internet, votre motivation.

C'est l'énergie qui va vous pousser à vous mettre au travail quoiqu'il arrive, tous les jours. Ce qui vous permettra d'arriver à votre but dans le temps le plus court. Nous avons tous besoin de motivation durable pour tout ce que nous faisons. Si vous voulez atteindre votre but, il doit devenir votre principale motivation et une sorte d'obsession!

Sachez que vous allez démarrer une belle aventure. Si vous pouvez par ce biais développer une passion ou un hobby, ce sera un luxe appréciable. Vous pourriez acquérir votre liberté professionnelle! Mais il ne s'agit pas que de liberté au niveau de votre activité. Cela aura forcément des conséquences sur votre style de vie, vos relations, votre mentalité, et la vision de votre vie, pour le meilleur.

Cependant, ayez toujours à l'esprit que Rome ne s'est pas construite en un jour et qu'il vous faudra faire des choix. Il est aussi important que vous sachiez que vous commettrez des erreurs qui ne seront pas des échecs définitifs, mais un apprentissage nécessaire. C'est un passage normal, que toutes les personnes à succès connaissent.

Et même quand vous connaîtrez le succès, vous continuerez à faire des erreurs dans votre vie, pour mieux réaliser vos succès. Ces erreurs vous aideront à mûrir et à mieux faire. Alors, **ne laissez pas mourir vos rêves à cause de la peur de l'échec!** Enfin nous vous souhaitons beaucoup de plaisir, mais aussi de motivation, de courage et de persévérance.

«Il n'y a pas de lois préétablies pour atteindre le succès mais celui qui veut réussir doit avoir un but défini, l'intensité d'intention et l'effort adaptés à ce but. Ce sont les éléments dont dépend l'ampleur de son succès.» A. T. Stone

CONSTRUIRE VOTRE PROJET EN 3 ETAPES SIMPLES

Trouvez votre marché cible

Sans marché, vous ne pouvez pas créer une entreprise sur Internet, ni ailleurs. Vous ne pouvez pas non plus proposer vos produits à tout le monde, vous devez cibler votre public le mieux possible. Vous devez trouver un groupe de personnes à qui proposer vos produits, et trouver celles qui pourraient être intéressées par celui-ci.

Comprenez que c'est une excellente chose de ne pas pouvoir vendre à tout le monde et à n'importe qui. Vous êtes spécial, votre entreprise est spéciale, donc vos clients représenteront un marché spécifique.

A part quelques rares domaines comme certaines technologies grand public, ou certains produits de grande consommation, tout business rentable doit se spécialiser. Donc, vous devez vous spécialiser pour un marché particulier, précis. Exemple: Si vous vendez des produits autour du bien être, vous devez trouver les personnes qui se préoccupe de leur bien être et qui achètent sur Internet.

De plus, vous devez regarder au sein de ce marché, une niche particulière. Par exemple les femmes actives ayant des problèmes avec le stress, les mamans qui cherchent à mincir après la naissance de leurs enfants, les amateurs de camping, les amateurs de football.

**** Au chapitre Ressources à la fin de cet ebook, vous trouverez de nombreux sites pour faire vos recherches.***

Comment choisir un nom commercial vendeur

Cette étape est importante. En effet, le nom que vous allez choisir de donner à votre nom de domaine sera peut-être aussi le nom de votre future entreprise.

Votre nom pourra être évocateur ou descriptif de votre activité. Vous pouvez utiliser la symbolique qui est rattachée à votre activité. Vous pouvez également choisir votre propre nom si vous avez déjà une réputation établie dans votre domaine d'activité et si vous aviez déjà une affaire que vous souhaitez développer en ligne.

N'oubliez pas que le nom que vous adopterez sera utilisé dans vos futures campagnes de Marketing. Il doit être exclusif. N'oubliez pas aussi que l'internet est mondial.

Faites un brainstorming avec vos associés, vos amis, votre famille, pour trouver le nom idéal.

Définissez votre stratégie commerciale spécifique

La clé de la réussite d'une activité lucrative sur le net se fait en élaborant à cet effet un plan cohérent. Imagineriez-vous un instant ouvrir une boutique sans mettre en valeur votre vitrine, vos rayons, ni avoir une stratégie commerciale efficace pour attirer les prospects et les inciter à acheter vos produits?.....

Ne pensez pas qu'un bon référencement sur Google, Yahoo ou tout autre moteur de recherche suffira à vous faire connaître. Il est certain que dans l'univers du Web il vaut mieux être bien référencé afin de ne pas rester anonyme dans ce monde virtuel.

En effet, parmi les centaines de millions d'offres sur le net, il est très difficile de se démarquer de ses concurrents. Mais, dans un contexte aussi concurrentiel, une entreprise dans une activité traditionnelle ne pourrait pas se contenter de figurer dans un annuaire téléphonique papier pour espérer faire la différence et séduire les clients. Sur le web, c'est pareil!

Que vous mettiez en ligne un blog, un site ou une simple page de vente il faudra que votre présentation soit claire et attractive, avec un message et une offre précise et compréhensible immédiatement. Il faut que votre projet soit construit.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

Le premier élément indispensable qui sera votre richesse en tant qu'entrepreneur sur le web sera votre base de données clients ou prospects (liste de diffusion) qui va vous permettre de bâtir une relation commerciale avec des prospects hautement qualifiés (puisqu'ils se sont montrés intéressés en vous donnant leur prénom et leur email). C'est un énorme avantage, contrairement à ce qu'on appelle «la prospection dans le dur» longtemps et encore utilisée dans les entreprises traditionnelles.

Si vous ne savez pas ce que c'est, la prospection dans le dur consiste à sélectionner dans une base de données une liste de prospects qui pourraient être potentiellement intéressés et à les contacter et les relancer sans qu'ils l'aient demandé. Ces prises de contact peuvent se faire par téléphone, par courrier postal et même par mail!...Oui c'est du SPAM. Ce n'est rien de moins que du SPAM...

C'est TOTALEMENT insensé de s'épuiser à contacter des centaines de milliers de personnes qui ne veulent pas vos offres, ou pire, qui n'en ont même pas besoin! Si encore cette méthode de prospection offrait d'abord quelque chose de gratuit au prospect afin de vérifier son intérêt...

Mais en général, il s'agit de vendre quelque chose, tout de suite de manière insistante et agressive. Nous avons tous testé cette méthode soit en tant que vendeurs, soit en tant que prospects. Vous avez du voir à quel point cela pouvait être une expérience frustrante et désagréable pour le vendeur et le prospect...

Ce qu'il faut, c'est créer une relation où les deux sont en demande: le vendeur ne désire que des prospects intéressés et le prospect veut quelqu'un qui le respecte, qui l'écoute et qui lui fournit des solutions (souvent rapides et simples) à ces problèmes.

En tant qu'entrepreneur Web, c'est beaucoup plus facile à faire que la traditionnelle prospection dans le dur. En effet, cela vous permettra de gagner beaucoup de temps (et donc de l'argent), tout en vous épargnant le stress, la peur du rejet et la frustration.

La meilleure solution est (toujours!) que la demande vienne des prospects. C'est eux qui doivent montrer de l'intérêt en premier lieu, sinon vous vous attirerez des prospects toujours insatisfaits, infidèles et zappeurs, vous perdrez du temps à répondre à des tas de questions et vous ferez face à beaucoup de rejet.

C'est donc en créant, en développant et en travaillant votre propre liste de clients et de prospects que vous dégagerez des revenus suffisants.

LAISSEZ VOS PROSPECTS VOUS TROUVER AU LIEU D'ALLER LES CHERCHER!

Le développement de votre chiffre d'affaires et la croissance de votre activité dépendent de votre capacité à bâtir vos listes !

C'est vital pour votre succès de vous constituer des listes d'abonnés (une, par type de produit et service proposés) qui de prospects deviendront clients. Il faudra ensuite développer, animer et entretenir une relation suivie pour les fidéliser. Il existe pour cela de nombreuses astuces qui vous permettront de réaliser cet objectif : échantillons, cadeaux gratuits, codes promo, e-mails, newsletter, parrainage, marketing viral...

Ainsi, il vous appartient de mettre en œuvre les moyens que vous jugez en adéquation avec votre stratégie et vos objectifs. Et surtout, développez votre fichier clients, outil indispensable pour gagner de l'argent avec votre activité sur internet.



L'argent est dans vos listes

CHOISIR VOTRE ACTIVITÉ POUR BIEN DÉMARRER

Proposer des produits d'affiliation

Cela vous permet de commencer tout de suite, car vous n'avez pas besoin de créer de produits. D'autres ont déjà créé d'excellents produits ou services, et vous pouvez les proposer et toucher une commission à chaque vente générée.

La plupart du temps, vous recevez avec votre lien d'affiliation tous les supports de promotion et de vente. De plus tous les processus de paiement sont organisés par l'affilieur. Vous ne devez vous occuper que de faire la promotion du produit ou du service.

Dans un premier temps, cela vous permet de vendre des produits de qualité rapidement, de bénéficier du savoir faire et des outils de promotion mis en place par les Web Entrepreneurs qui ont créé ces produits. De plus, la plupart proposent des formations, des Ebooks gratuits et des conseils à suivre.

**** Au chapitre Ressources à la fin de cet ebook, vous trouverez des sites qui proposent des affiliations avec des taux de commission intéressants***

Devenir revendeur

Cela peut vous paraître évident, mais vous ne pourrez jamais créer votre entreprise si vous n'avez aucun produit ou service à vendre.

Si vous n'avez pas de talent d'écrivain ou de copywriter, ou que vous n'avez pas le temps de vous former à vos débuts, vous pouvez vendre les produits des autres et garder 100% des gains pour vous.

Ceci dit nous vous engageons à suivre dès que vous le pouvez, une formation de Copywriting. Cette compétence est indispensable pour bien rédiger vos emails, écrire ou personnaliser des guides, des pages de vente et tous les supports de promotion et de communication que vous mettrez en ligne.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

Que ce soit dans un mail, sur les pages de votre site, dans un blog, les contenus que vous placerez seront plus importants que l'aspect graphique C'est là le rôle d'un bon copywriter: créer des titres et accroches attractifs et intelligents, et séduire les lecteurs.

**** Il existe d'excellentes formations dont vous trouverez les adresses au chapitre Ressources à la fin de cet ebook***

Pour devenir revendeur, vous devez donc acquérir les droits de revente de produits existants. Ces licences vous donnent la possibilité de revendre le produit de quelqu'un d'autre. Tout en respectant les règles définies dans le contrat qui vous lie à l'auteur ou à la personne qui vous a vendu le droit de revente.

Là aussi vous pouvez obtenir, à personnaliser, les supports de promotion et de vente des produits dont vous acquérez les droits de revente.

Il existe différents types de droits de revente, qui ne vous autoriseront pas les mêmes choses. Mais quels qu'ils soient, une fois obtenus, vous conservez 100% des revenus générés par vos propres ventes.

Proposer votre propre produit ou service

Si vous avez déjà un produit ou service, c'est parfait. Sinon, vous pouvez créer votre propre produit d'information ou votre service.

Vous pouvez gagner beaucoup d'argent avec un seul produit pour un marché bien ciblé. Cela vaut la peine de se pencher sur la question. Car, en plus du fait que votre produit sera unique, vous allez pouvoir vendre le même produit des milliers de fois avec 100% de bénéfices, tout en augmentant votre crédibilité.

Et même si vous êtes ou voulez devenir fournisseur de services, vous avez intérêt à proposer également des produits, pour créer ce fameux effet de levier. De plus, cela offre de nombreux avantages, comme votre positionnement en tant qu'expert ou personne-ressource, la construction de votre crédibilité, et l'attraction de nouveaux clients pour vos services.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

Voici quelques idées de projets que vous pouvez réaliser rapidement et qui vous permettront de préparer des offres et des cadeaux pour susciter des inscriptions et créer vos listes de contacts:

Réalisez ou faites réaliser une Interview

Vous rencontrez un expert dans un domaine dont vous aimeriez faire la promotion. Vous lui posez des questions sur son domaine d'expertise et vous enregistrez le tout en audio ou vidéo. Vous faites la publicité de cette personne et de votre côté vous proposez de l'information de qualité.

Réalisez ou faites réaliser une vidéo

Si vous avez une expertise dans un domaine particulier vous pouvez vous enregistrer en vidéo et proposer votre information, vos conseils pour vous faire connaître.

Réalisez ou faites réaliser l'audio d'un livre

Si vous avez écrit un livre ou obtenu les droits de revente, vous pouvez l'enregistrer en audio et l'offrir.

Réalisez ou faites réaliser une petite formation par captures d'écran et audio

Avec le logiciel *Camtasia*, vous pouvez capturer l'information qui se trouve sur votre écran, et vous pouvez en même temps y ajouter vos commentaires en audio. Vous pouvez concevoir une formation spécialisée dans un domaine que vous maîtrisez parfaitement.

**** Vous trouverez dans le chapitre Ressources, dans la partie «Votre Site Internet/Votre Blog», toutes les informations sur les logiciels disponibles de réalisation d'audio et de Vidéo et leurs tutoriaux.***

Écrivez ou faites écrire un guide

Vous proposez sur un sujet précis le maximum d'informations que vous avez collectées sur internet. Vos contacts vont apprécier de pouvoir retrouver toute l'information au même endroit sans devoir faire les recherches eux mêmes.

Proposez un club de membres

L'avantage d'un site de membres, c'est que vous pouvez donner accès à de l'information à vos membres, et vous allez pouvoir générer des revenus résiduels, mensuels grâce aux abonnements. Bien sûr, ce genre de site de membres

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

ne s'improvise pas et vous devez être capable d'offrir beaucoup d'informations et services de valeur chaque mois à vos abonnés.

Vous pouvez également faire la promotion en tant qu'affilié d'une plate forme club de membres de quelqu'un d'autre qui propose une affiliation pour son programme. Vous toucherez alors des commissions d'affiliation chaque fois que les personnes que vous aurez référées renouvelleront leur cotisation.

*** Voici quelques pistes pour créer votre club de membres**

1/ **Créez une communauté**, pour créer un regroupement de personnes qui ont un intérêt commun en particulier. Faites payer l'adhésion au site.

2/ **Créez un magazine électronique**. Vous développez les informations sur un sujet, une passion, dans votre magazine que vous proposez en abonnement.

Vous pouvez avoir 2 sources de revenus par l'abonnement et par les annonces pub que vous pourrez placer en proposant à des annonceurs ciblés des emplacements payants. Bien entendu, plus vous développerez le nombre d'abonnés, plus vous aurez de possibilités d'augmenter vos revenus de publicité.

3/ **Créez un club**. Vous proposez mensuellement des produits exclusivement réservés aux membres du club. Comme notre [Club Editeur Web](#) par exemple

4/ **Proposez une formation** échelonnée sur plusieurs semaines ou plusieurs mois avec un abonnement.

5/ **Proposez un service récurrent** utile aux internautes ou aux entrepreneurs web. Et proposez-leur l'accès à ce service sous forme d'abonnement.

6/ **Créez une école/université en ligne** vous proposez vos cours sous forme de modules accessibles en totalité contre un paiement comptant ou en mensualités, la livraison des différents modules étant liée aux mensualités de l'abonnement.

*** Au chapitre Ressources, vous trouverez des informations sur les différents outils que vous pouvez utiliser pour créer vos produits.**

LES ÉTAPES DE VOTRE PROCESSUS DE DÉMARRAGE:

1/ Un nom de domaine

Bien choisir votre ou vos noms de domaine est essentiel comme nous l'avons vu précédemment. Un nom de domaine (par exemple, www.votresite.com) vous sera nécessaire pour être bien marqué par rapport aux offres que vous ferez.

***** A FAIRE TOUT DE SUITE!** Posez ce guide un instant et allez acheter votre propre nom de domaine!! Exemple: www.pierredupont.com . Vous ne voudriez pas rater l'occasion de promouvoir votre nom, n'est-ce pas? Même si vous ne l'utiliserez que dans 2 ans, de grâce, achetez-le. Vous avez sûrement des homonymes...Faites de même pour votre entreprise si vous avez déjà un nom commercial.

Choisissez un domaine qui contient des mots-clés pertinents que l'on peut associer au produit ou à la gamme de produits dont vous faites la promotion.

Vous aurez d'ailleurs au fil de l'évolution de vos projets besoin de plusieurs noms de domaine. Pour vos pages de vente, blogs, sites et pour vos campagnes Adwords.

Vous pouvez aller [sur GoDaddy](#) , par exemple et saisir une URL pour voir si elle est disponible.

Préférez les noms de domaines en «**.com**». Dans l'esprit de beaucoup de gens, ça fait plus sérieux et plus professionnel. Dès le début, si vous le pouvez, achetez votre nom de domaine en **.com** et en fonction du pays où vous habitez, en **.fr** **.ca**, **.ch** etc.

De même, si votre nom de domaine comporte plusieurs mots, procurez-vous aussi le nom avec des tirets entre les mots. Par exemple:

www.votresite.com

et

www.votre-site.com

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

Si votre budget est serré, contentez-vous de ces deux derniers. Mais dès que votre affaire sera bien développée, songez à sécuriser les différentes variantes dont nous avons parlé.

2/ Un service d'hébergement

Une page web, un blog ou un site Web est un ensemble de fichiers pouvant être affichés par un navigateur de site Web comme Internet Explorer ou Firefox. Pour les rendre accessibles aux internautes, il vous faut placer les différentes pages que vous aurez créées sur un hébergement.

Vous devrez y placer chaque page HTML ou PHP et les dossiers, images, audios et vidéos que vous aurez intégrés dans ces pages.

Un hébergeur est essentiellement une société qui a de nombreux serveurs connectés à Internet. Quand vous placez vos pages Web sur leurs serveurs, tout le monde est en mesure de s'y connecter et de les visualiser.

Il est recommandé au fur et à mesure que vous développerez vos affaires sur le net d'avoir plusieurs hébergeurs. 3-ou 4 suffiront.

Mais pour débiter, si vous commencez par une simple page d'information avec un formulaire d'inscription, suivi de quelques pages de ventes, vous pouvez utiliser un hébergement gratuit disponible sur le web. C'est ce que nous avons fait à nos débuts avant de générer des revenus.

Pour héberger vos pages, ainsi que des dossiers cadeaux en PDF, en audio, en vidéo à télécharger par vos abonnés qui se seront inscrits sur votre page [RIPWAY](#) peut tout à fait convenir:

Il permet un hébergement gratuit jusqu'à 30MB, c'est en anglais, mais la prise en main est simple.

**** Au chapitre Ressources à la fin de cet ebook, vous trouverez des informations sur les différents hébergeurs que nous utilisons***

3/ Un service d'auto-répondeur

Il vous faudra développer votre propre liste de contacts (abonnés, clients). **Prenez le temps d'écouter cette interview d'un infopreneur, reconnu comme expert sur le web, à propos de l'auto-répondeur AWeber: <http://url-ok.com/83fb3c>**

En fonction de vos projets et de votre activité professionnelle, la première chose à faire est d'investir en argent et en temps dans l'utilisation d'un auto-répondeur. Le tarif est très accessible, comparé au retour sur investissement que vous allez en tirer. Vous pouvez débuter pour moins de 20 euros par mois. De plus, l'utilisation d'un auto-répondeur vous permet de communiquer avec vos prospects de manière organisée et légale.

Nous sommes toujours étonnés de voir des entrepreneurs envoyer quantité de mails avec leur email personnel, type hotmail ou Yahoo.

- 1. NE FAITES JAMAIS ÇA.**
- 2. NE FAITES JAMAIS ÇA, VRAIMENT!**
- 3. SI VOUS LE FAITES, ARRÊTEZ TOUT DE SUITE**

Non seulement ce n'est pas légal, car considéré comme du spam, mais en plus, en utilisant votre email, vous faites tout, de manière manuelle, vous perdez beaucoup de temps et vous risquez de perdre votre liste de contacts si votre compte est supprimé pour spam. Ne riez pas ☺ ça peut aller très vite. Il suffit que quelques personnes se plaignent (même si elles ont demandé vos informations) pour voir votre compte tout bonnement supprimé.

Voulez-vous voir les centaines de prospects que vous avez si durement trouvés et les promesses de revenus passifs et de soleil sous les cocotiers envolés en quelques secondes??? Non, ce n'est pas ce que vous voulez, donc n'envoyez jamais d'email professionnel avec une adresse personnelle.

Quelque soit votre projet, il vous faut un auto-répondeur qui vous permette :

- * De créer une base de données de tous vos prospects et clients. De gérer toutes les listes d'abonnés que vous créez de manière simple et efficace.
- * D'automatiser vos mailings, l'inscription sur les formulaires, les propositions commerciales et les livraisons de vos produits.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

* D'écrire en une seule fois à des milliers de gens en évitant le spam.

* De programmer **à l'avance!** Vos envois de mails. Vous pouvez ainsi programmer 1 an et même 2 ans d'emails! Chouette, non?☺

* De faire des tests et d'avoir des statistiques très précises sur toute votre activité de mailing internet.

«L'argent est dans vos listes», répètent les Web entrepreneurs à succès. En effet c'est certain, vos listes représentent votre plus précieux capital. D'où l'importance de choisir l'auto-répondeur le plus sérieux et le plus sûr du marché en matière de sauvegarde des informations.

Nous vous conseillons sans hésitation l'autorépondeur que nous utilisons nous même. Vous pouvez découvrir le Guide Vidéo AWeber en français que nous avons édité pour pouvoir utiliser ce service autorépondeur en ligne qui est en anglais. Sur la plate forme ressources du **Club Business Développement**

Si vous faite le choix d'AWeber, avec notre Guide Vidéo AWeber, vous allez pouvoir comprendre et mettre en place cette première étape: **in-dis-pen-sable** à votre réussite. Il faudra bien sûr que vous vous abonniez au service en ligne, pour utiliser cet **autorépondeur AWeber**.

4/ Un éditeur HTML

Vous pouvez utiliser KOMPOZER. Il y a des dizaines d'éditeurs de site, de très bons comme Dreaweaver, mais la plupart sont très chers, et surtout demandent une formation pour pouvoir s'en servir correctement. Cependant, comme Kompozer est un logiciel libre, il est permis de le télécharger et de l'installer gratuitement.

Kompozer est un logiciel de conception de site Web qui allie la gestion des fichiers Web et l'édition facile de pages Web. Avec une interface «intuitive», l'utilisateur voit directement à l'écran à quoi ressemblera le résultat final.

Kompozer est conçu pour être extrêmement facile à utiliser, ce qui le rend idéal pour les utilisateurs n'ayant pas de connaissances techniques et qui veulent créer rapidement un site Web attrayant, à l'aspect professionnel sans avoir besoin de connaître le langage HTML ou le développement Web.

Kompozer est issu directement de l'application NVU, (ce dernier n'étant plus maintenu). Kompozer a déjà été comparé favorablement à Adobe Dreamweaver.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

La force de Kompozer réside dans une interface simple avec un gestionnaire de site sommaire mais efficace, sans oublier la sortie d'un code correct.

Vous avez accès à la fenêtre graphique (Aperçu), pour placer vos textes et images. Vous avez accès en cliquant sur l'onglet (Source) au code HTML de votre page que Kompozer a traduit au fur et à mesure que vous placiez vos textes et images.

Ainsi vous pouvez également placer vos codes de formulaires d'inscription, (code généré par l'autorépondeur que vous utiliserez) et vos vidéos dont vous avez également et obligatoirement le code HTML.

Il suffit de placer côté graphique (Aperçu), quelques lettres en majuscules à l'endroit où vous voulez placer votre formulaire ou votre vidéo, pour les visualiser côté code HTML et pouvoir les placer.

Il existe des tutoriels pour vous aider à prendre en main ce logiciel dès le téléchargement. Nous avons sélectionné celui-ci pour vous: <http://info.sio2.be/kpz/>
Vous allez pouvoir créer vos pages web.

**** Au chapitre Ressources à la fin de cet ebook, vous trouverez des informations sur une formation vidéos pour vous perfectionner dans l'utilisation de Kompozer.***

5/ Un logiciel de traitement de textes

Comme logiciel de traitement de texte, vous pouvez utiliser Word de Microsoft Office ou Writer d'Open Office (suite bureautique offrant les mêmes applications qu'Office, mais accessible gratuitement par téléchargement sur Internet).

Un chapitre est consacré à l'utilisation de ces logiciels essentiels. D'autant plus que c'est grâce à eux que vous pourrez convertir vos contenus (textes) en format PDF.

Word et Writer sont munis d'un correcteur, mais ils sont généralement imparfaits et peuvent laisser encore plusieurs fautes. Lorsque votre budget vous le permet, si vous voulez être sûr de ne pas laisser passer de fautes vous pouvez investir dans l'achat d'un logiciel de correction grammaticale avancé tel qu'Antidote.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

Antidote est un logiciel de correction grammaticale. Chacun de ces outils peut être utilisé seul ou en interaction avec les autres, et le rédacteur peut passer rapidement et facilement d'un outil à l'autre.

Antidote est personnalisable, mais peut être utilisé sans réglage préalable par le débutant

IMPORTANT

Vous devez copier/coller sur le format BLOC NOTE vos textes rédigés sur Word et Open Office avant de les transférer en copier/coller, en tant que contenus pour vos pages web, vers Kompozer, ou en tant que contenus pour vos mails vers votre autorépondeur.

6/ Un programme FTP

Il vous faut également un programme FTP (File Transfer Protocol) pour mettre des fichiers de votre ordinateur sur votre serveur Web. Il permet, depuis un ordinateur, de copier des fichiers vers votre hébergeur, ou encore de supprimer ou de modifier des fichiers.

Pour ce transfert de fichiers sur le Web, deux noms dominent principalement le marché : Globalscape Cute FTP et Filezilla. Vous pouvez débiter avec FileZilla qui est 100 % gratuit.

Téléchargement gratuit de Filezilla ici :

<http://www.01net.com/telecharger/windows/Internet/ftp/fiches/17966.html>

**** Au chapitre Ressources à la fin de cet ebook, vous trouverez dans le chapitre «Formations et conseils un tutoriel pour vous aider en prendre en main Filezilla.***

7/ Un logiciel de création graphique

The Gimp (GNU Image Manipulation Program) est un logiciel de traitement d'images permettant de faire de la retouche photo comme de la composition graphique. Il prend en charge plusieurs types de formats: BMP, GIF, JEPEG, PNG, PS, TIF.

Paint.NET est un outil de dessin et de retouche photo prévu pour fonctionner sous les systèmes Windows 7, Vista, XP ou Server 2003. Il supporte les calques, l'annulation illimitée, les effets spéciaux et une grande variété d'outils puissants

Photoshop est bien entendu «LE logiciel» de traitement d'images mais il demande un investissement non négligeable. Vous avez quand même la possibilité de télécharger des versions gratuites de test.

Vous trouverez sur ce site tous les logiciels disponibles gratuitement en téléchargement libre: <http://www.commentcamarche.net/download/graphisme-9>

8/ Un compte PAYPAL

Avoir un compte Paypal est indispensable. Pour pouvoir encaisser des paiements en ligne. Pour pouvoir gérer vos ventes instantanément. La plupart de vos clients en passant leurs commandes, voudront régler et être livré immédiatement.

Paypal est le plus grand service de paiement électronique du monde. Utilisable avec toutes les principales monnaies. Le service est hautement sécurisé et reconnu par les institutions financières.

Si vous n'avez pas encore de compte Paypal, ouvrez-en un, c'est gratuit :
<http://www.paypal.fr>

Sachez quand même, que certains de vos futurs clients n'auront pas de compte Paypal. Vous pourrez leur proposer d'en créer un, ou de régler par chèque et de leur envoyer leur commande à réception de leur paiement, avec le rappel du produit acheté et de leur adresse mail.

Pour vos clients qui n'ont pas de carte de crédit et de chéquier, il y a la possibilité de passer par Western-Union pour leur rendre service et faire quand même votre vente. Vous pouvez afficher cette possibilité sur votre site. Mais c'est eux qui devront vous la demander. En effet, ce n'est pas la peine de vous tracasser plus que nécessaire.

9/ Construire votre première MAILING LIST

Avec votre autorépondeur vous allez créer votre premier formulaire de capture qui va vous aider à générer votre liste de prospects. Vous allez pouvoir placer ce formulaire dans votre page web que vous pouvez créer avec Kompozer.

Si vous avez notre formation Guide Vidéo AWeber, ce processus y est expliqué. ☺

Vous pouvez y accéder en vous inscrivant sur la plate forme ressources du [Club Business Développement](#)

Si vous suivez le processus expliqué dans la préface de cet ebook vous allez créer votre première offre gratuite en la proposant sur une SqueezePage dans laquelle vous aurez placé votre formulaire d'inscription.

Une squeeze page est donc une page Web créée dans l'unique but de capturer des adresses mails, et éventuellement d'autres informations comme le prénom du prospect. Tout le monde cherche sur le Web de l'information ou des solutions à un problème.

Si vous proposez quelque chose de GRATUIT en échange de leurs coordonnées, il y a de grandes chances pour que les internautes s'inscrivent et acceptent ensuite de recevoir de votre part d'autres informations et cadeaux gratuits jusqu'à l'offre du produit ou service que vous voulez leur proposer en vente.

Ces personnes deviennent vos prospects et s'ajoutent ainsi à votre liste de clients potentiels.

Cela signifie que les visiteurs de votre *squeeze page* ont le choix d'inclure ou non leur adresse de courriel à votre liste de diffusion. De ce fait, les messages qu'ils reçoivent de votre part ne sont PAS considérés comme du SPAM.

D'autant plus qu'avec l'autorépondeur AWeber il y a dans le processus d'inscription une double confirmation obligatoire de la part de la personne qui vient de s'inscrire.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

Pour vos abonnés, cet outil offre également beaucoup d'avantages, comme la sécurité de leurs informations, la certitude de ne pas être spammé par vous etc. De plus, en bas de chaque mail que vous enverrez, il y a un lien de désinscription.

Chaque abonné en cliquant dessus voit la ou les listes où il est inscrit et peut gérer lui-même ses inscriptions, ainsi que le changement de ses coordonnées.

Cela lui offre la liberté de choisir. Un autre avantage pour vous: les prospects non intéressés s'en vont d'eux-mêmes, donc ils ne vous coûteront plus rien et vous aurez une liste encore plus qualifiée.

*** Comment structurer votre squeeze page**

Celle-ci doit contenir :

- Une accroche
- Une offre
- Quelques points descriptifs des avantages (puces-promesses)
- Un formulaire d'inscription
- Un appel à l'action
- Votre signature
- Une politique de vie privée
- Des témoignages, (facultatif)
- Idéalement une vidéo, le taux de conversion d'une squeeze page vidéo est beaucoup plus important qu'une simple squeeze page écrite.

*** Vous trouverez dans le chapitre «Ressources» à Services et Outils, toutes les informations sur les logiciels disponibles de réalisation de Vidéo et leurs tutoriaux.**

Utilisez différentes pages pour tester les performances de vos différentes offres. Pour ce faire, il vous suffit de mesurer les taux de clics obtenus sur votre espace membre, sur le site de l'autorépondeur AWeber. Vous trouverez vite ce qui fonctionne le mieux.

10/ Une campagne ADWORDS

Adwords vous permet de cibler votre publicité auprès des internautes qui effectuent des recherches sur Google. Cela vous permet de chercher de nouveaux contacts, et de trouver de nouveaux clients.

Avec une campagne Adwords, vous allez envoyer ces internautes sur votre Squeeze page afin qu'ils s'inscrivent. Vous pouvez faire évoluer les textes de vos annonces jusqu'à ce que vous obteniez les résultats voulus.

Vous pouvez déterminer la durée de vos campagnes et le montant que vous voulez investir. Grâce au coût par clic, vous payez uniquement lorsque les internautes en recherche sur Google cliquent sur vos annonces.

Il existe des informations pour apprendre à se servir de cet outil/service en ligne que Google Adwords propose et 1 excellente formation pour apprendre à optimiser cet outil.

*** Vous trouverez dans le chapitre ressources les informations, dossier gratuit et formations ADwords.**

Mais vous allez voir dans le chapitre suivant, «la promotion de vos offres» qu'il existe d'autres moyens de faire venir les internautes sur vos pages.....

Nous en avons déjà parlé mais il n'est pas inutile de le rappeler. **Le copywriting est une compétence indispensable qu'il faut développer pour bien rédiger tous vos supports de communication.** Ou pouvoir juger de la qualité de ce que vous ferez rédiger. Ça vous sera nécessaire pour la rédaction des mails, des articles, des pages de vente, pour les contenus de vos sites et pour vos mails et annonces Adwords.

11/ Votre Blog

C'est actuellement le moyen le plus rapide et le moins cher. En dehors de l'hébergement des fichiers de votre blog, vous pouvez installer un blog gratuitement.

Avec Wordpress c'est un jeu d'enfant:

<http://www.wordpress-fr.net/wordpress/presentation>

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

Votre blog pourra avoir un formulaire d'inscription, du contenu qui permet de bien le référencer. Dans les articles, et grâce à des liens bannières ou autres supports de promotion que vous installerez, vous pourrez envoyer les internautes qui visiteront votre blog vers des pages d'offres commerciales.

Bien entendu votre blog doit afficher un thème et ne pas mélanger les genres. Vous enverrez donc vos visiteurs de préférence sur des offres du même thème. Mais vous pouvez ensuite mettre en ligne autant de blogs que vous exploitez de thèmes et les offres qui vont avec.

Tout cela, bien entendu représente du travail. D'autant quand on démarre son activité et que le budget ne permet pas encore de faire sous traiter différentes tâches afin d'optimiser votre temps!

Mais si vous optez pour démarrer sur la revente de produits de qualité en devenant éditeur vous-même et en apprenant petit à petit à créer vos propres produits; il y a une solution avec le [club-editeur-web](#). Toute une équipe de professionnels, copywriters, rédacteurs et auteurs, experts dans différents domaines et passionnés par l'écriture sont à votre service chaque mois et vous propose:

1 ebook inédit d'une grande qualité rédactionnelle, spécialement rédigé pour le club par des rédacteurs professionnels ou des auteurs, sur des sujets bien ciblés qui répondent aux attentes des internautes,

1 une Squeeze Page Vidéo qui propose un rapport gratuit en cadeau, pour faire la promotion de votre offre et développer une liste de prospects intéressés par le sujet de votre ebook.

1 série de mails de relance pour développer l'intérêt de vos prospects et les amener vers la page de vente personnalisable de l'ebook,

1 série d'articles optimisés sur le thème de l'ebook pour créer chaque mois votre blog WordPress personnalisé, pour faire la promotion et générer des revenus rapidement.

1 Formation vidéo WordPress intégrale et beaucoup d'autres formations en vidéos sur Adwords, AWeber, les hébergements, les noms de domaine, la Vidéo, le langage HTML, l'optimisation SEO, Photoshop.....

Tout est mis en œuvre pour vous faire économiser temps et argent avec le soutien et l'accès aux formations et à la dynamique d'une communauté, d'un club dédié à l'édition sur internet. C'est une bonne façon de vous sentir moins dans le développement de votre projet sur internet.☺

LA PROMOTION DE VOS OFFRES

Une fois que vous avez vos produits, et votre système en place, tout ce qui vous reste à faire, c'est vous concentrer un maximum sur la promotion de votre business.

*** Comment transformer vos prospects (clients potentiels), en clients.....**

Les mailings

La mise en place et le développement de vos listes d'abonnés est la base de votre entreprise. C'est la base de données qui va vous procurer la plus grosse partie de vos revenus. C'est donc l'élément le plus important de votre business en ligne.

L'écriture de mails et l'envoi de mailing sont donc essentiels.

Cela vous permet de garder le contact avec vos prospects durant une longue période. Vous allez donc avoir le temps d'expliquer à vos prospects ce que vous avez à leur proposer pour les aider.

Imaginez que vous lancez une campagne publicitaire, et que 10000 internautes passent sur votre page. La moitié d'entre eux s'inscrivent.

Ces 5000 contacts que vous aurez, seront alors des personnes à qui vous pourrez envoyer des messages régulièrement, pour leur rendre service grâce à des informations de qualité, et pour leur parler de vos nouveaux produits et services.

Vous créez ainsi une relation de confiance avec vos visiteurs, et si vous avez plusieurs produits à vendre, vous pourrez leur parler d'un produit, puis d'un autre, et ainsi de suite, tout en faisant bien attention à ne pas surcharger vos contacts de trop de messages promotionnels.

Donc, donnez beaucoup d'informations, trouvez des idées de services gratuits, ou des cadeaux, car cela comptera beaucoup dans la façon dont vos contacts vont vous

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

«sentir». Devenez leur ami. Vous aimez bien, vous, quand quelqu'un vient sans arrêt vous proposer quelque chose à vendre à chaque fois que vous le voyez?

Surtout quand les contacts par mail se renforcent et que vos abonnés vous écrivent à leur tour, répondez leur! Si vous écrivez régulièrement à quelqu'un et qu'il ne daigne jamais vous répondre, achèterez-vous ces produits le jour où il vous les proposera? Certainement pas!

Sachez que ce sont les personnes qui vous posent le plus de questions et qui formulent éventuellement des critiques qui pourront devenir vos plus fidèles abonnés et clients. Si vous vous êtes donné la peine de bien communiquer avec eux.

RAPPEL:

Vous devez copier/coller sur le format BLOC NOTE vos textes rédigés sur Word et Open Office avant de les transférer en copier/coller, en tant que contenus pour vos pages web, vers Kompozer, ou en tant que contenus pour vos mails vers votre autorépondeur.

Les articles

Le marketing par les articles est une technique gratuite et performante pour obtenir des centaines de nouveaux abonnés qualifiés à votre liste. Pour l'utiliser, vous rédigerez ou ferez rédiger des articles optimisés pour votre blog ou que vous placez dans des répertoires d'articles.

Tutoriel des règles de base de l'optimisation d'articles: <http://bit.ly/bSxDMB>

Si vous vous proposez un ebook par exemple, vous pouvez en tirer plusieurs articles que vous signerez avec un lien à la fin de l'article vers votre page de vente. De même si vous proposez un service. N'importe quel produit ou service peut faire l'objet d'un article.

Quels en sont les avantages:

- Vous obtenez du trafic de qualité.

En publiant des articles de qualité, vous attirez les lecteurs qui viendront naturellement sur votre page faisant la promotion de votre produit. Ils découvriront votre site, votre blog, ou votre page de vente.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

- Vous obtenez des liens de qualité vers plusieurs pages de votre site.

Ainsi, vous valorisez votre domaine. Contrairement au référencement dans les annuaires, qui ne permet d'obtenir qu'un lien pointant vers votre page d'accueil. Avec tous les sites dont vous trouverez les liens dans ce PDF: <http://bit.ly/cclbbC>

Vous pouvez créer un article optimisé pour le référencement contenant des liens qui pointent vers les pages internes de votre site.

- Vous pouvez bâtir ou accroître votre réputation.

En rédigeant des articles de qualité, vous pouvez obtenir un statut d'expert/spécialiste dans votre domaine. Ainsi, les clients potentiels qui liront vos articles verront que vous savez de quoi vous parlez, et voudront peut-être en savoir plus sur vos produits ou services.

- Vous pouvez être repéré par GOOGLE

La plupart de ces sites de dépôt d'articles sont inscrits au service de Google News. Il se peut que votre article indexé soit retenu également par Google News et vous amène d'autres visiteurs.

- Vous allez créer et/ou augmenter votre liste de prospects hautement qualifiés.

Le fait d'avoir lu vos articles puis de s'inscrire sur votre site qualifie vos prospects. Cela veut dire qu'ils vont vous suivre car ils aimeront déjà les informations que vous leur avez données et qu'ils espèrent en savoir plus sur le sujet, donc éventuellement acheter vos produits et/ou vos services.

En plus, cela vous permet de filtrer vos visiteurs et «d'assainir» votre liste. En effet, les visiteurs qui n'ont pas suffisamment confiance en vous pour vous donner un email et un prénom, n'auront certainement pas assez confiance pour vous donner le numéro de leur carte bancaire!!!

Une newsletter gratuite

Pour cette méthode, vous allez créer un formulaire d'inscription que vous placerez sur votre blog, votre site ou sur une page web construite pour la circonstance. Vos prospects s'inscrivent pour recevoir votre newsletter. Cette forme de communication permet de fidéliser vos contacts et de leur proposer selon les sujets traités vos offres au fil des newsletters.

Il est recommandé de choisir un thème que vous allez développer au fil des newsletters pour fidéliser vos lecteurs qui se seront inscrits.

Les mini-cours gratuits

Vous rédigez une série de conseils pratiques sur le sujet du produit que vous voulez faire connaître. Vous créez un formulaire d'inscription pour que vos contacts s'inscrivent pour recevoir ce mini cours. Vous envoyez les informations par mails échelonnés sur plusieurs jours ou plusieurs semaines.

Les audios et vidéos

Ce seront des supports que vous pourrez utiliser pour faire des cadeaux:

- * Diaporamas,
 - * Captures d'écran avec Camtasia pour expliquer une technique, un processus que vous maîtrisez et qui peuvent être utiles pour les internautes,
 - * Un ebook en audio ou un chapitre qui annonce l'ebook que vous proposerez,
 - * Un ebook gratuit en audio,
 - * Une vidéo vous présentant ainsi que ce que vous proposez.
- etc...



Utilisez tous les outils à votre disposition sur le web

UTILISEZ ET DÉVELOPPEZ VOTRE RELATIONNEL

Pensez au bouche à oreille. Même si vous allez vous développer par internet, les voies traditionnelles de mise en relation et de communication peuvent faire beaucoup pour vous aider à démarrer.

Mobilisez vos parents, amis et relations

Envoyez-leur un email sur le thème « Ca y est, je me lance ! ».

Partagez votre enthousiasme ! Profitez également de cet email de lancement pour préciser la nature de votre activité, à qui elle s'adresse, quel type de clients vous recherchez. Vous pouvez leur demander de vous recommander.

+Votre signature électronique

Votre signature électronique, sera votre carte de visite personnalisée. Cet outil vous permet de rappeler aux destinataires de vos e-mails ce que vous faites. Vous pouvez créer des signatures différentes en fonction des groupes de contacts auxquels vous vous adressez.

Prenez contact avec des personnes d'expérience dans votre domaine et sur le net et demandez leur conseil. Vous devez pouvoir vérifier leurs déclarations, leurs prétentions de succès et leur sérieux. Sollicitez leurs avis et critiques. Donner leur accès à votre projet, transmettez leur ce que vous préparez. Les supports de communication, les processus que vous voulez mettre en place, les produits que vous allez proposer, etc.

Vous ne risquez pas grand-chose de négatif en faisant cela. Ces personnes sont déjà dans leurs propres projets, et ont une réussite dans ce qu'elles font. Vous n'en retirerez sûrement que des retours constructifs, même s'ils sont critiques.

Par ailleurs, vous pourriez y gagner une offre de partenariat qui serait un moteur positif pour votre démarrage.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

ATTENTION aux «Briseurs de Rêve»!

En phase de lancement de votre projet, vous devez les identifier et éviter de leur demander leur avis et même de les fréquenter. Facilement identifiables, ils vous diront des choses comme:

«Si ça n'a pas encore été fait, c'est que ce n'est pas possible»

«Mais tu n'as ni formation, ni compétences!...»

«Mais personne ne te connais!»

«Comment vas-tu faire sans argent?»

«Laisse tomber, ça ne marchera jamais ton truc!»

«Tu n'y arriveras pas, c'est certain!»

«Moi je n'y crois pas du tout»

«Ne compte pas sur moi»

«Jamais»

«Toujours»

«Les règles, c'est...»

«Redescends sur terre et arrête de rêver! Internet ça ne marche que pour les gros sous et les grosses boîtes »

«Tu vas te retrouver tout seul!...»

«Tu perds les «avantages sociaux que tu as à ton boulot»

«Et la retraite, tu y as pensé?...»

Et bla bla bla....

Comment vous sentez-vous après avoir lu ces phrases? Mal n'est-ce pas??

C'est bien normal! Entourez-vous plutôt de groupes **d'entrepreneurs positifs**, qui ont les mêmes préoccupations que vous, et qui savent de quoi ils parlent. Une célèbre entrepreneure mentor américaine, **Ali Brown**, dit (paraphrase):

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

«Les gens moyens demandent conseil à leur famille et à leur entourage. Les entrepreneurs à succès demandent conseil à des entrepreneurs-leaders, à des personnes qui sont là où ils aimeraient être et qui maîtrisent le sujet qui les intéresse».

Comment voulez-vous que des personnes qui n'ont jamais créé d'entreprises vous donnent de bons conseils dans ce domaine? Ils peuvent vous soutenir, mais de grâce, ne leur demandez pas de conseils, et dites-en le moins possible.☺.

Donnez les moyens de parler de vous en communiquant sur ce que vous vous préparez à offrir, puis à commercialiser, à tous ceux qui ont votre confiance.

Utilisez les réseaux sociaux virtuels

Commencez par vous créer un profil sur un des réseaux virtuels que vous avez choisi. Vous créerez ainsi une «carte d'identité» que vous pourrez modifier autant de fois que vous le souhaitez.

Ces sites sont conçus pour aider les internautes à entrer en relation les uns avec les autres. En créant votre profil vous serez référencé par Google rapidement, car ces sites connaissent un classement très élevé dans les moteurs de recherche. A titre d'exemple, **Facebook est numéro 2 mondial, juste après Google!!! Imaginez l'impact sur votre entreprise...**

Si vous utilisez ces outils web de manière appropriée, ils peuvent vous faire découvrir de nouvelles perspectives très intéressantes. Vous ferez ainsi la promotion de vos passions, compétences et intérêts et de votre activité professionnelle.

Le temps où le grand public considérait Internet comme un simple passe-temps est terminé. Tous ces moyens de communications sur le net ne sont pas que de simples outils accessoires qui ne servent qu'à retrouver ses anciennes connaissances.

Les activités humaines dépendent maintenant autant du virtuel que du réel. Les politiques utilisent le net pour communiquer, les journaux et publications diverses existent aussi sur le net. Les artistes, écrivains et éditeurs utilisent ces outils de communication. En tant qu'entrepreneur, vous aussi devez être présents.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

La plupart des secteurs ont connu un nouveau développement depuis l'arrivée d'Internet. Et de tous ces secteurs, c'est le marketing qui a sans doute connu les innovations les plus importantes.

On désigne cette multitude de perspectives que les réseaux sociaux ont commencé à explorer par *Médias Sociaux*.

*** Nous avons rédigé un dossier sur le réseautage «7 Sources de Trafic Illimité» qui pourra vous aider: <http://bit.ly/baEVzQ>**

Facebook et VIADEO sont des sources d'informations très consultées. Vos contacts seront automatiquement alertés de la modification de votre profil. Ajoutez-y une présentation concise et explicite de votre nouvelle activité !

Tenez vos relations au courant de votre évolution : votre premier client, la création de votre site, etc. Rien ne fait plus plaisir que de recevoir régulièrement les bonnes nouvelles de ceux qu'on aide !.Sachez remercier à la hauteur des soutiens reçus. Vos contacts vous ont mis en relation avec un prescripteur ou des clients potentiels, remerciez-les ! Pour que ces coups de pouce se renouvellent, soyez généreux : renvoyez-leur l'ascenseur !»

Vous créez un profil sur Google

Google vous permet de créer un profil en ligne. Celui-ci sera référencé dans les pages Google. Vous serez donc immédiatement identifié par les internautes qui vous cherchent.

Vous pouvez y ajouter une courte présentation de vous, une photo, les réseaux sociaux auxquels vous appartenez, etc

Voici l'accès : <http://www.google.com/profiles/me/editprofile>

Utilisez les forums

Vous pouvez chercher des forums qui traitent de sujets qui vous intéressent ou qui vous concernent dans la construction de votre projet et de votre activité professionnelle.

Les forums sont un lieu d'échanges de compétences et d'entraide pour les utilisateurs. La courtoisie est par principe la base de tout bon échange au sein de ces forums.

Regardez simplement les règles du forum avant de vous lancer et n'hésitez pas à vous présenter quand vous rejoignez pour la première fois un forum.

Discutez, échangez, donnez des conseils liés à votre activité, mais sans la «vendre». Vous pouvez en principe inclure l'adresse de votre site en signature de vos messages. Ce sera largement suffisant pour promouvoir votre activité sur les forums.

ATTENTION: si vous spammez les utilisateurs avec des messages privés continuels, ou que vous faites de la publicité directe pour votre activité, vous vous exposez à la suspension ou à la suppression de votre compte.



Utilisez les forums pour communiquer

CRÉER VOS DOSSIERS EN PDF

Questions récurrentes: «comment rédiger un ebook ou tous autres documents et le transformer en PDF» ce qui mérite 1 chapitre à lui tout seul...

Vous voulez rédiger un ebook. Vous avez principalement 2 solutions: vous utilisez Word ou Open Office.

Word est le logiciel le plus connu et le plus utilisé. Mais il faut savoir qu'à l'étape de transformation en PDF de votre document à moins d'être équipé avec le Windows 7 vous serez bloqué.

Vous avez quand même pour transformer votre ebook écrit sur Word en format PDF une solution en ligne simple et rapide. Voici le lien : <http://www.conv2pdf.com/>

Mais le résultat ne sera pas très professionnel. Et vous n'aurez pas toutes les fonctions actives que propose Adobe pour la lecture des PDF.

En effet, le format PDF est le format de mise en page d'Adobe. Ce format présente l'avantage de pouvoir être visionné sur tout type d'ordinateur, dès lors qu'on a téléchargé le logiciel gratuit Acrobat Reader. Pour avoir la dernière version, cliquez sur le lien qui suit : <http://get.adobe.com/fr/reader/>

Si vous êtes équipé de Windows7, son Word permet un enregistrement en PDF de qualité. Mais là encore, vous n'aurez pas toutes les fonctions actives de lecture d'Acrobat Reader.

Si malgré tout vous préférez utiliser Word pour démarrer, une petite révision de toutes ses fonctionnalités vous sera peut-être nécessaire.

Tutoriel Word: <http://word.developpez.com/cours/?page=articles#initiation>

Ce qui va être indispensable pour donner la touche finale à votre ebook Word, c'est une table des matières cliquable. Ce tutoriel vous explique comment créer rapidement et simplement une table des matières sur Word: <http://www.6ma.fr/tuto/word+creer+une+table+des+matieres-63>

Maintenant si vous voulez vous jeter à l'eau et utiliser le logiciel Open Office, vous y trouverez 2 avantages.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

* 1^{er} avantage

C'est un logiciel gratuit. Il est téléchargeable sans problème. Voici le lien:

http://www.01net.com/telecharger/windows/Bureautique/editeur_de_texte/fiches/31555.html

* 2^{ème} avantage

Avec Open Office, la fonction «Exporter en PDF» est intégrée. Le résultat obtenu est très professionnel et permet (quand les lecteurs utilisent la dernière version gratuite d'Acrobate Reader), d'avoir en plus de la table des matières cliquable, une fenêtre qui s'ouvre à gauche de l'écran avec la fonction visualisation de la table des matières cliquable et circulation dans toutes les pages de l'Ebook.

Voici un tutoriel qui vous explique simplement comment créer rapidement et une table des matières sur Open office:

<http://www.6ma.fr/tuto/openoffice+writer+creer+une+table+des+matieres-64>

Quelque soit l'option que vous choisirez, les liens devraient toujours être cliquables (directement sans utiliser la touche CTRL). Ils rendent votre ebook interactif et augmentent sa valeur perçue.

Avant de transformer votre ebook en PDF, vérifiez avec la fonction «lien URL» dans votre barre de navigation sur Word, comme sur Open Office, qu'ils sont bien enregistrés. A propos des liens, il est important de ne pas donner directement les liens, mais de passer par un lien raccourci de redirection, genre: <http://bit.ly/>.

Pourquoi? Parce que si vous changez l'adresse de votre site ou l'adresse de la page dont le lien figure dans l'ebook, vos lecteurs ne pourront plus jamais y avoir accès. En utilisant un service de liens courts, vous leur permettrez de toujours avoir accès à vos sites. De votre côté, vous ne serez pas bloqué si vous avez besoin de faire des changements.

Pour vous aider à prendre en main le logiciel Open Office, nous mettons à votre disposition plusieurs tutoriels PDF à télécharger ici: <http://bit.ly/chqsWh>

* Un guide d'utilisation

* Comment faire une table des matières cliquable

* Créer un lien cliquable retour vers la table des matières:

VOTRE PLAN D'ACTION RAPIDE

Ca y est! Vous êtes arrivé à destination☺. Vous avez maintenant à votre portée tous les outils de base pour réussir la création de votre entreprise sur Internet.

Réfléchissez bien au business model que vous voulez utiliser. Il faut que celui-ci soit cohérent avec votre façon de travailler et de vivre, et qu'il vous plaise.

Voulez-vous réellement vendre des produits d'information comme nous vous l'avons proposé? Si la réponse est oui, c'est une excellente option. Ce marché est en plein développement (avec un grand D) dans l'Internet francophone.

Un but sans plan d'action est juste un rêve!

1. La première chose à faire tout de suite est de **fixer votre but**. Voici quelques questions à vous poser pour déterminer votre but:

- **Qu'est-ce que je veux vraiment faire?**
il faut que votre but soit **clair comme de l'eau, spécifique, atteignable et mesurable**)
- **Pourquoi?**
Meilleure qualité de vie, une maison, mettre de côté pour les études de mes enfants, pouvoir investir dans mon développement personnel, etc....
- **Est-ce que je le ferais tous les jours?**
Même si vous n'êtes pas payé pour.
- **Comment vais-je y arriver?**
Par quel moyen et dans quel laps de temps
- **Qui sont mes alliés et de qui puis-je m'entourer pour garder le cap?**
Masterminds, groupes d'entrepreneurs Web, forums, blogs, événements..

2. Écrivez un **business plan rapide**. Il comportera les informations suivantes pour vous permettre de vous river à vos objectifs:

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

- **Votre projet**

Avec le plus de détails possible. Ex: mon entreprise vend des produits d'information sur le marché Y à la cible X par Z moyens, et par les moyens de promotion et de marketing suivants, et avec un chiffre d'affaires annuel de P.

- **Vos différentes sources de revenus possibles**

Ex: ventes d'ebooks, livres papier, cours par emails, programmes, vente de coaching privé etc)

- **Votre plan marketing**

Annuel, mensuel, hebdomadaire et quotidien

- **Combien vaut une heure de travail pour vous?**

50 euros? 100 euros? 1000 euros? Cela vous aidera à fixer vos prix

- **Vos dépenses et vos revenus**

N'oubliez pas les impôts, les taxes sociales, vos jours de repos et maladies, vos vacances etc....

3. **Avez-vous pris des notes en lisant le guide?**

Si non, relisez-le (plusieurs fois si nécessaire) et notez les idées qui vous viennent et les choix stratégiques que vous allez faire.

4. **Parcourez la liste des ressources recommandées**

Faites des coches à côté des ressources qui vous intéressent, pour les retrouver plus facilement.

5. **Notez les étapes** que vous allez suivre, et **ACTION!**

6. **Délégez dès que possible tout ce que vous pouvez déléguer.**

Votre retour sur investissement sera i-nes-ti-mable! Tenez-vous à travailler 80 heures par semaine, soi-disant pour augmenter vos revenus? Non vous voulez vous libérez des tâches qui mobilisent du temps et une présence, afin de créer le style de vie que vous voulez. Il y a beaucoup de présumés entrepreneurs qui fonctionnent comme s'ils étaient toujours salariés.

7. **Sortez de votre zone de confort.**

Prenez tous les risques dès lors qu'ils vous rapprochent de vos objectifs et ne leur nuisent pas. Les meilleures opportunités arrivent souvent dans les situations qui vous sembleront risquées. En sortant de votre zone de confort, vous l'élargissez.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

8. Utilisez un programme de suivi d'activité en ligne, comme

<http://www.gtdagenda.com/>

9. Apprenez,l'anglais!!!

Si vous aimez apprendre des langues. Cela apportera beaucoup à votre business en termes de réseautage, de partenariats et de ressources. Une fois que vous pourrez le lire et l'écouter (ou si c'est déjà le cas), faites des recherches en anglais sur ce que vous n'arrivez pas à trouver en francophonie. Vous savez que les américains et les anglophones de manière globale sont beaucoup plus dynamiques et en avance en ce qui concerne le lancement et le développement d'entreprises. Alors si vous cherchez de l'inspiration, c'est chez eux qu'il faut aller regarder.

ATTENTION: ne plagiez pas des sites ou des contenus sous prétexte qu'ils sont en anglais...

Check-list pour la création de vos produits d'information

- 1. Recherche et choix de votre idée de produit**
- 2. Achat d'un nom de domaine**
- 3. Achat d'un hébergement (ou installation dans l'hébergement existant)**
- 4. Développement du produit**
- 5. Envoi d'emails pour tester votre marché et obtenir des informations sur leurs envies et leurs besoins**
- 6. Préparation d'outils de promotion (articles, emails, bannières etc)**
- 7. Lancement d'un processus d'affiliation et/ou de partenariats**
- 8. Mise en place de l'autorépondeur**
- 9. Création ou commande de graphiques**
- 10. Création du contenu de la squeeze page, de la page de vente et de la page de remerciement / téléchargement**
- 11. Téléchargement des pages sur votre serveur**
- 12. Mise en place du système de paiement**
- 13. Promotion et lancement de votre produit**
- 14. Suite de la promotion**
- 15. (Lancement d'un programme d'affiliation)**

RESSOURCES



Quel statut choisir

* Portail d'information pour réussir en tant qu'auto-entrepreneur

<http://www.planete-auto-entrepreneur.com/>

Site officiel: <http://www.lautoentrepreneur.fr/>

Création de votre site internet/de votre blog

* Recherche de nom de domaine

<http://www.godaddy.com/domains/search.aspx?isc=gsfnfr02>

<http://www.drim.com/>

* Hébergement gratuit

<http://www.ripway.com/>

* Les hébergements que nous utilisons

<http://my.oxito.com/>

http://www.mikalnet.com/order_fr_domaine.dwt.php

<http://www.ovh.com/fr/index.xml>

<http://fr.iweb.com/> Idéal pour héberger rapidement des blogs Wordpress. Contient beaucoup d'outils, notamment un «site Builder»: un éditeur de site Web.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

* **Création de vos pages web**

Avec Kompozer Logiciel gratuit à télécharger

<http://www.frenchmozilla.fr/kompozer/>

** vous trouverez dans le chapitre Formations l'accès à un tutoriel gratuit pour une prise en main de ce logiciel et une formation vidéo que nous vous conseillons si vous voulez gagner du temps en utilisant ce logiciel.*

* **Logiciels de traitement d'images**

<http://www.commentcamarche.net/download/graphisme-9>

* **FILEZILLA**

Transfert fichiers

<http://www.01net.com/telecharger/windows/Internet/ftp/fiches/17966.html>

* **Création d'un Blog**

<http://www.wordpress-fr.net/>

* **Création et installation de mini sites/pages de vente, pages de captures, blogs Wordpress et couvertures d'ebooks**

<http://www.creation-mini-site.com/>

Traitement de vos commandes en ligne

* **Paypal:** <http://www.paypal.fr>

* **Click bank:** <http://www.clickbank.com/>

* **PMP:** Traitement de commandes

<http://www.club-business-developpement.fr/info/pmp.htm>

* **Amember:** Traitement de commandes ET intégration si besoin d'une plateforme d'affiliation sur votre site: <http://www.amember.com/>

**Vous trouverez une formation à cet outil dans le chapitre formations*

Outils complémentaires

*** Autorépondeur Aweber**

<http://www.club-business-developpement.fr/info/aweber.htm>

*** PAP**

Création de plate-forme d'affiliation

<http://www.club-business-developpement.fr/info/pap.htm>

*** Raccourcir vos liens URLs**

<http://bit.ly/>

*** Genaccroches du Club Positif**

Logiciel pour vous aider à créer des accroches et des titres vendeurs

<http://www.club-business-developpement.fr/info/clubpositif.htm>

*** Pub Virale**

Diffusion d'annonces par internet

<http://www.club-business-developpement.fr/info/pubvirale.htm>

*** ULTRA MAXED**

Logiciel pour protéger vos liens d'affilié

<http://www.club-business-developpement.fr/info/ultramaxed.htm>

Contenus pour vos produits et votre promotion

*** Contenus avec Droits de label privé**

- **Club Editeur Web**: packs complets (ebooks, articles, rapports, site, page de capture, outils de promotion): <http://www.club-editeur-web.com>

- **Fournisseur de contenu**: contenus pour le Web

<http://www.fournisseurdecontenu.com>

- **Contenus Express**: articles, ebooks, sites clés en main optimisés

<http://contenuexpress.com/>

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

- **Articles libres:** <http://articles-libres.com/>

* **Droits de revente**

- **Club Business Développement:**

<http://www.club-business-developpement.fr/info/cbd.htm>

- **Club Droits de revente :** www.club-droits-de-revente.com

- **Club Positif:** <http://www.club-business-developpement.fr/info/clubpositif.htm>

- **Contenus Express:** <http://contenuexpress.com/category/droit-de-revente-simple>

* **Rédaction de contenus optimisés pour le Web**

Ebooks, articles, posts de blogs, transcriptions, recherches Web:

<http://www.servicesredactionweb.com>

Audios et vidéos

* **Audacity**

Logiciel pour graver et éditer du son

Sites de téléchargement gratuit et tutoriel associé

<http://audacity.2010fr.biz/?a=f+Audacity>

http://www.sospc20.com/astuces_informatiques_gratuites/audacity.php

* **Impact Web Audio :**

<http://www.stephaniehetu.com/Impactwebaudio.html>

* **Camtasia**

Le site de démonstration et de vente

<http://www.techsmith.fr/camtasia.asp?gclid=CP6awvSkr6MCFRZf4wodhxtw5A>

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

Sites de téléchargement d'une version d'évaluation de Camtasia

<http://www.clubic.com/telecharger-fiche10052-camtasia.html>

<http://camtasia.fr.malavida.com/d3818-telechargement-gratuit-windows>

Vidéo Tutoriel de Camtasia

http://www.youtube.com/watch?v=YKM_Wklt0jc

* **Easy Video Player**

Easy Video Player est un lecteur vidéo dernière génération qui vous offre une solution efficace et économique pour l'hébergement de vos fichiers vidéos, et vous permet d'insérer liens, boutons, formulaires d'inscription à l'intérieur de vos vidéos ; Pour rediriger automatiquement vers votre site les personnes qui visionnent une de vos vidéos,

<http://www.squeeze-pages-video.com/evp/>

***Caméra FLIP**

Pour réaliser des vidéos haute définition en mp3

Le site éditeur:

<http://www.theflip.com/fr-fr/>

Formations/conseils

* **Tutoriel créer un serveur FTP avec Filezilla Server**

Tutoriel gratuit

<http://www.6ma.fr/tuto/creer+serveur+ftp+avec+filezilla+server-522>

* **Kompozer**

Tutoriel Gratuit

<http://info.sio2.be/kpz/>

* **Kompozer**

Formation en vidéo, pour créer vos pages web avec Kompozer

<http://www.club-business-developpement.fr/info/kompozerenvideo.htm>

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

* Vidéo Marketing Internet

Formation webmaster en vidéos

<http://www.club-business-developpement.fr/info/vmi.htm>

* Guide Vidéo AWeber

Pour maîtriser rapidement toutes les fonctionnalités de l'autorépondeur Aweber Vous aurez accès à cette formation sur la plate forme du Club Business Developpe;ent

<http://www.club-business-developpement.fr/info/cbd.htm>

* Blog Best Autorépondeur

Articles, vidéos mise à jour et questions réponses sur l'autorépondeur AWeber

<http://bit.ly/DBkxx>

* Formation Copywriting

2 formations de notre expert français en copywriting que nous vous recommandons:

-La bible du copywriting séminaire enregistré en audio

-Comment écrire une lettre qui vend

<http://www.club-business-developpement.fr/info/clubpositif.htm>

*Blog Business internet Pro

Articles, conseils, vidéos sur le marketing internet.

<http://www.club-business-developpement.fr/info/blogbusinessinternetpro.htm>

* ADWORDS

Conseils de Google Adwords direct et gratuit

<http://www.google.fr/intl/fr/adwords/jumpstart/phone.html>

La formation de l'expert français, que nous vous recommandons

<http://www.club-business-developpement.fr/info/adwordsendvideo.htm>

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

* **Dossier Gratuit Formation ADWORDS**

15 stratégies Adwords de ce même expert

<http://www.club-business-developpement.fr/info/adwordsendvideo.htm>

***Objectif Trafic**

Un guide et un logiciel pour générer des annonces marquantes sur Google avec Adwords, qui est également proposé par le Club Positif

<http://www.club-business-developpement.fr/info/clubpositif.htm>

***AMAZON**

Tutoriel gratuit en vidéos et formation

<http://www.club-business-developpement.fr/recommande/amazonS3/>

* **Succès internet**

Formation au Marketing par internet Stéphanie Héту

<http://www.club-business-developpement.fr/info/succesinternet.htm>

***Formation VIADEO**

La meilleure façon de vous faire connaître et de «réseauter»

<http://www.club-business-developpement.fr/info/viadeoenvideo.htm>

* **Formation vidéo Référencement**

Maîtriser le référencement pour optimiser votre site, votre blog

<http://www.club-business-developpement.fr/info/referencement.htm>

* **AMEMBER formation vidéo**

Pour créer des sites avec espace membre

<http://www.club-business-developpement.fr/info/amember.htm>

*** Vous trouverez des dossiers gratuits à télécharger sur la plate forme du Club Business Developpement. Notamment un guide sur Viadéo, sur Twitter, sur le référencement et bien d'autres.....**

Plates-formes d'affiliation

- Produits en Achat/affiliation que nous vous recommandons: (Inscription Gratuite)

*** Le Club Business Développement**

Plate forme de ressources, qui proposent dossiers et formations, ebooks et vidéos, de nombreux services et produits gratuits qui sont nécessaires aux entrepreneurs du web. Vous avez accès à des produits exclusifs fournis avec les outils pour en faire leur promotion.

Vous gagnez des commissions d'affiliation sur vos propres ventes, mais aussi sur les ventes de votre réseau de filleuls/revendeurs

<http://www.club-business-developpement.fr/info/cbd.htm>

*** ACTION WEB INTERNATIONALE**

Propose différents produits et services novateurs, dont certains sont sous forme d'abonnement, vous êtes sûrs de proposer des services inédits en tant qu'affilié.

Les ventes de tous les produits présentés sur leur site boutique génèrent des commissions et un client sur un premier produit reste votre client sur tous les autres.

<http://www.club-business-developpement.fr/info/actionwebaffiliation.htm>

*** 1TPE**

Propose à la vente des produits virtuels d'infopreneurs et d'éditeurs Internet à télécharger tels que des Ebooks, des logiciels, des packs graphiques, etc ...

Cette plate-forme à l'avantage de permettre de s'inscrire en tant que simple affilié pour vendre les produits proposés par les infopreneurs qui proposent leurs produits.

De pouvoir ensuite proposer ses propres dossiers. De bénéficier en s'inscrivant également gratuitement d'une formation en ligne. Et d'un kit gratuit pour commencer à vendre en ligne. <http://www.club-business-developpement.fr/info/1tpe.htm>

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

* **Le Club Positif**

Propose des Ebooks, des méthodes et formations téléchargeables. Sur Affiliation Positive, le système d'affiliation du Club Positif. Vous allez gagner de l'argent en vendant les outils de succès et de bien-être de la boutique positive.

Ce système est à 2 niveaux. Non seulement vous gagnez sur vos propres ventes, mais aussi sur les ventes de votre réseau de filleuls/revendeurs

<http://www.club-business-developpement.fr/info/clubpositif.htm>

* **Club du Succès**

Propose des produits exclusifs fournit avec les outils pour en faire leur promotion.

Propose également des formations sur l'affiliation à ses membres.

Possibilité de parrainer d'autres affiliés et de toucher des commissions sur les ventes de ceux-ci.

Vous gagnez sur vos propres ventes, mais aussi sur les ventes de votre réseau de filleuls/revendeurs

<http://www.club-business-developpement.fr/info/clubdusucces.htm>

- **Achat de produit avec affiliation**

* **Opération Affiliation**

Stratégie et plan d'action pour réussir en affiliation. En faisant l'acquisition de ce dossier, vous vous formez et vous recevez votre propre page de vente en tant qu'affilié pour proposer à votre tour ce dossier

<http://www.club-business-developpement.fr/info/operationaffiliation.htm>

* **Performance Affiliation**

Logiciel pour rendre vos propres ebooks en PDF personnalisables. (Nous vous le recommandons, nous l'utilisons nous même avec satisfaction). En faisant l'acquisition de ce logiciel, vous recevez votre propre page de vente en tant qu'affilié pour proposer à votre tour ce logiciel distribué exclusivement par cet éditeur.

<http://www.ebook-viral.com/clubbusiness/>

Sites tendances du marché

Pour rechercher les produits et services recherchés par les internautes:

*** GOOGLE ZEITGEIST**

Pour rechercher les tendances et les sujets qui intéressent le plus actuellement les internautes. <http://www.google.com/intl/en/press/zeitgeist2008/#top>

*** GOOGLE GÉNÉRATEUR DE MOTS CLÉS**

Google met à votre disposition son outil de mots-clés et de statistique de recherche. En utilisant les données à partir de mots-clés de Google, vous pouvez obtenir de nouvelles idées de mots-clés et connaître les tendances des recherches sur le net.

https://adwords.google.fr/o/Targeting/Explorer?__u=10000000000&__c=10000000000&ideaRequestType=KEYWORD_IDEAS#

*** YAHOO BUZZ**

Yahoo Buzz vous donne le top 10 des recherches sur les moteurs de recherche Yahoo. Cette liste est mise à jour d'heure en heure.

<http://fr.buzz.search.yahoo.com/buzz>

*** Kijiji**

C'est un site d'annonces gratuites de référence. A travers les annonces d'offres et de demandes vous verrez aussi les produits les plus recherchés, dans chacune des catégories. <http://kijiji.fr/>

*** AMAZON**

Vous pouvez trouver exactement ce que les gens cherchent et achètent le plus en ligne. Portez une attention particulière aux best-sellers des catégories qui vous intéressent. www.amazon.fr

*** EBAY**

Vous pouvez sur eBay suivre au quotidien la tendance des objets et produits les plus recherchés que les gens achètent sur le site. <http://pulse.ebay.fr/>

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

* **SHOPPING.COM**

Comme sur eBay et amazon, vous trouverez la liste des meilleures ventes et les futures tendances ainsi que les produits les plus en vogue. Il y est publié toutes les deux semaines les 100 recherches les plus fréquentes pour chaque catégorie de Shopping.com France.

http://fr.shopping.com/top_searches

- **Également d'autres sites riches d'informations:**

* **SHOPPING ORANGE** : <http://shopping.orange.fr/index.html>

* **ACHETER-MOINS-CHER.COM:**

<http://www.acheter-moins-cher.com/asp/recherches.asp>

* **RUEDUCOMMERCE.COM**

<http://www.rueducommerce.fr>

Réseaux sociaux

* **VIIDEO:**

C'est sans conteste le leader français des réseaux professionnels

<http://www.viideo.com/fr/connexion/>

* **Linkedin:**

Forte de plus de 40 millions de membres issus de 170 secteurs d'activités dans plus de 120 pays. Cette plate-forme anglophone a pour but de favoriser les rencontres professionnelles

<http://www.linkedin.com/>

* **Facebook :**

Numéro 2 mondial en terme de trafic sur Internet, juste après le géant Google. La promotion de votre activité via Facebook peut vous aider à vous développer et à agrandir très vite votre liste de prospects. L'inscription est gratuite.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

Pour une visibilité professionnelle, créez une «page fan», votre page entreprise, ou bien demandez à un spécialiste des réseaux sociaux ou un assistant virtuel de s'en occuper pour vous.

www.facebook.com

* **Twitter:**

www.twitter.com

RAPPEL

Nous avons rédigé un dossier sur le réseautage «7 Sources de Trafic Illimité» qui pourra vous aider, vous pouvez le télécharger ici: <http://bit.ly/baEVzQ>



Guide offert par

VOTRE REPRÉSENTANT PERMANENT -DROIT DE PERSONNALISATION DE CE GUIDE

Vous pouvez acquérir les droits de personnalisation de ce guide. Un logiciel vous est fourni avec l'ebook en PDF. Vous pouvez personnaliser les liens dans le chapitre «RESSOURCES» avec vos liens d'affiliés et enregistrer une adresse de contact dans le texte: «Cet ebook vous est offert par», que vous trouvez en début et fin du guide et dans chaque pied de page.

Si vous avez déjà une liste de contacts vous ferez plaisir à vos abonnés qui recherchent comme vous à développer un projet sur le net. Et si vous n'avez pas encore démarré, il pourra être votre premier cadeau pour développer votre liste de contacts.

Ce guide fait partie d'un ensemble de ressources proposées sur la plate forme du **[CLUB BUSINESS DEVELOPPEMENT](#)**

Vous pouvez vous y inscrire gratuitement et devenir membre et affilié.

Vous gagnez des commissions d'affiliation sur vos propres ventes, mais aussi sur les ventes de votre réseau de filleuls/revendeurs

<http://www.club-business-developpement.fr/info/cbd.htm>

[Faites de ce guide votre représentant permanent](#)

DERNIERS CONSEILS

Les attributs d'une stratégie de vente réussie

Le premier attribut d'une stratégie de vente réussie est un site qui fournit des informations sur les produits et les services de l'entreprise. L'avantage de cela est que vous pouvez vendre ces produits et services en ligne. La vente est un talent à cultiver. Il faut beaucoup de compréhension pour trouver ce que le client recherche et déceler ses besoins.

Il est très important d'attirer l'attention complète du prospect. Le contenu du message doit faire réfléchir le lecteur. Ceci peut être réalisé en utilisant des mots puissants, des couleurs et des visuels.

Une fois que l'attention est obtenue, elle doit être conservée jusqu'à la fin du message. Le client doit être invité à prendre des mesures et sa participation doit être recherchée. Cela peut être fait pour l'inciter à s'inscrire à un bulletin d'information ou pour répondre à une enquête sur votre site.

Le consommateur doit être convaincu d'acheter le produit. Toutes les fonctions du produit ou du service doivent être précisées, avec les plus pertinentes en premier. Il devrait être logiquement expliqué par ces points la manière dont les produits vont répondre à leurs besoins ou résoudre leurs problèmes. Cela ne fera qu'inciter le client à acheter le produit. Des mots faisant appel aux émotions devraient être inclus dans l'offre.

Le client doit, soit avoir peur de perdre le produit s'il ne l'achète pas dans le temps imparti, ou de perdre les avantages que le produit peut fournir. Cela créera une impulsion émotionnelle et lui fera croire qu'il n'a aucune autre option que d'acheter. Il aura une raison logique de faire l'achat. Les émotions de l'acheteur doivent être manipulées avec des mots.

Des annotations comme «édition limitée» ou «offre à durée limitée» créeront un sentiment d'urgence et accéléreront la vente. Le client va penser qu'il devrait obtenir ce produit d'une manière ou d'une autre.

Les produits qui ont un dommage évident devraient être vendus à un prix spécial. Mais le dommage devrait être mentionné au client. Si ce n'est pas mentionné, le client sera dupé, il perdra confiance et ne reviendra plus acheter vos produits.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

Faites régulièrement des offres commerciales et promotionnelles. Mais n'imitiez, ni ne plagiez personne. Seule une offre de vente unique vous évitera de perdre des clients au profit de la concurrence.

Faites des offres précise et irrésistibles

Proposez des échantillons et faites des pré ventes. Les clients réfléchiront rarement à deux fois pour dépenser un peu d'argent pour essayer quelque chose de nouveau.

Soyez généreux dans vos offres, n'hésitez pas à ajouter des bonus, des cadeaux. A proposer une garantie.

Provoquez l'action

La fin du message de vente est là où la plupart des vendeurs se ratent. Les efforts seront vains si le client pense à autre chose et commence à se déconnecter de votre offre. Il doit être convaincu d'acheter le produit jusqu'au bout. Le contenu doit être organisé avec soin.

La clé est d'indiquer au client ce qu'il faut faire exactement après avoir fini de lire votre offre, comme «vous avez la possibilité de commander maintenant» ou «prenez le téléphone et composez le numéro maintenant", etc.

N'incluez pas des liens ou de la publicité pour d'autres produits ou services. Cela déplace l'attention du lecteur au lieu de lui faire faire la vente.

En revanche pensez à la 2^{ème} vente immédiate proposée juste après la commande confirmée de son premier achat.

Enfin entretenez la relation clients par tous les moyens possibles. Offrez de l'information. Répondez aux questions, aux demandes aux courriers, mails et appels téléphoniques.

Optimisez la valeur de vos clients

Retenez que votre première vente a créé le contact qu'il faut entretenir pour établir une relation de confiance avec chacun de vos clients. En sachant qu'il est plus facile et beaucoup rentable de vendre à vos anciens clients qu'à développer une nouvelle clientèle.

Sur quel support stocker vos données ?

A l'heure où tout devient numérique (photos, factures, travaux...), le besoin de sauvegarder ses données de manière fiable et durable se fait de plus en plus pressant. Mais du disque dur, de la clé USB ou du CD gravé, lequel est le plus sûr, a une durée de vie la plus longue?

CD / DVD : Durée de vie, les chiffres, les mythes

Traitions du CD et DVD en même temps, puisque ces deux supports étant sensiblement identiques en terme de fiabilité et de durée de vie. Depuis plusieurs années, les constructeurs de CD et DVD vierges nous vantent la durée de vie imbattable de leurs supports: 50 ans, 100 ans ou même 300 ans pour le haut de gamme.

4 à 5 ans pour les CD/DVD classiques

C'est, on s'en doute, du grand n'importe quoi. IBM a ainsi publié une étude en 2006 avançant plutôt une durée de vie de 2 à 5 ans pour ces supports. Une conclusion tout de même assez alarmiste dont on retiendra plutôt la partie haute : 4 à 5 ans pour les produits les plus vendus.

Ce qui est le plus fragile sur les CD et DVD, c'est la couche dans laquelle sont gravées les données. Ce qui se raye, notamment. Les constructeurs la constituent de trois composés différents (des substrats), pour autant de gammes de produit et des durées de vie variables.

-Un CD / DVD de base (à substrat bleuté) a donc une durée de vie de 4 à 5 ans.

-La gamme du dessus, à substrat argenté, peut durer 6 à 8 ans.

-Le haut de gamme, doré, gardera vos données jusqu'à 10 ans. L'investissement dans des DVD vierges dorés est donc assez fiable, d'autant qu'ils ne dépassent pas les 2 euros pièces.

Voici donc la durée de vie théorique de ces supports, voyons maintenant comment l'optimiser, s'assurer que le disque ne rendra pas l'âme en avance.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

Astuces et réflexes pour optimiser cette durée de vie

On l'a dit, la couche organique (la face où sont enregistrées les données) est la plus fragile. Elle se raye très facilement. En outre, il vaut mieux éviter d'y poser ses doigts, non pas seulement à cause de traces, mais car nos phalanges sont acides et peuvent entamer sérieusement la protection des données.

Cette couche est de même très sensible à la lumière, ou plus précisément aux rayons UV. Gardez bien vos disques gravés dans une boîte fermée. De même, la chaleur s'avère réellement nocive pour ces supports. Un CD gravé, gardé à l'abri de la chaleur et de la lumière du soleil, et quasi-jamais lu, durera sans soucis 4 à 5 ans.

En revanche, un disque réinscriptible fréquemment utilisé et réécrit dépassera rarement les deux années d'utilisation intensive. Les disques réinscriptibles fréquemment utilisés ne sont pas des supports de stockage fiables.

Si vous avez choisi les CD ou DVD comme moyen de stockage, pensez bien à graver à nouveaux vos sauvegardes sur des disques vierges régulièrement. On a de même longtemps cru que la vitesse de gravure avait un impact sur la durée de vie, si ce fut le cas les premiers temps, avec les premiers modèles de graveurs, ce n'est plus le cas.

Et le Blu-Ray ?

On peut légitimement se poser la question de l'intérêt du Blu-ray, comme support de stockage. Une capacité importante (25 Go par disque) et des prix qu'on espère un jour abordables. Il faut en effet compter 250 euros minimum pour un graveur et 20 euros pour un BD vierge.

La couche organique sur laquelle sont gravées les données d'un Blu-ray est, en théorie, moins fragile que chez les CD / DVD. Précisons bien, en théorie, car la technologie est trop récente et trop peu répandue pour pouvoir se faire un avis fiable sur la question.

Sony a ainsi développé une technologie nommée AccuCORE. Le constructeur nous promet une fiabilité importante, selon des tests de vieillissement accéléré effectués (en interne). Toujours selon Sony, cette technologie assure une résistance à la chaleur qui diminue sensiblement les risques de déformation qu'on connaît chez les CD et DVD. La face interne des Blu-ray bénéficie ainsi d'un revêtement plus dur,

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

anti-rayure et antistatique, censé résister aux taches que peuvent laisser les marqueurs ou les traces de doigts.

Disques durs : la loterie?

La durée de vie d'un disque dur, qu'il soit externe ou interne, est un peu plus quantifiable, bien qu'une fois encore, il ne faille pas se fier aux indications des constructeurs.

La durabilité indiquée, dans le cas des disques durs internes, est le MTBF, le nombre d'heures d'espérance de vie du disque. Certains constructeurs n'hésitent pas à dépasser allègrement le million, soit près de 115 années d'utilisation non-stop. C'est encore une fois, on s'en doute, tout à fait fantaisiste.

Pour les disques durs externes, on calcule en nombre de démarrage / extinction du produit pour indiquer la durée de vie. Un nombre couramment avancé par les constructeurs est 50 000, soit plus de 68 ans à raison de deux marches/arrêt par jour. C'est un peu plus raisonnable, mais tout aussi peu crédible.

Un peu plus de 5 ans pour un disque dur interne

Croyons en plutôt la précieuse expérience de Google, riche de leur incroyable quantité de disques durs. Le géant indique ainsi que le plus grand nombre de panne intervient pour les disques durs de moins de 3 mois. Ce sont les disques issus de séries défectueuses.

Passé ce premier trimestre et si vous prenez un minimum soin de votre disque, il y a de très fortes chances pour qu'il survive 5 ans. Dépassé ce délai, la loterie recommence.

On peut en conclure qu'on ne peut se fier à la durée de vie annoncée par le constructeur, la garantie des disques durs est une donnée qui apparaît beaucoup plus fiable : par exemple les derniers disques durs Barracuda de Seagate : durée de vie annoncé 1,2 million d'heures (137 ans), pour une garantie de 5 ans.

Disques durs, un support fiable ?

Un disque dur est un support de stockage fiable, en tout cas au moins autant que les CD et DVD. Comme pour ces derniers, il faut en prendre soin.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

Première chose à savoir, les données stockées sur un disque dur sont magnétiques. Il faut les lire et les recopier (un copier coller suffit) régulièrement. Autrement, elles se corrompent ou disparaissent. C'est un peu comme les voitures inutilisées, qu'il faut démarrer de temps en temps pour en prendre soin. En conséquence, un disque dur rempli de données, ne doit pas être laissé plus d'un an dans son coin, sans qu'on l'utilise, sous peine de perdre ce qu'il contient.

De même, de trop fréquents allumages et extinctions du disque sont plus dommageables qu'une utilisation en continue. Ainsi un disque dur externe qu'on utilise avec parcimonie durera plus longtemps qu'un disque interne, mais un modèle externe utilisé à plusieurs reprises quotidiennement rendra l'âme plus rapidement qu'un interne sollicité en continu.

De même, pour s'assurer de la santé de son disque dur, il est important d'en prendre soin, notamment en le défragmentant régulièrement. Pour plus de précisions, lire le dossier : [prendre soin de son disque dur](#).

De petits programmes, comme [HDD Health](#), permettent également de surveiller la santé de ses disques durs. Leur intérêt, prévenir d'un problème prochain, que votre matériel est à l'agonie, ce qui laisse le temps de prendre des mesures préventives. Ce n'est pas infallible mais il est capable d'anticiper la grande majorité des pannes.

La mémoire Flash:

La mémoire Flash est une solution de stockage de plus en plus utilisée : clé USB, les cartes mémoire (téléphones mobiles, appareils photos...), les baladeurs mp3, sans oublier les SSD, ces disques durs ultrarapides. Les principaux intérêts de la mémoire Flash sont des vitesses d'accès impressionnantes, une taille potentiellement bien moindre qu'un disque dur classique, ou encore que la mémoire ne nécessite pas d'apport d'électricité pour conserver les données.

Pour la mémoire flash, une règle prévaut: moins on l'utilise, plus ça dure.

On peut ainsi garder ses données dans une clé USB pour un temps virtuellement infini, si on ne l'utilise pas et qu'on la conserve en sécurité. La durée de vie d'un support en mémoire Flash se calcule en nombre d'écriture / effacement. C'est bien la preuve que moins on l'use, plus elle dure.

Et encore une fois, il y a un gouffre entre ce qui est annoncé par le constructeur et la durée de vie réelle du support : 1 million d'écriture / effacement nous annonce t-on.

Guide pour Démarrer son Entreprise sur le Net

En pratique, c'est plutôt de 10 000 à 100 000, en fonction de la qualité du produit. C'est très peu pour un disque qu'on utilise quotidiennement.

A tel point que les constructeurs de mémoire Flash se voient obligés d'inventer divers processus pour rallonger cette durée de vie.

En savoir plus:

En étant assez cynique, on peut avancer que, s'il ne faut pas se fier aux indications du constructeur en matière de durée de vie, on peut se fier à la garantie : la durée de vie du produit sera sensiblement la même, soit de 2 à 5 ans en fonction du produit.

Nos conseils:

Peu importe le support, des données qui n'existent qu'en un seul exemplaire restent des données temporaires. Alors si vous devez sauvegarder des informations importantes, n'hésitez pas à les copier sur deux ou trois supports différents.

-Tous les 3 à 5 ans, il faut recopier vos sauvegardes sur des supports neufs, pour anticiper la panne à venir.

Enfin, nous n'avons pas oublié les sauvegardes sur le Web. Mais comme ce n'est pas des supports directement maîtrisables, nous les avons occultés. Certains organismes systèmes de stockage en ligne sont dignes de confiance.

Si cela vous intéresse, [notre comparatif est là pour vous aider.](#)

Sauvegardes en ligne gratuites:

<http://www.linternaute.com/guides/categorie/276/index.shtml>

Sauvegardes en ligne payantes:

<http://www.linternaute.com/guides/categorie/277/index.shtml>

[Prendre soin de son disque dur](#)

Comme son nom ne l'indique pas, le disque dur est certainement l'une des pièces les plus fragiles d'un ordinateur. Il nécessite un peu d'entretien régulier, au moins pour ne pas perdre en performances. [Lire](#)

[Les disques durs externes](#)

De plus en plus petits mais de capacité toujours plus grande, les disques durs externes sont des outils indispensables pour les habitués du transfert de données. Rédigé par [Pierric Marissal, L'Internaute](#) Mai 2008



Guide offert par

RAPPEL

Vous pouvez acquérir les droits de personnalisation de ce guide. Un logiciel vous est fourni avec l'ebook en PDF. Vous pouvez personnaliser les liens dans le chapitre «RESSOURCES» avec vos liens d'affiliés et enregistrer une adresse de contact dans le texte: «Cet ebook vous est offert par», que vous trouvez en début et fin du guide, ainsi que dans le pied de page.

[Faites de ce guide votre représentant permanent](#)