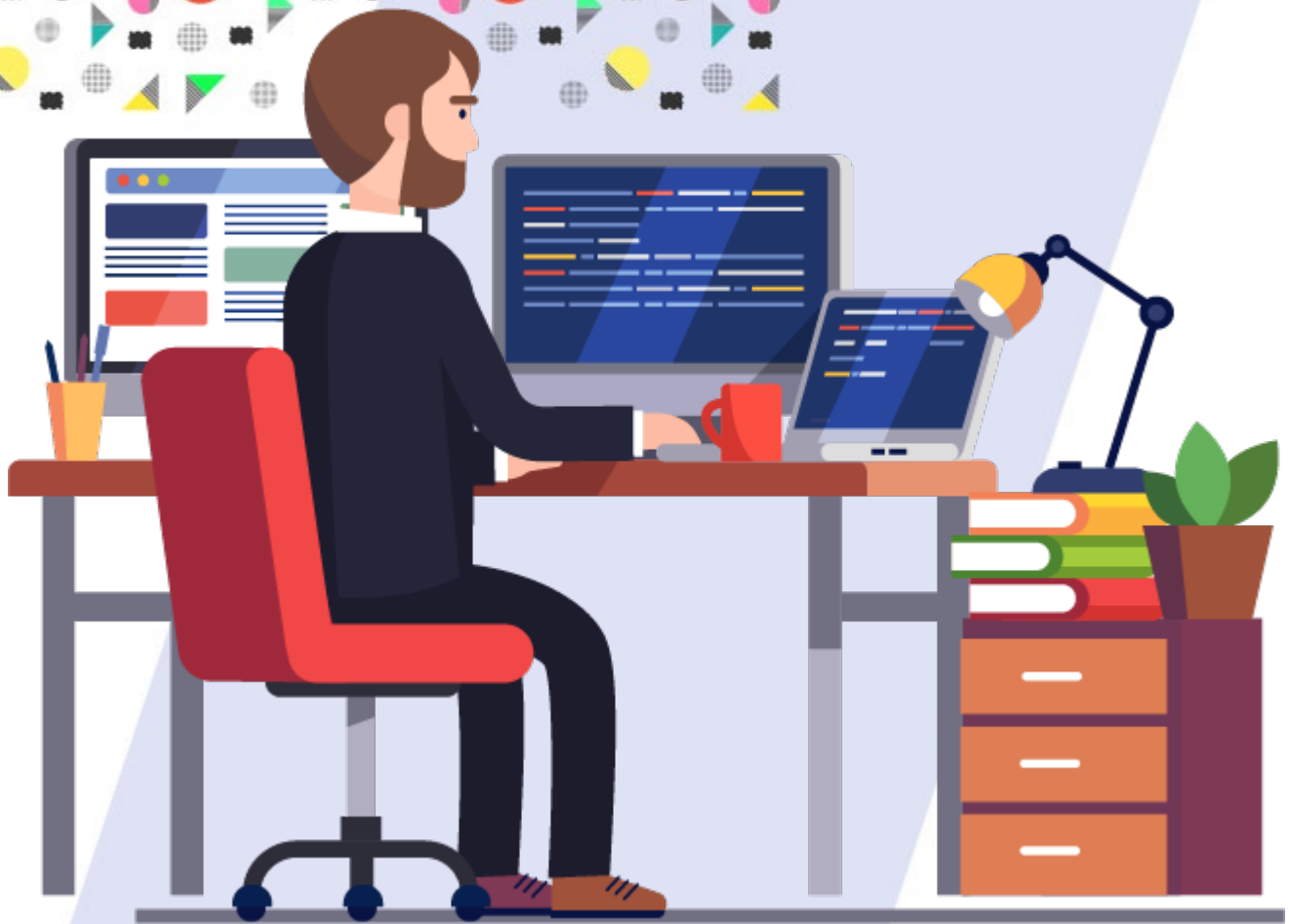


5 ÉTAPES POUR UN BUSINESS EN LIGNE EN OR



ECOM FRENCH TOUCH
DROP SHIPPING, GROWTH HACKING, INSTAGRAM & FACEBOOK ADS

5 ÉTAPES POUR UN BUSINESS EN LIGNE EN OR

Se lancer dans les affaires est une grande aventure qui peut impressionner, d'autant plus lorsque vous n'avez aucune expérience dans le domaine. Mais voilà, Internet a changé la donne, il permet au plus grand nombre de se lancer. N'importe qui peut créer une entreprise en ligne qui rapporte de l'argent, dès lors qu'il possède un ordinateur, les bons outils et la méthode. Aujourd'hui, il existe de nombreux outils que vous pouvez utiliser pour créer une activité en ligne sans pour autant passer des heures à peiner avec la technique. Par exemple, vous pouvez créer un site Web ou un blog gratuitement à l'aide de WordPress. Vous pouvez également utiliser une marketplace, type Amazon ou eBay, pour vendre des produits sans aucun stock.

Et ce n'est que le début des nombreuses possibilités en or qui s'offre à vous avec un Business en ligne. Examinons maintenant les cinq étapes incontournables pour démarrer un business en ligne et gagner de l'argent sans vider son compte épargne.



1. Comprendre pourquoi se lancer dans un business en ligne est une excellente idée

Vous avez toujours voulu travailler depuis une plage tropicale aux Bahamas? Que diriez-vous de travailler à domicile et de vous créer un revenu stable?



Si quelqu'un vous l'avait demandé il y a 20 ans, vous auriez dit qu'ils étaient fous. Mais avec plus de 2,4 milliards de personnes en ligne, Internet représente le marché idéal pour poursuivre ses rêves. Vous pouvez ainsi vivre où vous le souhaitez, définir votre propre rythme de travail, et avancer en fonction de la vitesse à laquelle vous souhaitez que votre entreprise se développe. Aucune expérience commerciale ou marketing n'est nécessaire non plus. C'est un moyen véritablement démocratique pour l'esprit d'entreprise.



Mieux encore, contrairement à une entreprise physique, vous n'avez pas besoin de beaucoup de capital de démarrage. En fait, de nombreuses entreprises Internet sont opérationnelles sans argent, car de nombreux services gratuits en facilitent la possibilité. De plus, vous n'êtes limité par un salaire horaire car votre revenu est souvent déterminé par votre productivité, et non par le nombre d'heures travaillées.

Vous êtes convaincu que vous avez le bon choix, il maintenant temps de passer à l'étape la plus difficile à savoir passer à l'**ACTION!**



2. lancer son business en ligne

Trouvez un besoin et comblez-le

La plupart des débutants commettent l'erreur de rechercher d'abord un produit, puis un marché. Pour augmenter vos chances de succès, commencez par un marché. L'astuce consiste à trouver un groupe de personnes à la recherche d'une solution à un problème, sans réponse ou peu de réponse à ce besoin. Internet facilite ce type d'étude de marché:

- ➊ Visitez des forums en ligne pour voir quelles questions les gens posent et quels problèmes ils essaient de résoudre.
- ➋ Faites des recherches par mot-clé pour trouver les mots-clés que beaucoup de gens recherchent, mais pour lesquels peu de sites se font concurrence.
- ➌ Vérifiez vos concurrents potentiels en visitant leurs sites et en notant ce qu'ils font pour répondre à la demande.
- ➍ Vous pouvez ensuite utiliser ce que vous avez appris et créer un produit pour un marché existant et le faire mieux que la concurrence.

Créez une offre Irrésistible avec un tunnel de vente efficace.

Il existe une formule de vente qui a largement fait ses preuves le Tunnel de vente, il guide les visiteurs tout au long du processus de vente, du moment où ils arrivent au moment où ils effectuent un achat:

- ✓ Susciter l'intérêt avec un titre convaincant.
- ✓ Décrivez le problème que votre produit résout.
- ✓ Établissez votre crédibilité en tant que solutionneur de ce problème.
- ✓ Ajoutez des témoignages de personnes qui ont utilisé votre produit.
- ✓ Parlez du produit et de ses avantages pour l'utilisateur.
- ✓ Faire une offre.
- ✓ Faites une garantie forte.
- ✓ Créer une urgence.
- ✓ Demandez la vente

Tout au long de votre page de vente, vous devez vous concentrer sur la capacité de votre produit ou service à résoudre les problèmes des personnes ou à améliorer leur vie.

Concevez et construisez votre Branding

Une fois que vous avez votre marché et votre produit et que vous avez défini votre processus de vente, vous êtes maintenant prêt pour la conception de l'image de votre petite entreprise. Ne perdez pas à l'esprit que les choses simples sont les plus efficaces. Vous avez moins de cinq secondes pour attirer l'attention de quelqu'un, sinon il est parti, pour ne plus jamais revenir.

Quelques conseils importants à garder à l'esprit:

- ⊕ Choisissez un nom et un logo impactants et cohérents avec votre domaine d'activité
- ⊕ Choisissez une ou deux polices simples pour harmoniser vos communications.
- ⊕ Si vous décidez d'avoir un site et d'être présents sur les réseaux sociaux. Rendez votre navigation claire et simple, et identique sur toutes les pages.
- ⊕ N'utilisez des graphiques, de l'audio ou de la vidéo que s'ils améliorent votre message.
- ⊕ Incluez un lead magnet vous permettant de collecter des adresses électroniques et faire grossir votre liste de prospects.



Enfin, facilitez l'achat pas plus de deux clics entre le client potentiel et la page de paiement. Votre image de marque est votre carte de visite rendez la conviviale et à votre image.

Amener des acheteurs ciblés sur votre offre

Utilisez du contenu et fournissez à votre public des informations utiles. Un excellent moyen de créer une relation avec les clients est de fournir du contenu de qualité, tel que des articles de blog, des vidéos, des guides offerts etc. Si vous ajoutez régulièrement du bon contenu à votre site, votre **chaîne YouTube**...les internautes pourront les consulter facilement et tisser un lien avec votre marque. Vous pourrez vous appuyer sur des techniques SEO ou **Growth Hacking** pour accélérer les choses sans trop dépenser.



3. QUELQUES BUSINESS MODÈLES QUI ONT FAIT LEUR PREUVES

Lorsque vous démarrez avec votre activité en ligne, vous avez beaucoup de décisions à prendre. Tôt ou tard, vous devrez prendre une décision concernant Le business modèle que vous souhaitez adopter. La bonne nouvelle est qu'il existe de nombreux modèles commerciaux en ligne qui ont fait leurs preuves. Les **modèles les plus performants** étant assez bien définis, il vous suffit de les connaître et de choisir celui qui convient le mieux à votre entreprise. Voici **cinq modèles** commerciaux en ligne différents mais puissants que vous pouvez étudier pour déterminer lequel conviendrait le mieux à votre business en ligne.



Affiliation: Vendez les produits des autres

Le marketing d'affiliation est l'un des moyens les plus populaires de gagner de l'argent en ligne et, pour certains, il peut s'agir d'un revenu passif une fois qu'il est établi. Il s'agit d'une stratégie dans laquelle vous collaborez avec une entreprise (sites de commerce, infopreneurs, éditeurs de logiciels ...) afin d'encourager votre audience à passer une commande du produit ou service. Mais pour réussir à gagner de l'argent avec le marketing d'affiliation, il y a un peu plus à faire. Il est plus facile de démarrer un business en ligne en proposant **une offre déjà faite**. Le démarrage est moins fastidieux mais nécessite quand même de l'implication notamment sur la recherche du produit, service ou contenu payant qui fera écho à votre audience.

Dans le cas des blogs, un blogueur deviendra affilié d'une entreprise sélectionnée via un **réseau d'affiliés** ou directement à partir d'un commerce en ligne, et gagnera de l'argent en plaçant un lien, un bouton ou une bannière dans un article du blog menant le lecteurs à ces produits ou services affiliés.

Un bon affilié utilisera plusieurs canaux de marketing et du contenu de qualité pour promouvoir l'offre et donc amener le visiteur à passer l'action .

Croyez-le ou non, une entreprise de marketing d'affiliation est probablement l'une des plus rentables que vous rencontreriez. Mis en place correctement, cela peut être très lucratif. Le paiement d'un affilié est basé sur une **commission d'affiliation** de la société dont il est membre ou est payée via un programme de marketing d'affiliation ou un réseau tel que Amazon Associate.

Les boutons, liens ou bannières des produits que vous tentez de vendre contiennent votre identifiant d'utilisateur unique. La stratégie gagnante est de créer un tunnel de vente avec **un bouton CTA** (call to action) intégrant votre lien affilié.

Lorsque votre prospect clique sur le bouton, annonce / lien / image et choisit d'acheter le produit, l'entreprise sera avertie que vous êtes l'affilié qui l'a conduit à cet achat. En tant que tel, vous recevrez une commission de la part de la société.

Blogging: À quoi ressemble une véritable stratégie de monétisation de blog?

Leadership éclairé

Écrivez sur un sujet sur lequel vous êtes un expert. Une fois que vous avez acquis une crédibilité, vous pouvez vendre votre expertise. Si vous êtes doué pour l'optimisation des photos, le jardinage, la créa de vidéo, essayez de bloguer sur le sujet. Ensuite, vendez ce service sur votre blog.

Générer des leads grâce à un bulletin d'information en ligne

Vous pouvez utiliser un blog pour collecter des adresses e-mail en offrant quelque chose gratuitement. Plus tard, vous pourrez vendre des produits aux personnes figurant sur votre liste de diffusion. L'utilisation de **Pop Up** quand ils sont bien fait augmente le nombre d'abonnés.

Vendez votre contenu sous forme d'ebook

Utilisez un blog pour lancer des livres électroniques liés à votre niche. Beaucoup de blogueurs à succès le font. Une fois que vous avez acquis une crédibilité, il est facile de vendre des choses que vous écrivez. Les gens savent qu'ils vont obtenir un matériel de qualité auquel ils sont habitués.

Offrir un service d'abonnement pour obtenir des conseils.

Que diriez-vous d'un site Web d'abonnement? Vous pouvez proposer des conseils, stratégies et autres conseils hebdomadaires non disponibles gratuitement. Utilisez la **crédibilité de votre blog** pour vendre vos abonnements

Recommander d'autres produits et être payé pour cela

Utilisez votre blog pour vendre des produits d'affiliation. Vous pouvez rédiger un commentaire ou une ressource et intégrer des **liens d'affiliation** sur la page. Vous offrez de la valeur à vos lecteurs tout en leur disant de vous remercier pour vos efforts. Comme vous le constatez le blogging laisse une multitude de possibilités.

Dropshipping: Vendre des produits physiques sans stock

Imaginez un modèle commercial dans lequel tout ce que vous avez à faire est de créer une marque de commerce électronique et de vous concentrer sur la vente, tandis qu'un tiers gère l'inventaire, les envois et le traitement des commandes.

Tenant non ! Vous ne payez le produit qu'au moment où votre client passe une commande.

Le Dropshipping est un **modèle commercial en ligne** comportant probablement le moins d'obstacles à l'entrée. Il incite les novices et les professionnels à sélectionner une niche, à créer une marque, à commercialiser leur offre et à gagner de l'argent.

Un magasin dropshipping ressemble exactement à tout autre magasin de commerce électronique traditionnel, mais ne supporte pas tous les risques liés à l'exploitation d'un magasin de commerce électronique.

Pour démarrer une activité de dropshipping rentable, il vous suffit de trouver un créneau rentable et peu compétitif, un bon fournisseur, un site Web et des compétences en marketing. Vous n'avez **pas besoin d'un entrepôt pour stocker les articles** ni de partenariats avec les entreprises de livraison pour gérer l'expédition. Tout cela est fait par le fournisseur chez qui vous allez commander.



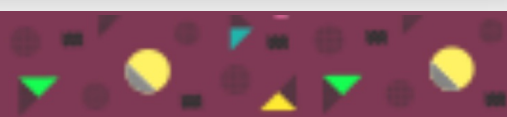
Votre site Web est la façon dont vous allez interagir avec vos acheteurs. Oui, les pages de médias sociaux aident de la même manière. Mais un site Web augmentera la confiance des acheteurs, ce qui conduira éventuellement à davantage de ventes. Nous vous suggérons de créer un site Web à l'aide de **Shopify**, car il sera livré avec **Oberlo**, un outil spécialement conçu pour l'expédition directe et qui minimise les efforts que vous devrez fournir.



Trouver une niche et des produits rentables

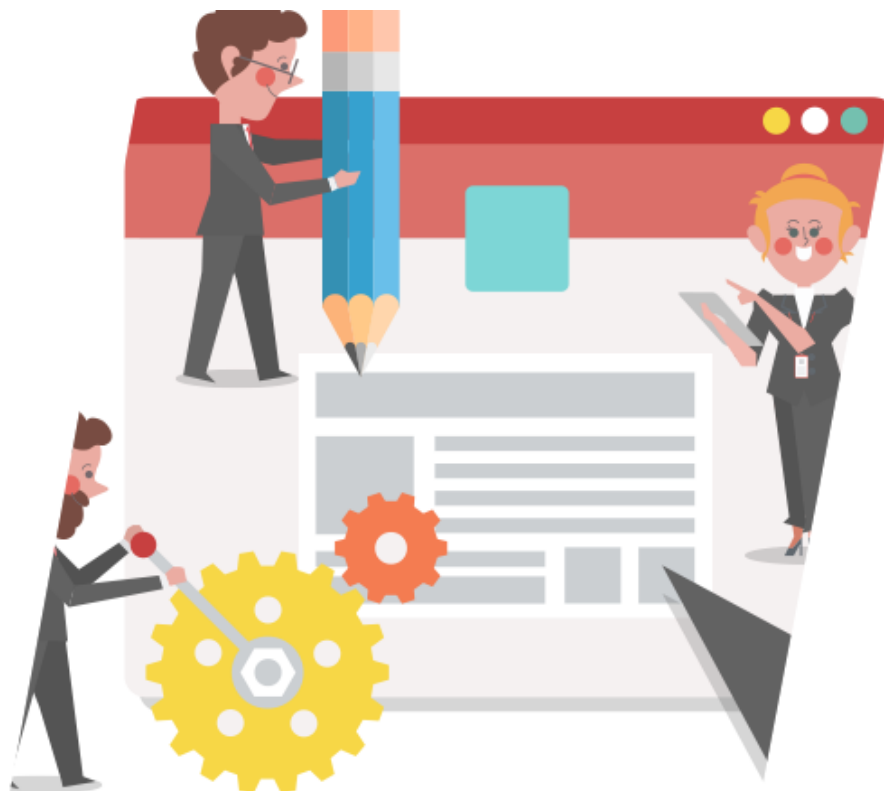
C'est l'un des aspects les plus difficiles du lancement d'une entreprise de dropshipping, mais si cela est bien planifié, cela pourrait générer des bénéfices incroyables.

Commencez par regarder ce qui se passe - sur **Google Trend**, **Pinterest**, **Amazon**, **Etsy**, **AliExpress**, **Instagram**



Vendre des produits d'information en ligne

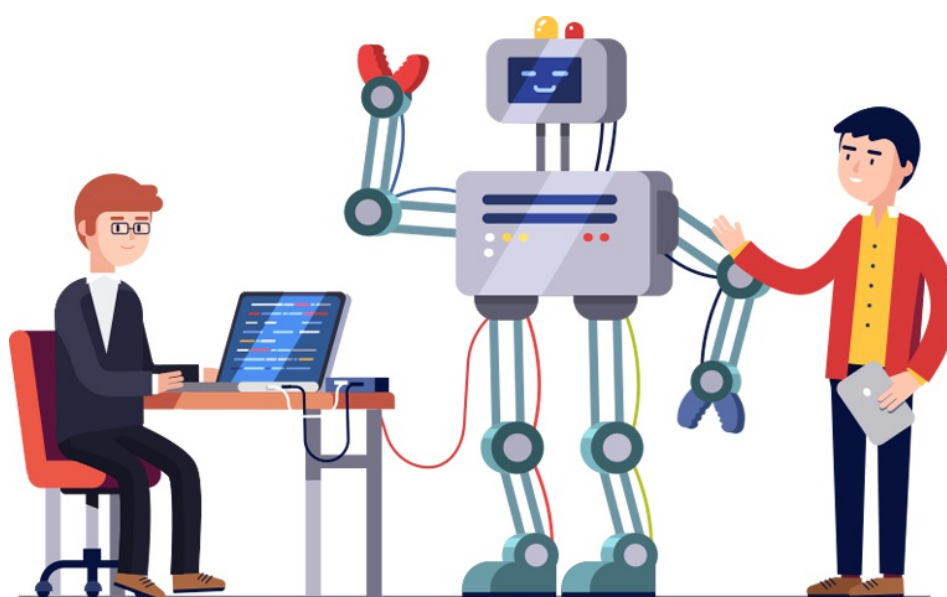
Gagner de l'argent en ligne en vendant des produits d'information est le modèle commercial de choix des entrepreneurs et des spécialistes du marketing Internet. Lorsque vous vendez des produits ou des services, un goulot d'étranglement se développe souvent. Les propriétaires d'entreprise atteignent souvent un niveau de ventes qu'ils ne peuvent pas dépasser sans changer d'entreprise - embaucher plus de personnel, acheter plus de matériel, etc.



Avec les produits d'information, vous n'avez pas les soucis des entreprises traditionnelles comme les frais généraux, l'inventaire, les employés, le confinement à un seul emplacement, etc. Les produits sont presque exclusivement livrés par voie électronique et automatique. Les paiements et la facturation sont automatiquement gérés par votre panier d'achat et votre passerelle de paiement. Vous pouvez traiter une commande par jour aussi facilement que mille transactions. Fondamentalement, vous créez le produit une seule fois, puis vous ne devez vous concentrer que sur le marketing et la génération de trafic sur le site Web. Toutes les autres activités sont entièrement automatisées.

Les ventes de produits d'information peuvent être divisées en deux catégories.

Matériel téléchargeable: Le matériel téléchargeable le plus courant est un ebook . Leur prix varie de **3,99 € à 49,00 € et plus** (3,99 € est le prix courant d'un livre électronique sur Amazon, alors qu'un livre électronique vendu directement sur votre site Web, qui couvre un sujet très spécialisé, pourrait être vendu à un prix beaucoup plus élevé). Les autres documents téléchargeables peuvent inclure des fichiers audio (MP3), vidéo (MP4) et des feuilles de calcul. Les cours les plus chers incluent souvent une combinaison de fichiers pdf et audio / vidéo. Étant donné que ces produits sont livrés numériquement et qu'ils ne génèrent aucun coût, vous obtenez des marges bénéficiaires très élevées sur ces types de produits.



Freelance: Monétiser vos compétences

Le statut de freelance séduit de plus en plus en France et devient une alternative de plus en plus crédible au salariat. Le nombre de travailleurs indépendants en France a bondi et côté US près de 40% des travailleurs sont freelances, signe d'une véritable révolution dans l'organisation globale du travail. Lorsque vous choisissez de travailler en tant que freelance, vous faites des affaires avec d'autres entreprises (B2B). C'est un modèle d'entreprise très spécifique dans lequel le produit final est votre travail.

Voici une liste des free-lance les plus demandés:

- ✓ Conception graphique
- ✓ Création de sites web
- ✓ Développement web
- ✓ Programmation
- ✓ La photographie
- ✓ Rédaction
- ✓ Administration
- ✓ Comptabilité
- ✓ Formation, enseignement et tutorat
- ✓ Gestion de réseaux sociaux

Ces domaines sont tous ouverts aux indépendants et aux entrepreneurs B2B et offrent de nombreuses opportunités de travail.



En bref, tant que vous possédez une compétence vendable, vous pouvez proposer vos services et notamment sur des plate-formes dédiées telle que **Fiverr, Upwork, 5 euros...**

Cette dernière par exemple est une plateforme sur laquelle il est possible de vendre des services, comme par exemple : des créations d'article, création de logo, de la traduction, du montage vidéo, du coaching, de la publicité... On trouve même en vente des choses bien plus insolites comme des blagues, des caricatures ou des messages décalés!

Bref, On peut, en fait, vendre à peu près tout ce qui nous chante!

4. QUEL STATUT JURIDIQUE À ADOPTER

Tout le monde rêve de pouvoir lancer son activité et gagner sa liberté, mais pour développer un business en ligne, vous aurez besoin de créer une entreprise. Alors, une question se pose : quel statut juridique choisir pour mon activité ? Quelle forme juridique donner à mon business. Le choix de la structure juridique dépendra étroitement de la nature de votre projet et de vos objectifs de croissance. Voici les 4 statuts les plus prisés. Mais rien ne vaudra un échange avec un professionnel qualifié pour déterminer le statut le plus adapté à votre situation.

La micro-entreprise (ex régime auto-entrepreneur) :

pas de comptabilité mais obligation d'établir un suivi du chiffre d'affaires sur un livre de recettes,
les montants de cotisations sociales correspondent à un pourcentage du chiffre d'affaires,
le dirigeant dépend de la Sécurité sociale pour les indépendants (ex-RSI),
obligation d'avoir un compte bancaire dédié à l'activité,
à noter que ce statut juridique est soumis à des plafonds de chiffre d'affaires.

L'entreprise individuelle en nom propre (EI) :

obligation de tenir une comptabilité réelle (il est conseillé de faire appel à un expert-comptable),
les montants de cotisations sociales sont calculées selon un pourcentage du bénéfice réel généré par l'activité (environ 46%) : des acomptes sont prélevés et régularisés l'année suivante une fois le bénéfice réel connu,
le dirigeant dépend de la Sécurité sociale pour les indépendants (ex-RSI),
pas de limitation de chiffre d'affaires



L'EURL (ou SARL si plusieurs associés) :

cette forme sociétale implique un certain formalisme juridique, comptabilité réelle (il est conseillé de faire appel à un expert-comptable), les montants de cotisations sociales varient en fonction de la rémunération que le chef d'entreprise choisit de se verser (environ 46%), le dirigeant dépend de la Sécurité sociale pour les indépendants (ex-RSI), les bénéfices sont soumis soit à l'impôt sur le revenu, soit à l'impôt sur les sociétés



La SASU (ou SAS si plusieurs associés) :

c'est aussi une forme sociétale qui implique un certain formalisme et des coûts associés. Il est conseillé de faire appel à un expert-comptable, ce régime juridique permet d'être assimilé-salarié et donc d'éviter la Sécurité sociale pour les indépendants (ex RSI), les montants de cotisations sociales varient en fonction du salaire que le chef d'entreprise choisit de se verser (environ 80%), en l'absence de salaire, aucun minimum de cotisation sociale à payer contrairement à l'EI, à la SARL et à l'EURL,

c'est un régime juridique de plus en plus à la mode.

La forme sociale d'une entreprise, c'est la façon dont elle existe juridiquement. Le choix du statut détermine, entre autres, la fiscalité sur l'entreprise, sur les actionnaires, les charges sociales. Cela a une influence non négligeable sur la complexité et les coûts de gestion. Ne

5. UN MINDSET DE WINNER

Il y a un élément indispensable pour réussir dans les affaires en ligne. En fait, c'est l'ingrédient le plus important pour un entrepreneur qui souhaite réussir. Malheureusement, il reste bien trop souvent négligé, il s'agit du MINDSET. Démarrer une entreprise en ligne peut être extrêmement difficile et avoir un mental d'acier vous permettra de surmonter les épreuves. Chaque travail que vous ferez apportera le résultat souhaité si vous avez le bon état d'esprit.

Mais qu'est-ce que LE MINDSET?

Votre état d'esprit détermine tout ce que vous faites. Vous devez penser différemment avec un MINDSET d'entrepreneur. Ce qui freine le plus souvent les personnes qui se lancent dans un business en ligne, n'est pas leurs compétences mais leur désir mental d'agir. Il est donc essentiel d'améliorer votre état d'esprit afin que vous puissiez vous positionner, progresser et réussir.

Voici les avantages d'avoir une mentalité d'un entrepreneur qui réussit :

- ⊕ Être reconnu comme un leader de votre profession
- ⊕ Continuer à atteindre vos objectifs pendant que les autres autour de vous ont du mal à rester dans la course
- ⊕ Avoir des clients et des clients qui comprennent clairement la valeur de ce que vous fournissez
- ⊕ Reconnaître que l'innovation et la spécialisation vous différencient de vos concurrents.
- ⊕ Capitaliser sur les opportunités tout en évitant les distractions.
- ⊕ Être capable de prendre des risques associés aux opportunités qui mènent à un réel succès
- ⊕ Construire une organisation qui développe sa propre vie, en dehors de la vôtre
- ⊕ Comprendre qu'aimer ce que vous faites ne devrait pas vous empêcher de gérer votre entreprise de manière stratégique et rentable

C'est la raison pour laquelle le MINDSET est un des éléments essentiels pour réussir dans un business en ligne. Sa combinaison avec une stratégie de gestion et une stratégie de marketing favorisera votre réussite.

Une fois que vous aurez compris où se situe votre Mindset, son impact sur votre capacité à développer votre entreprise et ce que vous pouvez faire pour l'améliorer, vous constaterez des résultats que vous n'auriez même pas imaginés.

Voici une liste d'améliorations que vous pouvez espérer obtenir en cultivant un état d'esprit de winner:

- ⊕ Plus de clarté sur les raisons qui vous ont conduites à vous lancer
- ⊕ La conviction que ce que vous faites est suffisamment important pour poursuivre votre vision
- ⊕ Un niveau de concentration sur vos objectifs qui prévaut sur des conditions de marché incertaines
- ⊕ La capacité d'éviter les distractions qui pourraient vous faire dévier de vos objectifs
- ⊕ Un niveau de confort sain pour le risque et la capacité d'agir, malgré la négativité des autres
- ⊕ Etre capable de séparer votre amour pour l'entreprise du besoin de penser de manière stratégique à votre entreprise
- ⊕ Mise à niveau de vos croyances et de vos comportements favorisant le succès



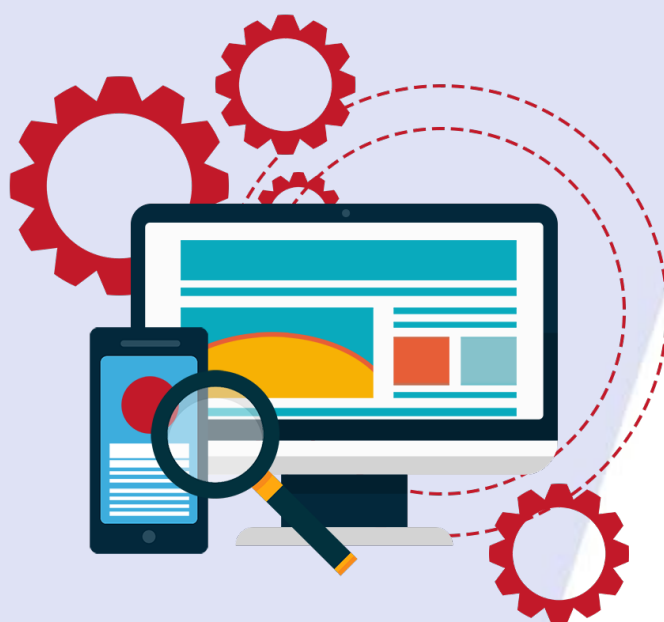
**Inclure cette
composante de
développement du
Mindset est un
aspect vital et
libérateur qui peut
décupler votre
capacité à prendre
le contrôle de votre
entreprise et à
maintenir le cap sur
votre croissance et
votre rentabilité.**

Il n'est jamais trop tôt ou trop tard pour **poursuivre vos rêves** de devenir entrepreneur. Dans une entreprise en ligne, votre revenu n'est pas déterminé par le nombre d'heures travaillées, mais par le niveau de productivité que vous pouvez produire pendant les heures où vous travaillez. En consacrant votre temps à la commercialisation et aux activités générant des revenus, vous pouvez réduire considérablement le nombre d'heures que vous devez travailler pour générer des **revenus durables**.

Votre entreprise est ouverte **24h / 24 et 7j / 7** et continue à fonctionner même lorsque vous dormez. Vous n'avez pas besoin d'être présent pour qu'une transaction se produise, vous devez simplement être cohérent avec vos efforts et vous concentrer sur les bonnes choses pour développer et pérenniser votre entreprise.

Comme vous pouvez le constater, le démarrage d'une entreprise en ligne peut être extrêmement amusant et libérateur.

Vous pouvez commencer avec très peu et **faire évoluer votre activité au fil du temps** pour répondre aux besoins de votre audience et à votre emploi du temps, alors pourquoi ne pas tenter votre chance et essayer.



Designed by pngtree

MERCI!



ECOM FRENCH TOUCH
DROP SHIPPING, GROWTH HACKING, INSTAGRAM & FACEBOOK ADS