

Stéphane Colle
Frédéric Canevet
Olivier Roland
David Hamon
Biba Pedron
Dushan Jancik
Karim Galleze
Sébastien Gourrier
Olivier Navatte
Mickaël Messa
Ludovic Gautier
Cédric Vimeux
Stéphane Munnier
Christian Maingret



CONSEILS DÉBUTANTS

Les conseils en OR des meilleurs
web entrepreneurs francophones
pour démarrer votre activité
en ligne sur les chapeaux de roue !

Table des matières

Licence.....	3
Introduction.....	4
Les conseils de Cédric Vimeux.....	5
Les conseils de Stéphane Colle.....	8
Les conseils de Frédéric Canevet.....	10
Le conseil d'Olivier Roland.....	20
Le conseil de David Hamon.....	21
Les conseils de Biba Pedron.....	22
Le conseil de Dushan Jancik.....	27
3 conseils de Karim Galleze.....	29
Le conseil de Sébastien Gourrier.....	31
Le conseil de Mickaël Messa.....	33
Le conseil d'Olivier Navatte.....	35
Les conseils de Ludovic Gautier.....	36
Les conseils de Stéphane Munnier.....	41
Les conseils de Christian Maingret.....	46
Remerciements.....	51



Licence

N'hésitez pas à **offrir** ce guide. Vous avez le droit de le **distribuer gratuitement** sur votre site ou votre blog !

Par contre, vous n'êtes **pas autorisé** à :

- le modifier,
- le vendre,
- le distribuer sur le Kindle d'Amazon,
- le placer sur des sites comme Amazon ou Ebay,
- le proposer en envoyant des messages SPAM,
- l'insérer dans offres punies par la loi.

Merci de respecter ces conditions !



Introduction

Ce guide, édité par moi-même, **Daouda Diakité**, regroupe les conseils d'entrepreneurs qui font partie des meilleurs dans le web francophone. Ces derniers gagnent leur vie grâce au web. Ils sont donc des références sur le web francophone.

Leurs conseils sont principalement ciblés pour les débutants qui voudraient lancer une activité sur internet. Grâce à ce guide, vous avez tous ce qu'il vous faut pour démarrer votre activité en ligne sur les chapeaux de roue !

Certains conseils sont rédigés sous la forme d'un article et d'autres en quelques lignes seulement. Mais le plus important, ce n'est pas la quantité, mais la qualité ! ;-)

Un grand merci à ces entrepreneurs qui ont accepté de donner leurs conseils dans ce livret.

Bonne lecture !



Daouda Diakité
www.tafinde.com

Les conseils de Cédric Vimeux

Dans ce court article, je vais vous expliquer pourquoi la plupart de ceux qui aimeraient lancer une activité sur Internet n'y arriveront jamais.

Et ce, quelles que soient leur envie, leurs capacités, ou leurs compétences.

Mais avant cela, je dois vous raconter une petite histoire que j'aime beaucoup. Vous allez vite comprendre pourquoi...

La voici :

Petite histoire à l'attention de ceux qui voudraient lancer une activité sur Internet

Un homme très pieux se rendait chaque jour à l'église pour prier.

Il demandait : « Dieu, je t'en prie, accorde-moi une faveur. Fais-moi gagner à la loterie. »

Tous les jours, il demandait encore et encore. Pendant des semaines. Des mois. Sans relâche.

« Dieu, je voudrais gagner à la loterie. C'est la seule chose que je désire vraiment. Je t'en prie... »

Un jour, alors qu'il priait plus intensément que d'habitude, Dieu lui répondit :

« Fils, accorde-moi une faveur : achète-toi un ticket de loterie ! »

La morale de cette histoire...

Ce n'est pas en voulant quelque chose qu'on l'obtient, mais en AGISSANT.

Vous ne pouvez pas gagner à la loterie, même avec l'aide de Dieu, si vous n'agissez pas en achetant un ticket.

Pour votre activité sur Internet, c'est pareil !

Depuis que je travaille en ligne, j'ai croisé la route de centaines de personnes qui « voulaient » lancer leur propre business sur Internet, mais ne l'ont jamais fait.

Pas par manque de compétence ou d'envie, ni par manque de temps, mais uniquement et simplement par **manque d'ACTION**.

Alors si vous voulez VRAIMENT lancer une activité en ligne, suivez ce conseil :

Commencez MAINTENANT !

Pas demain.

Pas dans une semaine.

Pas quand vous aurez plus d'argent ou plus de compétences.

Pas quand les enfants seront grands ou quand vous aurez remboursé le crédit voiture.

Non !

Commencez MAINTENANT, TOUT DE SUITE !

Arrêter de juste « le vouloir » et FAITES-LE.

Le plus dur, c'est de commencer...

... après, tout devient plus simple.

Lors du lancement d'une navette spatiale, il faut une énergie considérable pour la faire décoller. Mais une fois en orbite, elle n'a plus besoin de beaucoup d'énergie pour avancer.

C'est la même chose pour la plupart des projets. Le plus dur, c'est souvent de commencer. De faire la première action. Après, tout devient plus simple.

Alors ? Prêt à passer à l'action ? Suivez ce plan :

1. Déterminer quelle est la toute première action à effectuer pour votre projet de création de business Internet. Même la plus infime.
2. Faites cette action MAINTENANT.
3. Continuez d'agir.



Cédric Vimeux
www.virtuose-marketing.com

Les conseils de Stéphane Colle

Le principal secret pour réussir sur Internet ou ailleurs c'est l'état d'esprit. Tout est là et le succès ne peut venir que de vous.

Ne cherchez pas ailleurs c'est là que ça se passe, que ce soit dans le business en ligne ou dans votre vie en général vous êtes entièrement responsable de ce qui vous arrive au présent et vous seul pouvez changer votre futur.

Quand vous avez compris cela, vous avez déjà fait un des plus grands pas vers le succès total que vous méritez.

Ensuite il faut trouver sa voie, son pourquoi et définir précisément son objectif de vie et les buts qui permettront de l'atteindre. C'est ce qui va vous permettre de devenir indestructible et vous donner une force incroyable pour y arriver.

Rien ne pourra plus vous empêcher d'atteindre ces buts et votre vie toute entière sera une réussite, un succès. Il faut être hyper motivé, y croire et ne pas se laisser d'autre choix que la réussite. Ensuite il faut savoir investir en soi, se former le plus possible et appliquer ce que l'on apprend.

En fait je pense que comme dans n'importe quel métier tout s'apprend si on est vraiment motivé pour le faire.

Faire du business en ligne n'est pas compliqué, il faut juste apprendre et se donner le temps de réussir.

Il faut aussi bien sûr, et c'est très important, ne jamais « lâcher l'affaire » mais si vous avez décidé d'y arriver et si, comme je l'ai dit au début vous ne vous laissez pas d'autre choix, alors cela coule de source.

Je pense que la plus grande erreur vient du fait que les gens abandonnent rapidement et même très souvent juste avant que leur affaire n'explode, c'est vraiment dommage ! Rageant même !!!

Voici une citation que j'adore et qui résume bien cette idée :

*"Pour être sûr d'aller de l'avant, il coupa les ponts derrière lui. Son désir, d'abord obsession, devint un fait réel."
[Napoleon Hill]*

Pour ceux qui souhaiteraient me poser des questions ou simplement échanger avec moi, je vous invite à le faire depuis mon blog qui est fait pour cela. Laissez-moi un commentaire ou contactez-moi par le formulaire contact de ce même blog, rien ne me fera plus plaisir.

Je vous attends donc tous et surtout n'hésitez pas à laisser un commentaire, je réponds à tous les messages déposés sur mon Blog avec grand plaisir. "



Stéphane Colle
www.stephane-colle.com

Les conseils de Frédéric Canevet

1 – Gagner un peu d'argent grâce à Internet c'est très facile... En vivre c'est autre chose !

C'est vraiment le 1^{er} conseil à retenir, et le plus important de tous. Si vous ne devez retenir qu'un seul conseil, c'est celui-ci...

En effet c'est à la portée de tout le monde de gagner de l'argent sur Internet.

Il suffit de lancer un blog, de mettre quelques pubs Adsense... publier quelques articles toutes les semaines... et sans trop de mal gagner 20 à 50 € / mois.

Ou encore créer un petit site eCommerce avec des solutions Open source pour vendre ses peintures, sa production de conserves de foie de canard...

En revanche, vivre de ses sites Internet lorsque l'on fait que cela (c'est-à-dire sans faire du consulting, du développement, du référencement, du Web Design...) c'est une autre paire de manches !

Il y a plusieurs raisons à cela :

- **Les revenus ne sont pas des bénéfices** : pour 100 € de chiffres d'affaires, vous touchez au maximum 75€ si vous êtes Auto-Entrepreneur (imposition à environ 25%), et seulement 50 € en tant que société (imposition à environ 50% toutes charges comprises).

- **Pour vivre décemment en France, il faut au moins toucher 1 500 € / mois de bénéfices nets** (= vos revenus – vos charges)... Cela veut dire faire au moins 3 000 € par mois de Chiffres d'Affaires par mois (soit au moins 100 € / jour).
- **Vendre des produits et services, c'est soit faire de l'achat pour la revente, soit produire son propre contenu, soit passer du temps pour créer son propre contenu.**

Si vous le faites de manière professionnelle, cela représente plusieurs heures / jours, ce qui veut dire laisser tomber votre job actuel ou faire du temps partiel... Or il faut continuer à payer votre loyer et à vous nourrir...

- **Maintenir et gérer un site Web coûte un minimum d'argent** (hébergement, Adwords...), il faut encore déduire ce montant de votre chiffre d'affaires.

Le modèle publicitaire peut paraître intéressant (car vous n'avez toute la partie achat/production), mais dans les faits il s'avère qu'il nécessite de faire un volume très important en visites...

Or vivre uniquement de la publicité est extrêmement difficile, car en France le marché publicitaire est moins important qu'aux USA :

les articles sponsorisés, les locations de fichiers, les bannières de publicité... sont bien moins payés (en général un article sponsorisé est payé entre 45 à 100 € selon le blog, et uniquement dans les 250 € pour les gros blogs).

Seules quelques "stars" du web peuvent vraiment gagner de l'argent avec ce genre de deals (c'est environ 1000 € pour un article sponsorisé sur Presse-Citron.net), mais il faut savoir que leurs sites font plus de 20 000 visites / jours, ce qui est extrêmement difficile à atteindre.

Actuellement à peine quelques dizaines de blogueurs vivent des revenus de leurs blogs à 100 % sans faire de prestations à côté.

Gardez en mémoire la ruée vers l'or aux USA : durant cette période ce ne sont pas les milliers de chercheurs d'or qui ont fait fortune, mais ce sont ceux qui vendaient des pelles et des pioches qui sont devenus milliardaires...

Donc, retenez bien que c'est possible de vivre d'Internet en France, mais qu'il y a chaque année beaucoup d'appelés mais très peu d'élus...

Vivre du Web nécessite soit de vendre des prestations ou ses produits (en réfléchissant à sa rentabilité), soit d'avoir un business modèle clair et savoir comment vraiment gagner de l'argent sur le Web...

Par exemple Olivier Levy du Blog eCommerce à commencé sur le Web en créant un site eCommerce qui vendait du matériel pour les DJ, mais très rapidement son activité principale (et la plus rentable) a été de proposer des prestations de référencement naturel !

2 – Pour commencer à gagner de l'argent sur Internet, un seul site ne suffit pas.

Gagner de l'argent avec l'audience d'un seul site est quasi-impossible... sauf à être un blogueur influent ou à générer une myriade de sites avec du contenu sous traité ou créé rapidement ou encore être un pro du référencement (en faisant du black hat).

Il faut plutôt suivre l'exemple d'Otto de [Chauffeur de Buzz](#) (Romain Casolari <http://twitter.com/#!/romain>) qui est un premier à avoir appliqué cette méthode de développement de sites internet de manière "industrielle" en France.

Il possède une galaxie de plusieurs centaines de sites & blogs avec de nombreux employés pour générer le contenu et administrer ses sites !

Plus proche de nous, notre partenaire Boris de [MaBoiteCartonne.com](#) a également adopté cette même stratégie avec un réseau de blogs, forums... sur plusieurs thématiques car vivre d'un seul site Web est très difficile.

Cette stratégie d'avoir plutôt des dizaines de sites plutôt qu'un seul est logique :

il est bien plus facile de faire 500 € sur 5 blogs, que 2500 € sur 1 seul blog.

Pour [ConseilsMarketing.fr](#), nous avons environ 30 sites, avec seulement 5 qui rapportent vraiment de l'argent et du trafic intéressants tous les mois, les 25 autres sont sur des micro-niches.

Il est donc plutôt recommandé de créer des sites sur des micro-niches avec parfois seulement 2 pages pour vendre 1 produit, mais visant un public hyper ciblé.

En revanche, dans des secteurs concurrentiels avec une très forte recherche naturelle (souvent les sites pour les particuliers) il faudra plutôt écrire plusieurs centaines de pages avec comme objectif de générer du trafic et de monétiser via les publicités classiques (Adsense...).

Dans ce cas l'objectif n'est pas de faire du ciblé, mais générer une masse de contenu et miser sur le volume

3 – On peut certes réussir sur Internet sans avoir beaucoup d'argent ... mais cela prend beaucoup plus de temps !

C'est une idée qui perdure depuis les débuts d'Internet : il n'y a pas besoin d'argent pour faire connaître un site internet, il suffit de la bonne idée et d'un peu d'astuce.

Si c'était vrai au début du Web, ce n'est plus le cas actuellement pour 99.99% des sites internet. Les ChatRoulette.com, VieDeMerde.com... ne naissent pas tous les jours !

L'expérience montre qu'il faut dépenser un minimum d'argent pour espérer d'obtenir un peu de visibilité à court terme.

En effet si vous ne dépensez pas un minimum de budget en publicité (formation, Adwords, en affiliation...) et en promotion (SEO...), pour obtenir le même résultat par vous-même vous devrez passer énormément de temps et déployer énormément d'efforts pour générer le même trafic...

Les leviers de croissance que sont Adwords, l'achat de base d'emailing, l'affiliation, les comparateurs de prix, les places de marché (eBay, leboncoin.fr...)... vous permettent d'accéder immédiatement à un vivier de prospects potentiels sans de voir faire connaître d'abord votre marque.

L'Arsenal Marketing pour attirer des clients est ENORME, à vous de choisir quelle sera l'arme qui occasionnera le maximum de résultats avec le minimum de coûts.

Vous avez une liste quasi exhaustive des outils Marketing dans notre article sur <http://www.conseilsmarketing.fr/e-marketing/les-95-outils-indispensables-pour-trouver-des-clients>

Vous pouvez toujours réussir sur Internet à la force du poignet en connaissant tous les aspects du Web (et donc en vous formant pour éviter de vous planter et profiter des meilleurs conseils), mais cela réclame du temps...

Il faut se représenter Internet comme une énorme jungle, où vous êtes un arbrisseau qui veut atteindre la lumière du soleil...

Or toutes les plantes aux alentours veulent aussi atteindre le soleil, et donc c'est une lutte de tous les jours pour ne pas dépérir...

Notre expérience nous montre que sur le terrain il faut au moins 1 AN pour commencer à pouvoir vivre de son activité sur le web (blogs, consulting, eCommerce...).

Donc vous avez deux choix :

- Soit gérer les deux activités en parallèle (votre job le jour, et votre "nouveau job" la nuit et les weekends), pendant 1 an jusqu'à arriver au niveau de revenus qui vous permet de switcher. Vous pouvez faire comme Ludovic Barthélémy qui a fondé sa première entreprise en travaillant la journée pour son job, et le soir pour sa boîte de vidéos de formation.
- Soit vous lancez à temps plein, avec si possible le chômage ou au moins 1 an d'économies, en vous consacrant à 100% au développement de votre boîte et en espérant être rentable en moins de temps que cela.

4 – N'ayez pas peur de ne rien connaître pour l'instant d'Internet ou d'une niche spécifique...

Même si Internet est déjà riche de millions de sites, rien n'est figé dans le marbre, et tout est en mouvement... et tout le monde en apprend tous les jours !

Ce qui est vrai aujourd'hui ne le sera peut être pas demain : regardez les taux d'ouvertures des emailings pour vous en rendre compte, ou l'émergence de Facebook

C'est aussi vrai pour le business sur Internet : la MEILLEURE ECOLE C'EST LA PRATIQUE.

Il ne faut pas se dire qu'on a aucune chance, qu'on n'a pas de diplôme... si vous êtes un peu malin et que vous le voulez vraiment vous pouvez y arriver.

N'ayez pas peur de vous lancer, même si vous visez des niches que vous ne maîtrisez pas totalement.

En effet vous pouvez acquérir de l'expérience très rapidement si vous êtes prêt à écouter les conseils et à tester.

Généralement si vous faites l'effort de lire des blogs, d'assister à des salons, à lire des guides... il vous suffit de 6 mois pour devenir un EXPERT dans la plupart des domaines.

Être un expert ce n'est pas être LA référence dans le secteur, c'est seulement en savoir plus que 80% plupart des gens.

En revanche faites attention : ce que vous dites sur Internet est gravé dans le marbre et pourra se retourner contre vous...

En effet si vous faites n'importe quoi un expert pourra facilement "pourrir" votre réputation, ce qui peut vous coûter cher en termes d'images...

La preuve, cette [guéguerre entre blogueurs & agence](http://bit.ly/cSVkww) (<http://bit.ly/cSVkww>) simplement à cause d'emails envoyés, ce qui est tout simplement ridicule au départ, mais qui peut nuire à une réputation...

Pour apprendre plus rapidement et plus vite, il est important de se former, que cela soit gratuitement en lisant des blogs, des revues... ou en achetant des formations qui vous permettent d'être au top en quelques heures seulement.

C'est dans cette optique que nous avons créé la formation "Booster votre Business, Bloguez comme un Pro", où nous transmettons plus de 4 ans d'expériences et de savoir faire dans le domaine de l'eMarketing (voir [formation-blogueur](#)).

5 - Il est plus facile de s'imposer comme une référence dans une niche.

Plus la niche est petite, plus il est facile de connaître les influenceurs de ce secteur et de mettre en place des partenariats (échanges d'articles, de liens...), mais aussi de devenir incontournable sur Google ou pour les internautes.

Il est facile d'être une référence dans une niche que l'on connaît, mais si on ne maîtrise pas vraiment à fond son sujet c'est très compliqué !

Il est alors très difficile pour de sortir du lot et de présenter quelque chose de vraiment original qui lui permettrait de s'imposer.

Pour ConseilsMarketing.fr, nous avons toujours communiqué sur des "niches" proche de notre métier de base : le marketing afin de rester une référence dans le secteur et de capitaliser sur nos connaissances.

Néanmoins au fur et à mesure nous avons étendu notre réseau à des secteurs connexes : un site d'emplois avec www.JobsMKG.com, un Digg Like avec www.Entreprise-Marketing.fr...

6 – Plus une niche est importante, plus cela demandera du temps et de l'argent pour s'imposer.

Viser un secteur déjà bien encombré, avec des leaders qui imposent leurs marques demandera beaucoup de temps ne serait-ce que pour « exister » (= apparaître sur les 2 premières pages des recherches de Google).

D'après Darren Rowse de ProBlogger.com il faudrait 6 mois pour savoir si on peut devenir un acteur majeur sur une niche donnée, mais d'après Léo Di Milio il faut au moins 1 an avant de faire un premier bilan sur sa présence sur une niche donnée (dépense / bénéfices).

En France la concurrence est moins forte, mais c'est évident qu'il faut au moins 6 mois pour commencer à voir décoller un site Internet, car la mise en place du référencement naturel prenant déjà plusieurs semaines.

Ce « manque de souffle » et d'endurance dans de nombreux projets se voit tous les jours avec d'excellents sites qui se lancent, mais qui ne tiennent pas la distance et sont abandonnés au bout de quelques mois.

À vous de jouer, et n'oubliez pas que réussir sur internet réclame du temps, et que rien n'est facile !



Frédéric Canevet

www.conseilsmarketing.fr

Le conseil d'Olivier Roland

Je pourrai vous donner de nombreux conseils, mais le plus important est celui-ci : **appliquez.**

Appliquez les conseils des autres entrepreneurs. Testez-les, voyez ce qui fonctionne pour vous et gardez-le. Si vous ne faites rien, vous venez juste de passer quelques minutes de votre vie à vous masturber intellectuellement et cela vous laissera toujours au même endroit, frustré.



Olivier Roland

www.blogueur-pro.com

Le conseil de David Hamon

Lancez-vous, n'attendez pas d'être parfait, lancez-vous et améliorez votre offre au fur et à mesure.

Suivre des formations, lire des guides, c'est bien, mais rien ne vaut le terrain, c'est véritablement comme ça qu'on progresse et qu'on progresse vite.



David Hamon

www.choisir1autorepondeur.com

Les conseils de Biba Pedron

Il est simple de démarrer une activité seule, mais complexe de la développer seul, même s'il ne s'agit que d'un blog. Sachez vous entourer.

Aujourd'hui démarrer une activité sur internet n'a jamais été aussi simple, du fait de tous les outils disponibles en un coup de clic. Donc cela attire beaucoup de personnes pour lancer une activité à temps plein ou pour avoir un revenu complémentaire.

Pour autant si mettre un blog en ligne n'est pas très complexe et peut être fait grâce à des tutoriaux gratuits, le plus dur n'est pas de monter le site ou blog, mais le challenge de 80 à 90 % des débutants est d'amener du trafic, convertir les lecteurs en clients et gagner de l'argent afin d'en vivre.

L'erreur essentielle des débutants est de vouloir tout faire seul, à commencer par l'installation de leur blog sur wordpress, blogger ou autre plateforme. Puis de s'occuper de la maintenance.

La majorité est à l'affût de toutes formations gratuites que l'on peut trouver sur internet. Le problème est qu'il y a des milliers d'informations disponibles et que trop d'information tue l'information. Le fait de télécharger un ebook gratuit ne donne pas la connaissance pour autant et seulement 10% en moyenne des personnes qui téléchargent un ebook le lisent jusqu'au bout et encore moins implémentent les stratégies. Idem pour les tutoriaux et vidéos.

Avant même de mettre son blog en ligne, il est important de d'abord avoir une stratégie sur plusieurs mois. Savoir quel est le but prioritaire: amener du trafic et développer sa liste ou vendre directement. Fonction de cela le contenu et la démarche marketing seront différents.

Puis une fois en ligne, d'organiser les tâches quotidiennes. Oui je dis bien "quotidiennes" car on ne peut démarrer une activité même en ligne en y consacrant juste quelques heures par semaine ou par jour.

Il est important de ne faire que ce que l'on sait faire ou ce qui nous plaît. Tout le reste devrait être délégué ou sous-traiter.

Au lieu de passer 3 semaines ou 3 mois à comprendre comment mettre son blog en ligne et poster des articles, il est plus judicieux de prendre un professionnel pour le faire.

Idem pour faire son logo ou le design du blog ou la couverture de son ebook. Si le blog n'a pas l'air professionnel, personne ne viendra dessus de toute façon. Donc tout le temps passer pour économiser quelques euros ne rapportera rien.

Aujourd'hui, il y a de nombreux sites pour sous-traiter à des coûts vraiment très faibles. Avec des sites tels que : www.freelance.com, www.odesk.com pour ne citer que cela, mais il en existe beaucoup d'autres, ou l'on trouve des professionnels dans des pays tels que l'Inde, les Philippines ou autres qui travaillent à 3, 5 ou 10 dollars de l'heure, et contrairement à l'idée reçue, font un excellent travail.

Il est important bien sûr de tester un freelance sur un petit projet avant de lui donner toute la gestion d'un blog, mais c'est comme pour tout prestataire, quel qu'il soit.

J'utilise www.Odesk.com depuis plusieurs années, j'ai des freelances pour gérer mes blogs, faire mes designs, transcrire des audios, traduire des documents, écrire des articles, soumettre mes articles ou communiqués de presse sur des dizaines de sites, etc.

Un site que j'adore aussi www.fiverr.com ou toute mission est à \$5 - Je l'utilise pour faire faire mes intros de vidéos, mes bannières, couvertures d'ebooks, couvertures de Facebook.

À ce prix il n'y a pas de raison de se priver. Comparer à il y a quelques années ou une couverture d'ebook me coûtait \$100. Donc même un débutant a les moyens d'investir \$5, ou 5 euros ou même 50 euros/mois pour déléguer plusieurs tâches. **Je dis bien investir et non dépenser.**

Aux personnes qui indiquent quelles ne peuvent pas investir dans leur business, j'ai le regret de leur dire quelles ne sont pas prêtes à être entrepreneur, car il est impossible de commencer une activité quelle qu'elle soit sans investir même un minimum. Et être blogueur c'est être entrepreneur.

À ces tarifs là, il est préférable de prendre quelqu'un pour faire ces tâches et se consacrer à la rédaction d'articles, d'un ebook, de la promotion, la communication et développer sa visibilité sur internet et les réseaux sociaux afin d'amener du trafic sur le blog et convertir les lecteurs en clients. Bref ce qui va rapporter de l'argent.

Une fois de plus faire tout seul prend beaucoup de temps, et l'on fait de nombreuses erreurs qui font perdre du temps ET de l'argent. Afin d'éviter cela, il est aussi important de prévoir un budget pour se former auprès d'un professionnel, un coach ou un mentor. Inutile d'essayer de réinventer la roue.

L'une de mes coachs américaines dit "Il ne sert à rien de réinventer la roue, il faut juste la repeindre". C'est-à-dire que vous adaptez les méthodes des autres à votre projet, mais ne perdez pas votre temps.

L'une des premières choses que j'ai apprises d'Anthony Robins lorsque je suis arrivé aux États-Unis il y a 10 ans, était de choisir un mentor dans son domaine d'activité.

Une personne qui a réussi dans ce que nous voulons faire et qui est là ou nous souhaiterions être dans le futur, et non pas de copier ce qu'il ou elle fait, mais prendre modèle et adapter à son activité et sa personnalité. Même les plus grands sportifs ont un coach et ne s'en séparent jamais. Il faut faire de même.

Enfin il faut être convaincu et motivé par ce que l'on fait. Plus qu'un business cela doit être une passion, car au début on va effectivement y passer des heures, des jours et même des nuits. Donc si l'on est passionné, on s'accroche, on contourne les obstacles, on ne se démotive pas au premier problème ou à la première déception.

Et on va en avoir de nombreuses. Il faut aussi être convaincu que cela va fonctionner quoiqu'il arrive.

En parlant de sportif, Cassius Clay (Mohammed Ali) à ses débuts s'est surnommé lui-même "I am the greatest" - Je suis le plus grand" - Au début, il perdait ses matchs et tout le monde riait.

Mais avec de l'entraînement, de la ténacité et de la détermination, il est devenu champion du monde à plusieurs reprises et son rêve est devenu réalité.

Il en sera de même pour vous, si vous vous considérez comme un expert et agissez comme un expert.

Si vous êtes constant dans tout ce que vous faites, sachez suivre les pas de votre mentor, alors vous aussi deviendrez un jour un expert que les autres admireront et ils suivront votre modèle.



Biba Pedron, experte en Networking et Réseaux Sociaux, assiste les auto-entrepreneurs à développer leur visibilité sur internet et convertir leurs lecteurs en clients.

Vous pouvez télécharger son ebook gratuit : **"7 Étapes pour Décrocher plus de Clients et Doubler votre Chiffre D'affaires en moins de 12 mois."** et sa série de 6 vidéos sur l'utilisation des réseaux sociaux sur :

www.networkingetreseauxsociaux.com

Le conseil de Dushan Jancik

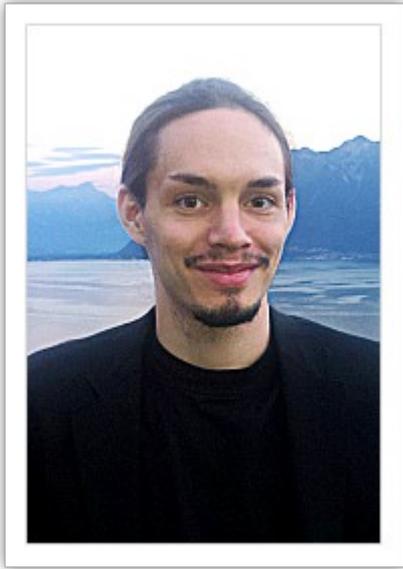
Le conseil que je veux ABSOLUMENT donner à un débutant, parce qu'il est capital et trop souvent ignoré, c'est de ne pas s'arrêter aux "techniques secrètes", "logiciels miracles" et autres "formules magiques"...

Au contraire, si le but est de créer un beau business dont on soit fier et qui tienne à long terme, il faut se concentrer sur quelques questions de stratégie fondamentale :

À qui vais-je m'adresser ? Quelle valeur vais-je leur apporter ? En quoi suis-je différent de tous les autres ? Etc...

J'ai coaché des centaines d'apprentis entrepreneurs du Web ces dernières années, et dans 90% des cas, leurs problèmes viennent de ce manque de stratégie fondamentale, MÊME s'ils sont persuadés que la cause est ailleurs...

Sur la base de ces réponses, on va pouvoir mettre en place ce que j'appelle une "Stratégie de Starification", pour devenir progressivement une référence dans son domaine... Et ça, c'est la seule manière de réussir à long terme !



Dushan Jancik est un expert international en communication et en réputation sur Internet.

Dans son bureau de consulting en Suisse, il aide de nombreux clients (entrepreneurs, fondations, VIPs, etc.) à porter leur message et à monétiser leur savoir efficacement sur Internet.

Parallèlement à cela, il est l'auteur de quelques ouvrages (dont un dictionnaire) et formations en ligne pour aider les débutants à réussir leurs projets sur Internet.

En fin 2012, il fonde la méthode Starification™, une méthode étape par étape pour devenir la star de son domaine grâce à Internet.

Vous pouvez en apprendre plus sur Dushan et télécharger un cadeau sur son site personnel : www.dushanjancik.com

3 conseils de Karim Galleze

En ce qui me concerne, le conseil que je donnerais à un débutant sur Internet qui veut créer son activité, est divisé en 3 parties importantes :

1. Pour lancer une nouvelle activité sur Internet, la première chose à faire selon moi est d'avoir le bon état d'esprit.

L'état d'esprit de l'entrepreneur qui investit, qui consacre du temps à son but, bref qui se prend au sérieux.

2. Il ne faut pas hésiter à se former pendant les 6 à 12 premiers mois de façon continue.

Bien sûr il y a des domaines auxquels il est plus important de se former au début comme le marketing par email, le copywriting, la création de produit, la relation client, le blogging (puisque c'est un média très pratique pour parler de son activité et se créer une base de clients potentiels).

Le reste peut être délégué à volonté ou presque.

3. Et enfin, il faut bien s'entourer. Suivre les meilleurs.

Prendre contact avec eux, devenir leur ami et partager des connaissances, des conseils et des outils.

Si on regarde bien le marché actuel, tous ceux qui réussissent vraiment se sont alliés à quelqu'un.

C'est un élément non négligeable de la réussite en tant qu'entrepreneur sur Internet.



Karim Galleze

www.serial-copywriter.com

Le conseil de Sébastien Gourrier

Voici le conseil que je donnerai à un(e) débutant(e) qui voudrait lancer son activité sur internet : **APPLIQUER LA METHODE « FORMATION »**.

Formation : Suivre des formations régulièrement, même si elles sont courtes, de telles sortes à savoir de quoi vous parle un Webmaster, comment fonctionne un site internet, quelles stratégies marketing sont efficaces, etc.

Organisation : La gestion du temps et des priorités sont des difficultés qui s'imposent assez rapidement à un créateur d'entreprise. Il est impératif de vous organiser dès le démarrage de votre affaire afin de toujours rester serein.

Ressenti : Vous devez toujours gérer votre business en fonction de ce que vous ressentez au plus profond de vous même. Il est très important pour la bonne santé d'une entreprise que le dirigeant ou fondateur soit épanoui et heureux. Vous vous sentez bien et plein d'énergie ? Alors continuez votre projet. Vous vous sentez mal ou frustré ? Cherchez à arranger votre projet et trouver le moyen de vous sentir bien.

Management : Que vous ayez du personnel ou non, la première personne que vous devez manager, c'est vous même. Quelque fois, il est plus difficile de se donner des ordres à soi même qu'à son personnel.

Autonomie : Essayez du mieux possible de ne dépendre de personne en particulier. Si une seule personne détient les compétences dont vous avez besoin, prenez soin de pouvoir la remplacer en cas de problème. La personne remplaçante doit pouvoir reprendre le flambeau sans difficulté.

Transmission : A long terme, il est important que vous prévoyez de transmettre votre entreprise, qui fera l'objet d'une revente, ou d'une reprise familiale. Cela implique une préparation importante.

Information : Restez à l'écoute du marché sur lequel vous travaillez, ainsi que de l'activité de vos confrères. La mise en place d'une veille est très simple avec les alertes Google pour commencer.

Obsession : Soyez passionné par votre activité. Transmettez cette volonté de « bien faire » et d'innover. Votre fougue doit être entretenue sur le long terme pour surmonter les obstacles qui précèdent le succès.

Naturel : Le fait de rester authentique et vous même, sera un atout très puissant pour renforcer la crédibilité et la confiance de vos clients et de vos fournisseurs.



Sébastien Gourrier

www.strategiegagnante.com

Le conseil de Mickaël Messa

Si je dois donner qu'un seul conseil à ceux qui débutent, cela serait de lier et d'avoir une excellente relation avec leurs prospects et clients. D'avoir un service après-vente exceptionnel et de répondre à chaque personne qui envoie un e-mail sous 48H ouvrables maximums, 24H c'est mieux. Ne pas avoir peur de donner son numéro de téléphone afin de tenir informé son client et répondre aux renseignements supplémentaires si besoin.

Si on prend l'exemple d'un commerce de proximité. Imaginez que vous rentrez dans une épicerie,

vous faites quelques courses et vous voulez demander un renseignement concernant un produit

que vous ne trouvez pas. Malheureusement, vous appelez le commerçant, mais celui-ci traîne les

pieds pour venir vous répondre. En plus de cela, lorsqu'il le fait c'est avec un ton qui ressemble plutôt à celui d'un Pitbull.

Est-ce que vous aurez envie de retourner chez ce commerçant la fois suivante ? Sauf, si vous

n'avez réellement pas le choix, sinon vous éviterez d'y aller.

Sur Internet, c'est exactement pareil et vous devez "choyer" vos prospects et clients afin que ces derniers soient satisfaits de votre service ou de vos prestations.

Je tiens à remercier Daouda de m'avoir permis de m'exprimer et je vous souhaite beaucoup de succès. Mettez "l'accent" sur la qualité du service que vous rendez à vos prospects, clients, collègues de travail, partenaires, etc., et vous réussirez dans tout ce que vous entreprendrez.



Mikaël Messa
www.business-sur-internet.net

Le conseil d'Olivier Navatte

Sans action, la meilleure des idées ne restera qu'un rêve...



Olivier Navatte

www.videos2marketing.com

Les conseils de Ludovic Gautier

Au tout début, si vous vous posez la question du comment vous allez réussir en ligne, vous vous plantez !

Ma fille arrive près de moi, se gratte la tête et me pose cette question : « Papa ! j'aimerais gagner des sous avec un ordinateur comme toi, comment faut faire ? ».

Je précise. Ma fille a 8 ans. Cela n'empêche pas le fait qu'elle veuille des réponses convaincantes. Et croyez-moi, mieux vaut lui les donner.

Je lui réponds sur un ton, je l'avoue, un peu débutatif : « Hum ! Je vois ! Effectivement, tu es débutante. Mais tu ne sais pas faire grand chose en informatique mis à part quelques clics sur la souris et... »

Je m'arrête net de parler. A la façon dont elle me regarde, je comprends vite qu'elle ne bougera pas sans avoir reçu une réponse réellement satisfaisante.

Donc, je l'installe près de moi, je réfléchis et je reprends...

« Je vais te dire. Il existe des dizaines ou même des centaines de moyens de gagner des sous avec un ordinateur. **Le moyen en lui-même n'est pas ce qui est important** puisque nul ne peut prédire celui qui t'intéressera et dans lequel tu souhaiteras t'investir pleinement.

Donc, voilà mon conseil : choisis celui qui te parle à toi, qui te fait vibrer et persévère jusqu'à ce que tu arrives à tes fins. Sans jamais te détourner de ton but... Quand tu seras un peu plus grande bien sûr :-)) »

Ceci signifie plusieurs choses valables, à mon avis, pour tout débutant qui souhaite se lancer sur internet...

Prenez une décision ferme

Premièrement, décidez-vous à VRAIMENT vous lancer. Il faut vous assurer qu'il ne s'agit pas d'une décision du moment prise à la légère.

Pour savoir si cette décision est la bonne, faites fonctionner votre imaginaire...

Imaginez-vous face à votre ordinateur la plupart de temps, en train de mettre en place des systèmes qui vous feront gagner de belles sommes d'argent. Imaginez tous les détails de votre nouvelle vie liés à cette activité. Avec les avantages et les contraintes que cela peut représenter.

Si cette situation vous excite à l'avance, que vous avez du mal à vous endormir quand vous y pensez le soir en vous couchant, il y a de grandes chances que cela soit fait pour vous.

A ce sujet, j'adore cette phrase (si vraie) de Agnès de Mille...

« On n'entend pas de trompettes le jour où l'on prend des décisions importantes pour le reste de notre vie. Le destin se fait connaître en silence »

Et j'ajouterai que le destin se fait connaître en notre fort intérieur. Donc, soyez à l'écoute de vos émotions. C'est capital !

Ne vous jetez pas : devenez une personne avisée

A présent, vous êtes décidé(e) ! Vous avez une envie puissante de réussir sur internet.

Parfait. C'est la base ! Si ce n'est pas le cas, faites attention à ne pas perdre votre temps à vous engager.

Bon, maintenant, il vous faut choisir comment vous allez vous y prendre. L'erreur fréquente à ce stade est de se jeter sur la première opportunité qui passe. Sans avoir le recul nécessaire pour savoir si on fait un bon choix.

Mais en procédant de cette manière, vous risquez...

- d'abandonner votre fameuse « première opportunité » car elle ne vous correspondait pas au final
- de papillonner d'un business à un autre parce que vous n'êtes pas convaincu par ce que vous faites
- de vous lancer sur différentes stratégies en même temps et de vous y perdre
- de ne pas obtenir les résultats attendus et, au final, d'abandonner

Alors, même si les erreurs aident à avancer, elles font aussi perdre beaucoup (trop) de temps. Par conséquent, il vaut mieux passer le temps nécessaire, au tout début, pour **découvrir et apprendre.**

Par exemple, inscrivez-vous sur les newsletters de ceux qui réussissent, lisez leurs écrits, déplacez-vous sur les séminaires et conférences pour les rencontrer. Ayez l'oeil critique. Posez des questions. Soyez à l'affût. Essayez de comprendre les choses. Bref, ayez cet état d'esprit à la fois curieux et excité par la découverte de nouvelles choses.

Alors, pourquoi faire tout cela ?

Parce que vous devez devenir une **personne avisée**.

C'est-à-dire une personne qui sait ce qu'elle fait lorsqu'elle se lance dans telle ou telle affaire. Une personne qui garde le cap car elle est intimement convaincue d'être sur la bonne voie. Une personne qui sait, au fond d'elle, qu'elle a choisi le modèle de business qui lui correspond.

Encore une fois, c'est votre **petite voie intérieure** qui vous indiquera votre moyen à VOUS de réussir sur internet. Celui qui colle à 100% à votre profil et vos aspirations. Important : ne laissez jamais personne choisir à votre place.

Pour conclure...

Surtout, ne vous embarquez pas dans un business ou une opportunité qui nécessite un engagement total dans le temps pour réussir si vous n'avez pas suivi les 2 conseils que j'ai donné.

Voici le récapitulatif :

- choix ferme et 100% engagé de vous lancer sur internet (en toute connaissance de ce que ça implique)
- devenir une personne avisée pour faire le choix de business qui vous convient à VOUS.



Ludovic Gautier est spécialiste de la vidéo en ligne et le créateur du blog Domination-Web.com.

Il est également expert en affiliation et co-fondateur du [Club Affiliation Pro](#), un club qui enseigne à ses membres comment faire de l'affiliation de la bonne manière afin de devenir financièrement indépendant au bout de 12 à 18 mois.

Les conseils de Stéphane Munnier

Être un travailleur indépendant, un freelance... des synonymes voulant tous dire la même chose : **vous travaillez à votre compte**. Bref, vous contrôlez votre vie.

C'est certainement le point de départ pour de nombreuses personnes, contrôler sa vie... avec tous les avantages qui en découlent :

Une flexibilité des horaires de travail ce qui me semble faux et je vous dirai pourquoi

Vous êtes récompensé lorsque vous faites du bon travail. Vous êtes réellement autonome.

Il n'y a pas ou peu de limites au développement de votre entreprise.

C'est un peu comme avoir une maison avec un très grand jardin, au départ ça fait rêver, on s'imagine la belle vie, se promener et sentir les fleurs, puis vient le temps où il faut s'occuper du jardin, tondre, ramasser les feuilles, tailler les arbres, désherber, arroser et là d'un coup ça devient moins glamour.

Être indépendant c'est un peu la même chose, on ne voit que les bons côtés mais une fois plongé dedans il faudra assumer aussi les tâches désagréables, les moments de doute et éviter le burn out.

Si vous avez un travail à temps plein, gardez-le. Il est impossible de prévoir ce qui va se passer. En étant optimiste, je vous dirai qu'il sera possible de vivre de votre passion d'ici 6 à 12 mois, mais il y a trop d'éléments à prendre en compte pour en être certain.

À quel moment devez-vous sauter le pas ?

Le principal paramètre concerne les revenus générés grâce à votre activité sur internet. Si durant plusieurs mois vous pouvez en vivre et que vous vous êtes constitué une liste de clients réguliers, alors vous pourrez sauter le pas.

Ne vous donner qu'un seul conseil pour lancer votre activité sur internet n'est pas une tâche facile.

Il existe tellement de pièges à éviter que cela demande quasiment l'écriture d'un livre à part entière.

Ce qui me semble le plus important est la détermination et l'action.

Valable dans la vie de tous les jours, au travail chez un patron, mais également quand vous lancez votre propre affaire off line ou on line.

Si vous n'êtes pas déterminé à 100% dans votre projet et manquez cruellement de passer à l'action en remettant une situation, un problème au lendemain, vous n'atteindrez jamais vos objectifs.

Pour ce faire vous allez devoir passer de longues heures à faire vous-même les choses pour économiser ce que vous auriez dû payer pour le faire faire.

Là, je sens que je fais déjà moins rêver

J'ai parlé au début de la flexibilité qui me semblait une erreur. La routine, même si la majorité des salariés aimeraient la stopper, vous devez l'instaurer en tant qu'indépendant.

C'est la meilleure façon d'être productif.

Lorsqu'un salarié se rend sur son lieu de travail, il sait à quelle heure il commence, à quelle heure il termine, et il a déjà une idée du travail qui l'attend.

Cela doit être la même chose pour vous.

Ainsi pour triompher de ces 14 heures de boulot par jour, sept jours sur sept, vous allez devoir être au sommet de votre condition physique et mentale.

L'entrepreneur faisant des choses ordinaires de manière extraordinaire fera toute la différence avec un autre. C'est la manière dont vous l'exercez qui rendra votre travail unique.

Être un entrepreneur c'est palpitant et en même temps inquiétant et effrayant.

Une bonne idée de base est cruciale pour le succès futur de votre entreprise.

Premièrement vous devez être passionné par le secteur de travail en question.

Deuxièmement vous devez avoir assez de connaissances, de talent et d'expérience pour prétendre vous lancer dans ce secteur.

Vous pouvez vous former sans pour autant dépenser une fortune, tout dépendra de votre timing.

Il ne suffit pas d'avoir de l'argent pour mettre en place un business. Vous devez comprendre les tendances de la consommation et les fluctuations du marché. Même si les probabilités de vente d'un produit sont très fortes, le marketing devra être réalisé de manière à capter l'attention de l'acheteur.

Autrement, les consommateurs pourraient ne pas être entièrement conscients de tous les avantages du produit.

Finalement, vous devez choisir une activité qui rapportera un petit revenu stable sans lourd investissement. Cela pourra vous permettre de subvenir à vos besoins et à ceux de votre famille.

Quelques idées envisageables sont - écrivain indépendant, marketing en ligne, conception pour le Web, comptabilité en ligne, etc.

Pensez-vous qu'on peut rapidement devenir riche sur internet

L'augmentation du nombre de sociétés millionnaires en ligne donne l'impression que les entrepreneurs du net se font rapidement de l'argent facile, mais il n'en est rien et c'est loin d'être aussi aisé que ça en a l'air.

Vous pourriez penser que les entrepreneurs deviennent extrêmement riches extrêmement vite, mais ce serait oublier que c'est un gros travail très rude. La richesse sera le résultat d'un travail souvent intense comprenant le développement des idées et des produits.

Il est vrai qu'internet a contribué à la croissance plus rapide des entreprises, mais sur internet comme dans toutes choses il y a des raccourcis pour arriver au succès.

Garder ceci à l'esprit :

Le simple fait de vous former au marketing internet augmentera considérablement votre chiffre d'affaires et ce peu importe votre domaine d'activité.

Même si vous pensez maîtriser votre sujet, il y aura perpétuellement de nouvelles choses à apprendre. Cette maxime est valable pour les experts, mais aussi pour les débutants.

Il ne faut jamais se reposer sur ses acquis. C'est la meilleure manière de se faire distancer par ses concurrents et, au final, d'être moins performant.

C'est-à-dire moins de travail au fil des mois.

Lisez des livres, abonnez-vous à des magazines, visitez des blogs, participez aux forums, etc. tout cela vous permettra de vous tenir au courant des nouveautés, des changements de votre marché et des besoins de vos clients potentiels.

Je finirai par un dernier conseil de Kevin Trudeau.

« Les leaders sont toujours des lecteurs »



Stéphane Munnier

www.webmarketing-elecinfo.com

Les conseils de Christian Maingret

Les quatre attitudes à avoir pour réussir dans l'entrepreneuriat.

Quand Daouda m'a demandé de participer à son livre, je lui ai répondu immédiatement oui, pour la bonne et simple raison que Daouda fait partie de mes clients et que je lui dois bien ça. ;-)

En vérité la véritable raison est très simple. Fréquemment je discute avec des clients sur Skype et, trop souvent, je vois et revois les mêmes erreurs.

Attention, moi aussi j'ai fait des erreurs, mais j'ai eu la chance d'avoir deux mentors qui savaient toujours me poser les bonnes questions, au bon moment, et me remettre à ma place si la situation l'exigeait.

Je dirais que, malheureusement, ces mentors ont plus ou moins disparu pour être remplacés par des formations, qui, par ailleurs, sont très bonnes dans leur contenu.

Mais ces formations ne remplaceront jamais le mentor qui sera derrière vous.

Pourquoi ?

Parce que celui-ci ne vous fera pas forcément de cadeaux et il ne prendra pas de gants pour vous dire les choses.

C'est son rôle, car c'est ce que vous lui avez demandé ou convenu avec lui.

Aujourd'hui, il est difficile pour les formateurs de dire les quatre vérités, voire même de foutre un coup de pied au ... à ceux qui ont pris leur formation, tout simplement parce qu'ils sont leurs clients.

Si le formateur agissait de la sorte, il pourrait se retrouver avec beaucoup de demandes de remboursement.

Le conseil que j'aurais à donner aux débutants serait de rechercher celui qui est le plus en adéquation avec leur projet.

Par exemple, ne me contactez pas pour un projet de copywriting, car je serais bien mal à l'aise pour vous aider. Contactez-moi plutôt pour devenir monteur vidéo.

Une fois qu'ils auront trouvé la bonne personne, il leur faudra entrer en contact avec lui et voir si celui-ci serait prêt à devenir leur mentor en échange de services.

J'ai personnellement eu sous ma coupe des personnes qui, maintenant, volent de leurs propres ailes. Pour certaines, elles sont devenues des mentors à leur tour (le domaine dont je parle n'est pas celui que j'exerce actuellement).

J'ai souvent réfléchi à ce que je pourrais demander à quelqu'un qui viendrait sonner à ma porte et qui voudrait commencer sur le web.

Les quatre mots qui reviennent sont toujours les mêmes :

- Exigence
- Être enseignable
- Persévérance
- Patience

L'exigence : C'est une attitude à acquérir immédiatement avec soi-même. Il faut que la personne soit exigeante avec elle-même pour pouvoir l'être avec les autres (clients, prestataires, partenaires...).

Quand on décide d'une ligne de conduite, on doit s'y tenir, même quand le bateau commence à prendre l'eau. Il faut savoir aller au bout de ses idées, même si parfois on se trompe (attention exigence ne veut pas dire être buté).

Pour bien comprendre ce concept, je vous invite à lire les biographies des personnes qui ont réussi.

Être enseignable : Il n'y a rien de pire qu'une personne qui reste et/ou veut rester dans sa zone de confort. Il faut savoir laisser dehors ses connaissances pour étudier ce que l'autre pourra vous apprendre (surtout que lui, il a réussi), ensuite il sera temps de les fusionner pour obtenir votre façon de travailler.

Persévérance : Cette attitude rejoint l'exigence, mais si vous regardez autour de vous, ceux qui ont réussi n'ont pas toujours eu un parcours facile et linéaire.

Prenons l'exemple de Steve Jobs ou de Bill Gates. Ils n'étaient pas les seuls à avoir eu les idées qu'ils ont développées. Avec de la persévérance, ils ont réussi à aller au bout de celles-ci.

Patience : C'est pour moi le mot clé de votre réussite. Cette patience se travaille, se modèle et vous pourrez en faire votre alliée.

La patience est une attitude de chaque instant. Parfois vous devrez attendre 5 minutes pour que votre ordinateur finisse de gérer toutes les demandes que vous lui avez demandées. D'autres fois vous devrez attendre un, deux voire douze mois pour réaliser la signature d'un contrat ou d'un partenariat.

« J'aimerais d'ailleurs faire un point sur ce sujet. Qui dit patience, ne veut pas forcément dire calme, posé ... Vous n'êtes pas obligé de passer par la case Yoga, relaxation pour affiner votre patience. »

Vous pouvez utiliser toute l'énergie qui bouille en vous pour créer encore et encore, c'est ce que vous pouvez peut-être faire de mieux et vous serez surpris des résultats. »

Si vous pensez avoir ces quatre compétences, je vous invite à vous lancer dans l'entrepreneuriat, sinon sachez que vous pouvez trouver d'autres chemins.

Il n'est pas donné à tout le monde de devenir Chef d'entreprise, car il n'y a pas que la conception ou la création, il y a aussi tout le côté administratif à gérer.

Pensez que devenir freelance peut être une bonne activité. Surtout si vous passez par une société de portage. Ce sont eux qui vont gérer la partie administrative. Ce que vous aurez à faire sera de trouver des clients et répondre à leurs besoins.

Je remercie Daouda de m'avoir permis de mettre en mots ce que je pense très fort depuis longtemps.

Bonne journée à tous.



Christian Maingret
www.videotutoriel.com

Remerciements...

J'aimerais sincèrement remercier tous les participants de ce guide. Ils ont vraiment été sympas d'accepter de participer au projet de ce dernier.

La preuve que même quand on est reconnu dans un milieu, on peut être accessible !

Bref, c'est la première fois que je rassemble dans un projet autant de web entrepreneurs reconnus. Donc ce guide est une de mes plus grandes fiertés depuis que je travaille en ligne. :-)

J'aimerais également remercier tous les lecteurs de ce guide et tous ce qui ont ou qui compte partager ce dernier.

J'espère qu'il vous aidera grandement à démarrer votre activité sur internet.

Daouda Diakité