



Table des matières

3 astuces pour choisir le bon travail a domicile.....	3
3 astuces pour gagner de l'argent sur internet.....	4
3 astuces pour gagner sa vie sur internet.....	5
3 astuces pour devenir un entrepreneur web.....	6
3 astuces pour gagner sa vie en devenant rédacteur web.....	7
3 astuces pour trouver des produits à vendre par l'affiliation.....	8
3 astuces pour choisir les bons droits de revente.....	9
3 astuces pour choisir les bons produits avec label privé (plr).....	10
3 astuces pour démarrer sa business internet.....	11
3 astuces pour réussir son entreprise sur internet.....	12

3 astuces pour choisir le bon travail a domicile

Gagner sa vie sur Internet, c'est possible ! Mais cela nécessite quelques efforts au départ puis un suivi régulier. Puisque vous allez devoir passer un peu de votre temps sur votre projet, vous devez prendre le temps de bien le choisir...

Sur le web, dégager un revenu revient toujours à vendre quelque chose. Il peut s'agir d'un savoir-faire (création de site, référencement, rédaction de contenu...), de produits matériels (des produits bio, des cosmétiques, des bijoux...) ou de produits immatériels (ebooks, mp3, vidéos de formation...). Posez-vous la bonne question tout de suite : laquelle de ces trois activités correspond à votre potentiel ?

Interrogez-vous aussi sur vos propres goûts : vous aurez toujours davantage de facilité à vendre quelque chose qui vous intéresse réellement et dans un domaine où vous disposez déjà de quelques connaissances. Vous vous apprêtez à changer de vie, profitez-en pour mêler l'utile à l'agréable !

Avant de vous lancer dans votre activité, vérifiez que vous en avez bien saisi toutes les implications. Une fois que vous aurez démarré votre activité, vous devrez l'alimenter régulièrement en envoyant des newsletters, en recherchant de nouveaux produits ou services à proposer... Dans tous les cas, identifiez clairement vos prospects potentiels. Si vous avez opté pour un e-commerce traditionnel, assurez-vous de vos capacités de stockage et d'expédition. Si vous optez pour la vente de produits immatériels, prenez le temps de vous renseigner sur les droits de revente et le Label Privé.

3 astuces pour gagner de l'argent sur internet

Sur le web, pas besoin d'avoir fait de longues études ni de posséder un capital de départ important pour commencer à gagner de l'argent. Voici 3 astuces pour gagner de l'argent sur internet.

Astuce numéro 1 : qu'avez-vous à vendre ?

Gagner de l'argent sur internet, c'est toujours vendre quelque chose. Vous avez l'impression que vous n'avez rien à vendre ? Vous vous sous-estimez certainement ! Vous pouvez vendre un savoir-faire : si vous avez une bonne orthographe, et de l'imagination, devenez rédacteur web. Vous pouvez vendre des produits, même si vous ne possédez vous-même aucun stock : recherchez les programmes d'affiliation qui correspondent à vos centres d'intérêt. Mieux encore, vous pouvez vendre des biens immatériels, reproductibles à l'infini et expédiés par voie électronique : renseignez-vous sur les droits de revente !

Astuce numéro 2 : comment allez-vous vendre ?

Pour générer de l'argent, vous devez pouvoir présenter vos produits ou vos services. Allez-vous opter pour un site internet clé en main, fourni avec un contenu adapté aux mots-clés les plus vendeurs ? Ou allez-vous alimenter vous-même un blog avec des articles actualisés régulièrement ?

Astuce numéro 3 : à qui allez-vous vendre ?

Vendre sur internet, c'est d'abord trouver ses clients. Développez votre propre base de données client et faites-la grossir sans effort avec la mise en place d'une page de capture d'adresses mails. Donnez de vos nouvelles à vos prospects pour qu'ils ne vous oublient pas : ils seront bientôt vos clients !

3 astuces pour gagner sa vie sur internet

Gagner sa vie sur internet, voilà qui fait rêver des milliers de personnes qui n'osent pourtant pas se lancer... Sautez le pas et commencez à générer des revenus avec ces 3 astuces pour gagner de l'argent sur le web.

Pour gagner de l'argent sur internet, il faut commencer par exister sur la toile. Et « exister sur le web », cela signifie posséder un site ou un blog. Vous ne savez pas créer un site ? Vous pouvez parfaitement opter pour un site ou un blog clé en main, avec un contenu tout prêt et ciblé par mots-clés.

Une fois que vous savez comment obtenir votre plateforme en ligne, réfléchissez à ce que vous allez y vendre : des produits (alimentation, beauté, accessoires de mode etc.), des services (référencement, rédaction de contenu etc.) ou des biens immatériels (ebooks, mp3, conseils et astuces) ?

Votre site internet comme vos produits sont le moyen pour vous d'attirer des visiteurs. Mais vous devez ensuite savoir les retenir : tous les visiteurs n'achètent pas un produit à leur premier passage. Pour rester présent dans leur esprit et les aider à franchir le pas, vous allez devoir créer une relation avec eux : vous devez créer une page de capture d'adresses mails pour communiquer avec eux par la suite !

3 astuces pour devenir un entrepreneur web

Générer de l'argent sur internet, cela peut passer par la vente ou par les liens publicitaires – ou les deux ! Quel que soit le modèle que vous choisirez, réfléchissez par « niches » : des milliers de sites sont présents sur le web, et certains marchés sont déjà saturés. Les niches correspondent à des mots-clés précis qui sont fréquemment entrés dans les moteurs de recherche, et sur lesquels il est plus facile de se positionner que sur les termes génériques.

Choisissez un produit ou un service à vendre que vous achèteriez vous-même : gagner de l'argent sur internet, c'est convaincre ses visiteurs de l'intérêt de ce que vous vendez. Si vous êtes réellement convaincu de l'intérêt de ce que vous proposez, vous n'aurez pas de mal à transmettre votre enthousiasme à vos lecteurs !

Trouvez le bon support pour communiquer avec vos futurs clients. Pensez à eux et optez pour une interface aussi simple que possible : la clarté est toujours un avantage. Mettez régulièrement à jour les informations que vous publiez et pensez à proposer un abonnement à une newsletter pour créer votre base de données client. Pour devenir un entrepreneur web, vous n'avez pas forcément besoin de savoir faire tout cela : choisissez un site clé en main créé par des professionnels pour disposer d'un outil parfaitement adapté à l'entrepreneuriat sur le web.

3 astuces pour gagner sa vie en devenant rédacteur web

Vous avez une bonne orthographe, vous vous intéressez à tout et vous aimez manier les mots ? Devenez rédacteur web et gagnez votre vie sur le web grâce à ces 3 astuces !

Première astuce : ayez confiance en vous ! Pour devenir rédacteur web, il n'est pas nécessaire de manier la plume avec virtuosité : c'est même tout le contraire. Il suffit en fait de savoir ce qu'on veut dire et de le présenter aussi simplement que possible. Vous pouvez apprendre très vite les règles de l'écriture web pour proposer un contenu efficace et qui remportera rapidement du succès.

Deuxième astuce : identifiez vos clients. Devenir rédacteur web, c'est proposer un service qui est très demandé actuellement sur internet : chaque jour, des centaines de sites se créent sur tous les sujets possibles et imaginables. Et chacun de ces sites a besoin d'être alimenté régulièrement avec un contenu original et pertinent. Vous vous demandez qui seront vos clients ? C'est simple : tous les sites web ont potentiellement besoin de vous !

Troisième astuce : charité bien ordonnée commence par soi-même. Pourquoi ne profiteriez-vous pas vous-même de vos propres talents de rédacteur web ? Offrez-vous une plateforme sur laquelle vous pourrez proposer vos ebooks sans aucune limite : vos clients viendront eux-mêmes vers vous !

3 astuces pour trouver des produits à vendre par l'affiliation

Vendre quelque chose que l'on ne possède pas soi-même, voilà l'une des magies du web ! C'est le principe même de l'affiliation, qui représente aujourd'hui un véritable filon sur internet, à condition de trouver le bon produit...

Soyez concret : le meilleur produit qui soit est celui qui permet de toucher la marge la plus importante possible. A ce titre, les produits immatériels sont les rois de l'affiliation : ils ne coûtent rien à l'achat et sont reproductibles à l'infini. Sur une marge de 100%, les gains sont évidemment plus élevés !

Trouvez un produit qui vous ressemble. Le meilleur moyen de convaincre les autres, c'est d'être convaincu soi-même ! Les produits d'affiliation sont si nombreux qu'il est impossible que vous n'en trouviez pas un qui corresponde à vos centres d'intérêt ou à vos préoccupations.

Offrez-vous de la visibilité. Pour pouvoir vendre, vous devez être vu. Si vous disposez déjà d'un site internet, veillez à actualiser son contenu en plaçant fréquemment les mots-clés qui correspondent à votre produit : vous générerez davantage de trafic via les moteurs de recherche, et vous aurez d'autant plus de chances de vendre vos produits. Si vous n'avez pas encore de site, pourquoi ne pas opter pour une formule « clé en main » : vous disposerez d'un seul coup et sans effort d'un site complet et de son contenu ciblé !

3 astuces pour choisir les bons droits de revente

Les droits de revente d'un ebook ou de tout produit immatériel vous permettent de générer des revenus en vendant à votre tour le produit en question. Mais les droits de revente peuvent prendre différentes formes : comment choisir le bon ?

Achetez un produit sans droits de revente pour votre usage personnel. Un ebook traitant par exemple de l'optimisation de contenu pourra vous être très utile pour construire votre propre empire sur le web. Mais cet achat restera un investissement personnel car vous n'aurez en aucun cas le droit de le proposer vous-même à la vente.

Achetez un produit avec droits de revente. Après en avoir bénéficié vous-même, vous pouvez vendre vous-même ce produit pour amortir votre achat puis générer des bénéfices. Mais attention : vous avez le droit de revendre le produit, mais non ses droits de revente. Concrètement, votre client pourra utiliser le produit pour son usage personnel mais ne sera pas autorisé à le vendre à son tour.

Achetez un produit avec droits de revente maître (DRM ou MRR en anglais). Vous pouvez non seulement vendre ce produit, mais aussi les droits de revente simple. Votre client pourra donc vendre le produit. Les clients de vos clients n'auront par contre, eux, pas le droit de revendre le produit. Pour réaliser des bénéfices sur un site, c'est évidemment le produit avec droits de revente maître que vous devrez privilégier !

3 astuces pour choisir les bons produits avec label privé (plr)

Les produits avec droit de label privé (DLP), ou « Private Label Right » (PLR) en anglais, sont en train de révolutionner le web marketing. Mais tous les PLR sont-ils bons à acheter : voici 3 astuces pour choisir les bons produits avec label privé.

Un produit avec label privé est en fait un produit sur support électronique, que vous avez le droit de revendre, de modifier (texte, liens et couverture) et même de vous approprier en le signant de votre nom. A la revente, vous touchez 100% des bénéfices. Tout cela est évidemment très alléchant mais une première précaution s'impose : vérifiez, avant d'acheter un PLR, qu'il n'est pas déjà omniprésent sur le web, ou vous aurez de grosses difficultés à le revendre ensuite.

Deuxième astuce : avant d'acheter un produit avec label privé, vérifiez que vous disposez bien d'un délai d'une semaine au moins pour obtenir le remboursement de celui-ci. Label privé et qualité du contenu sont deux choses bien différentes. Les produits avec label privé étant vendus plus cher que les autres produits, il est normal que vous exigiez de la qualité.

Enfin, troisième astuce : donnez de la valeur à votre produit avec label privé. Tout l'intérêt d'un PLR provient de la possibilité de le modifier. Ne vous contentez pas de changer le nom de l'auteur et la couverture, ajoutez vous-même de l'information ou transformez le contenu du PLR en formation, et transformez-le ainsi en production inédite. Vous la vendrez beaucoup plus facilement...

3 astuces pour démarrer sa business internet

Vous démarrez votre business internet ? Voici 3 astuces pour vous aider à partir du bon pied !

Démarrer un business internet, c'est vendre quelque chose : un espace de publicité, des produits classiques ou immatériels, ou encore des services. Il n'existe pas de formule gagnante en soi : c'est votre conviction qui va vous permettre de vendre. Pour vous donner les chances de réussir, choisissez un produit qui vous ressemble, que vous achèteriez vous-même et qui touche à l'un de vos centres d'intérêt.

Sachez déjouer la concurrence. Avec des millions de sites sur le web, il est impossible que vous n'ayez pas de concurrence, même si vous vendez quelque chose de très original. Sachez drainer les bons clients (ceux qui passeront à l'achat) en ciblant vos produits avec davantage de précision que n'importe lequel de vos concurrents. Si vous êtes vu par un plus grand nombre de visiteurs en quête d'un produit bien précis, vous vendrez également davantage.

Ne négligez pas l'aspect de votre site : c'est la première image que vous donnez de vous et il est votre moyen de communication avec vos prospects. Inutile d'opter pour un site ultra-sophistiqué. Au contraire, la simplicité et la clarté sont toujours plus efficaces. Au besoin, achetez un site clé en main pour disposer très rapidement d'une plateforme opérationnelle et d'un contenu personnalisé : vous gagnerez un temps précieux et vous partirez immédiatement sur de bonnes bases.

3 astuces pour réussir son entreprise sur internet

Réussir son entreprise sur internet est un challenge qu'il n'est pas si difficile qu'il n'y paraît... à condition de faire preuve d'un peu d'astuce !

Première astuce : trouvez votre produit ! Pour réussir sur internet, vous devez vendre quelque chose. Certains produits sont plus faciles que d'autres pour commencer, comme les produits immatériels. Produits manufacturés ou immatériels, privilégiez avant tout une offre qui vous intéresserait vous-même : il est toujours plus facile et plus agréable de vendre quand on est convaincu !

Deuxième astuce : spécialisez-vous ! Des milliers de sites sont présents sur le web, et des millions de produits sont déjà vendus sur ces sites. Mettez toutes les chances de votre côté en proposant des produits que les autres n'ont pas, ou qui sont peu visibles. Par exemple, plutôt que de vendre des robes et d'être en concurrence avec 300 autres sites, soyez le seul à vendre des robes à fleurs : vous drainerez un public très ciblé, et la transformation des visites en achats sera bien plus élevée.

Troisième astuce : donnez-vous les moyens de vous faire connaître. Pour pouvoir vendre, vous devez disposer d'un site internet. Privilégiez à tout prix la simplicité et la clarté : vos visiteurs resteront davantage sur un site où ils ne se sentent pas perdus. Au besoin, optez pour un site clé en main, plateforme et contenu ciblé fournis.