



Table des matières

Table des matières	2
Avant-propos.....	4
Combien gagnez-vous ?	5
Comment définir et mener à bien vos sous-étapes ou micro-objectifs ?.....	6
Une stratégie sans étape, un parcours sans balises : risques et dangers réels.....	8
La possibilité de l'échec	10
Comment maîtriser attention et concentration	18
Réussir ? Pourquoi pas.....	23
Avoir des objectifs clairs	24
Comprendre et utiliser les effets de levier.....	26
Trouver un modèle	28
Votre pire ennemi, c'est vous.	30
Etes-vous honnête envers vous-même ?	30
Les fausses idées à l'origine de vos échecs et comment les éliminer.	34
Discipline, efficacité, productivité	39
Progresser ou disparaître.....	42
Quelques points dangereux... si vous les ignorez.....	42
Il n'y a pas que le web-marketing dans la vie	47
Un travail, des activités, des ventes, OK !...Mais où est l'argent ?.....	47

Web-marketing,...ce poison

Alors qu'est-ce qui constitue un travail ?	49
Quatre qualités qui forgeront votre réussite (si vous les avez...)	51
Avoir une attitude générale basée sur l'action	51
Eliminer doutes et peurs	53
Trouver comment faire simple (quand c'est possible)	54
Savoir où se trouve l'argent.	56
Conclusion	58

Avant-propos

Vous vous rendez compte, bien sûr, que les chances de succès ne sont pas en votre faveur. Chaque jour, des dizaines d'entreprises avec une activité basée sur internet sont lancées. Parmi celle-ci 90% (quatre-vingt-dix pour cent) ne seront plus là dans 120 jours. C'est exact ! Vous ne possédez pas plus de 10% de chances de connaître réellement le succès de votre entreprise sur internet, sauf si vous agissez de manière proactive. Ces pourcentages ne sont pas très bons je vous l'accorde. Mais pas de panique. S'il s'agissait d'une course de chevaux, gagner serait considéré comme quelque chose de peu probable. C'est le côté négatif, mais chaque fois qu'il y a un inconvénient, il y a également un côté positif. L'avantage dans ce cas, c'est que même si vous avez seulement 10% de chances de réussir, vous pouvez considérablement augmenter vos chances en suivant simplement les conseils de ceux qui ont réussi. Ça tombe bien puisque c'est la thématique de ce petit guide.

***Élimination du Poison du Marketing Internet
Détruire les racines des mentalités d'échec dans votre
Business de Marketing Internet***

Combien gagnez-vous ?

Comme tout bâtiment ou toute construction, votre entreprise doit être fondée sur une solide architecture lui permettant d'atteindre un objectif de chiffre d'affaire. Etes-vous capable de dire quel est le chiffre d'affaire que votre activité est censée atteindre ?

Je vais vous le dire.

Au moment présent, votre entreprise est idéalement construite pour atteindre votre chiffre d'affaire actuel.

Si ce chiffre d'affaire ne vous convient pas, c'est que votre activité ou votre entreprise n'est pas organisée pour atteindre le chiffre d'affaire que vous voulez.

Vous devez donc définir des étapes et des micro-objectifs afin de parvenir à votre but ultime de chiffre d'affaire. Vous

devez prévoir comment y arriver, en combien de temps et avec quels moyens.

Comment définir et mener à bien vos sous-étapes ou micro-objectifs ?

Ces petits objectifs réalistes sont tout simplement le plus petit nombre d'étapes nécessaires à l'obtention de votre but principal (par exemple obtenir un chiffre d'affaire mensuel de 20000 euros).

Il s'agit là d'une notion indispensable à votre réussite personnelle et au bon fonctionnement de votre activité commerciale.

Réfléchissez : est-il nécessaire de passer par 10 étapes quand seulement 5 sont nécessaires pour atteindre votre but ? Ajouter des étapes inutiles ne fait qu'alourdir votre charge de travail et nuire à votre efficacité. Sans parler du fait que vous consacrez moins de temps aux choses vraiment importantes.

Alors pourquoi s'embêter avec des objectifs inutiles ?

Web-marketing,...ce poison

Nous sommes fait comme ça...c'est tout. Nous nous dispersons en activités improductives...nous perdons notre temps en tâches peu utiles.

Par exemple, avez-vous une idée claire sur ce que vous devez faire aujourd'hui, cette semaine et le mois prochain ? Etes-vous capable de dire, sur les 6 derniers mois, combien de temps vous avez travaillé sur ce qui vous rapporte réellement de l'argent ?

Considérez ces 2 questions :

Question 1 (la mauvaise) : Qu'est-ce que je vais faire de nouveau maintenant ?

Question 2 (la bonne) : Qu'est le strict minimum que je dois faire pour atteindre mon objectif ?

Le processus qui vous fera passer de la question 1 à la question 2 n'est pas tout simple. Il faut une bonne dose d'analyse critique et quelques efforts. Vous devez bien connaître votre marché, vos prospects et vos clients, et les tactiques étayant votre stratégie globale doivent être bien clarifiées.

Pas évidemment au premier abord...Pourtant, prendre un crayon et une feuille de papier pour faire la liste de ces éléments vous donnera tout de suite une idée de vos priorités : celles qui mènent à votre réussite.

Alors faites cet exercice maintenant !

Une stratégie sans étape, un parcours sans balises : risques et dangers réels.

Il existe deux catégories d'objectifs inappropriés à la réalisation de votre but principal : les faux objectifs et les objectifs non indispensables. Les faux objectifs sont ceux qui ne sont pas en rapport direct avec votre stratégie. Les objectifs non indispensables ...portent bien leur nom : ils ne contribuent pas directement à votre but, c'est-à-dire qu'ils ne créent pas de valeur ajoutée ou de chiffre d'affaire.

C'est une conséquence directe de la méconnaissance de votre plan d'affaire et d'une mauvaise étude de marché.

Ces objectifs inappropriés vous font perdre votre temps et votre énergie en alourdissant inutilement votre charge de travail. En travaillant PLUS vous obtenez donc MOINS.

Il est donc vital de connaître votre but principal pour ne faire que ce qui est indispensable à votre réussite.

Une fois que votre objectif principal est clairement défini, tout s'éclaire : vous savez reconnaître une bonne opportunité (et une mauvaise), vous prenez des décisions plus rapides, vous progressez plus vite, et vos résultats s'améliorent. C'est normal : en vous focalisant sur votre objectif, vous faites tout pour le réaliser, et uniquement ce qui est nécessaire pour le réaliser.

Alors...quel est votre objectif principal ?

Je ne peux évidemment pas répondre à votre place.

Mais je peux vous aider...Répondez sérieusement à ces questions :

- 1) Quelle est la finalité de mon projet commercial ? – Définissez précisément ce que sera votre entreprise dans sa version stable.
- 2) De quoi ai-je besoin au minimum pour construire cette version stable de mon activité ? – Décrivez les outils, les services, les personnes dont vous avez besoin.

- 3) Quel est le chemin le plus court pour parvenir au résultat escompté ? – Faites la comparaison entre là où vous en êtes et là où vous voudriez être.

Une fois encore ce sont des questions simples mais importantes...et c'est une erreur de se lancer sans se les poser au moins une fois. Maintenant c'est fait !

Quand vos objectifs sont clairement définis, ils agissent comme un guide qui vous maintient dans la bonne direction.

La possibilité de l'échec

Dans la vie réelle, jour après jour, des millions et des millions de personnes doivent sortir de leur petit confort, de leur lit douillet, prendre une douche, prendre une tasse de café et partir travailler tout en pensant qu'il doit y avoir un moyen plus facile de gagner sa vie. Parmi ces millions de personnes, certaines ont réussi à quitter la routine du "métro-boulot-dodo" et gagnent correctement leur vie en travaillant sur leur ordinateur depuis le confort de leur foyer. Ils font du marketing ou du e-commerce. Comme vous.

Le travail à domicile semble être une activité idéale. C'est surtout une activité idéalisée, ce qui est différent. Bon nombre des personnes mécontentes de leur activité salariée abandonneront leur carrière et plongeront la tête la première dans le marketing internet sans formation préalable, sans aucune connaissance, sans savoir dans quoi elles s'embarquent, sans instructions et sans aucune garantie de succès. L'échec est leur seul choix et elles ne le soupçonnent même pas. Il y a une raison pour laquelle la plupart des gens échouent. Je vais vous aider à éviter les erreurs les plus courantes

Naturellement, le succès est possible. Il y a plusieurs personnes qui réussissent dans ce métier. La seule chose, c'est que le succès n'est pas le fruit du hasard. Et le succès n'est pas seulement un lancer de dés. Le succès survient en fonction de quelques facteurs extrêmement importants.

Le succès survient car des individus ont de bonnes idées sur le marketing internet et sur la manière dont il fonctionne. Ils ne s'attendent pas à devenir riche rapidement ou être en mesure de ramasser un joli paquet pendant la nuit. C'est inhabituel, mais pour une raison que j'ignore, les mêmes

Web-marketing,...ce poison

personnes qui ne songeraient pas à démarrer une activité dans le monde réel, pensent qu'ils peuvent lancer une activité sur internet, même s'ils n'ont aucune expérience des affaires. Bizarre. Enfin c'est probablement à cause des nombreuses pages de vente que l'on peut trouver à propos de soi-disant méthodes qui permettent de devenir riche en trois mois sans rien faire, juste avec un ordinateur et une liaison internet.

Des gens s'engagent dans une activité sur internet avec l'idée qu'ils n'auront plus à se lever tôt et à aller travailler. Ils pensent qu'ils peuvent tout simplement travailler quand ils en ont envie et avoir une bonne qualité de vie. Ils ont juste oublié que pour réussir sur le net il faut des efforts constants et une bonne dose d'énergie. Car on est tout seul, face à son ordinateur, et personne n'est là pour vous stimuler, vous encourager ou vous rappeler à l'ordre.

Voici quelques idées fausses qu'il faut impérativement éliminer de votre esprit.

Une mauvaise perception d'internet

Pour une raison inconnue, la plupart des gens pensent que

Web-marketing,...ce poison

gérer une entreprise sur internet consiste à construire un blog ou un site puis à afficher une pancarte du type "ami client achète mon produit". J'espère que vous ne pensez pas que c'est vrai...

Gérer une entreprise sur internet demande de l'autodiscipline. Si vous pensez que vous pourrez faire la fête toute la nuit, dormir jusqu'à midi et gagner votre vie en vous asseyant trois ou quatre heures devant un ordinateur...comment dire, ...vous faites erreur. Les clients ne vont pas arriver d'emblée sur votre site pour dépenser leur argent et vous rendre riche. Ce n'est pas exactement comme cela que la richesse arrive...

Les entreprises internet ne fonctionnent pas immédiatement en mode "pilotage automatique". Il est vrai que les gourous du marketing internet bien établis n'ont pas à passer de longues heures sur le développement de leur activité, mais c'est un privilège qui a été gagné en investissant beaucoup d'heures, longues, exigeantes, stressantes.

Cela ne s'est pas produit du jour au lendemain et cela ne se produira du jour au lendemain pour personne. La plupart des gens ne sont pas préparés à l'investissement horaire qui doit

Web-marketing,...ce poison

être consacré pour qu'un business internet puisse réussir. Mettez-vous bien cela en tête : il faut investir beaucoup de temps au début.

Pas d'expérience en commerce

Les activités commerciales sur internet et hors internet ont un point commun. Elles sont des activités commerciales et doivent donc être gérées comme des activités commerciales ! Les personnes responsables d'une activité doivent pouvoir comprendre les pratiques courantes de l'activité en question.

Elles doivent pouvoir comprendre des idées simples et basiques comme les frais généraux, les taxes, les impôts, la comptabilité, le chiffre d'affaire, les bénéfices...Les entrepreneurs d'internet doivent pouvoir assimiler les notions de profits et de pertes et les facteurs qui y sont reliés. Un diplôme en commerce n'est pas nécessaire, mais il est absolument essentiel d'avoir une certaine compréhension des affaires. Il existe des formations pour cela notamment dans les chambres de commerce et d'industrie.

Vous devez aussi avoir des ressources suffisantes non seulement pour lancer votre entreprise, mais pour subvenir

Web-marketing,...ce poison

à vos besoins personnels pendant une période de temps prolongée. Cela se nomme le capital et il n'y a pas moyen de contourner sa nécessité (même s'il n'y a pas besoin de gros investissement dans le domaine du web-marketing).

Le bon état d'esprit n'est tout simplement pas là

Le mot "attitude" est crucial lorsque l'on parle de "startups" du marketing internet. Une bonne attitude...de bonnes perspectives ne peuvent pas assurer le succès, mais une mauvaise attitude et un état d'esprit mauvais peuvent certainement garantir d'échec.

Voici quelques mauvaises attitudes qui garantissent l'échec absolu :

- Je peux travailler quand je veux. Faux. Vous ne pouvez pas travailler quand vous en avez envie. Vous devez vous attendre à consacrer beaucoup de temps et des heures de travail exigeantes et extrêmement difficiles pour mener au succès une nouvelle entreprise internet.
- Je peux devenir riche rapidement ! Vous ne pouvez pas être plus dans le faux et non seulement vous êtes dans

le faux, mais en plus vous vous mettez en danger. Il y a des centaines d'escrocs sur internet qui sont à la recherche d'une prochaine cible facile et si vous cherchez un moyen rapide de vous enrichir, vous êtes la prochaine cible. Il est possible de vivre confortablement grâce au marketing internet, mais si jamais quelqu'un vous dit que c'est rapide ou facile, c'est qu'il est en train de vous mentir et cherche à vous arnaquer.

- Je n'ai pas besoin d'un business plan. Encore une fois vous êtes dans le faux. Un business internet reste un business. Ce sont les mêmes principes "business" qui s'appliquent, que ce soit pour une activité en ligne ou une activité de business dans le monde réel. Il est impératif que vous ayez un plan de réussite fondé sur ces principes sains d'activité commerciale.
- J'ai une activité internet bien à moi, donc je n'ai pas de patron. Encore une erreur ! Vous êtes votre propre patron. Si vous n'êtes pas un grand patron qui veille à ce que le travail soit accompli rapidement et en totalité, vous vous dirigez vers un échec certain. Sauf si vous

êtes un patron qui organise un programme de travail et qui établit les objectifs qui doivent être remplis.

- Mon seul objectif c'est de gagner de l'argent. C'est faux, surtout dans le web-marketing. Gagner de l'argent est l'un de vos objectifs. Mais pour y parvenir vous devez avoir un deuxième objectif tout aussi important : celui de satisfaire vos clients au-delà de leur espérance. Relisez bien ce conseil car il est la clé de votre réussite.

Comment maîtriser attention et concentration

Lorsque vous avez défini vos objectifs, il ne vous reste qu'à les atteindre. Et pour cela il faut maintenir une concentration, une motivation et une attention suffisantes pour garder le cap uniquement vers la réalisation de ces objectifs.

Cela veut dire que vous devez vous concentrer sur ce qui est essentiel et oublier ce qui ne l'est pas. Il s'agit ni plus ni moins qu'une condition indispensable à la réussite de tout projet.

A l'opposé, certaines personnes s'égarer en permanence et sont constamment à la recherche de nouvelles opportunités, même si elles ne sont pas spécifiquement utiles. Ces personnes sont incapables de consacrer leur énergie à la réalisation d'une activité planifiée.

L'entrepreneur productif, qui fait preuve d'une vraie stratégie, ne pense qu'à trouver et suivre le chemin le plus

court vers la réalisation de chacun de ses buts, petits et grands.

Alors. De quel groupe faites-vous partie ?

En fait nous sommes tous soumis à des distractions et tous enclin à se laisser distraire...

Faites le point avec ce petit questionnaire :

- Vous ennuyez-vous rapidement quand vous n'êtes pas devant votre ordinateur ?
- Pouvez-vous rester concentré plus d'une heure sur une seule activité ?
- Etes-vous "accroc" aux gadgets électroniques ?
- Pouvez-vous lire un livre pendant plusieurs heures sans ressentir le besoin d'allumer la télé ?
- Etes-vous capable de maintenir une discussion sur un seul sujet de fond (avec des amis, des parents etc...) pendant une longue durée ?
- Etes-vous accroc au Wi-Fi dans les bars, les restaurants, etc...?

Web-marketing,...ce poison

En fonction de ce que vous allez répondre à ces questions, vous pourrez savoir si vous êtes capable de maintenir votre attention et votre concentration longtemps sans tomber sous le charme de fausses distractions.

Mais maintenir ou perdre son attention est aussi une question d'environnement et de situation.

Pour toutes ces raisons, vous devez tenter de vous améliorer à ce niveau : essayez, lorsque vous travaillez, de ne pas vous laisser distraire trop vite. C'est indispensable en web-marketing car on travaille forcément sur un ordinateur...Et un ordinateur, ça peut contenir des jeux, de la musique,...et surtout internet.

Alors il faut s'imposer une certaine rigueur...

Voici quelques conseils pour vous aider.

1°) Essayez la méditation.

C'est efficace. Vraiment ! Certaines personnes voient la méditation comme une sorte de sous-activité new-age, un peu dépassée et sans grand intérêt. Grosse erreur ! La méditation, l'auto-hypnose, la visualisation créatrice etc...sont autant de techniques qui vous aideront à maintenir

un certain ordre dans votre comportement et à prendre le dessus sur un certain nombre de mauvaises habitudes.

Si vous n'y connaissez rien, essayez cette méthode toute simple. Installez-vous dans un endroit calme. Allongez-vous ou bien trouvez une chaise confortable. Relaxez-vous, fermez les yeux, détendez les épaules si vous êtes sur une chaise ou un fauteuil. Faites le vide dans votre esprit puis commencez à inspirer puis expirer profondément par le nez. Concentrez-vous uniquement sur votre respiration. Sentez l'air entrer puis sortir de vos poumons. Faites cela pendant cinq à dix minutes. Vous m'en direz des nouvelles !

2°) Eloignez-vous de votre ordinateur.

Oups...Pas facile. C'est justement parce que ce n'est pas facile que c'est exercice est particulièrement utile. Essayez de retrouver le plaisir d'écrire avec un crayon et une feuille de papier ! Essayez par exemple de lister toutes les distractions habituelles qui vous perturbent dans votre travail puis indiquez une solution pour chacune d'entre elles. Faites le maintenant, sur le papier !

3°) Achetez un réveil. Un vrai réveil ! Quand vous vous asseyez pour travailler sur votre ordinateur, donnez-vous un

Web-marketing,...ce poison

certain laps de temps. Par exemple, 30 minutes. Ensuite, essayez de VRAIMENT tenir 30 minutes sans aucune distraction. Travaillez sans relâche pendant une demi-heure sans arrêt ni pause. Essayez de fonctionner de cette manière en vous imposant, grâce à votre réveil (un modèle tout simple suffit), des périodes de travail sans pause. Petit à petit, allongez ces périodes pour voir jusqu'où vous pouvez aller.

Avoir un objectif et se donner une période de temps pour l'atteindre, rien de mieux pour rester concentré !

Ces trois petits exercices vous aideront à garder le cap ou à récupérer le contrôle de vos activités pour une efficacité accrue.

Une manière de rencontrer le succès plus vite que prévu.

Réussir ? Pourquoi pas...

Gérer une activité rentable sur internet peut paraître facile de l'extérieur. Vous observez un entrepreneur internet qui réussit et qui ne semble pas faire quelque chose d'exceptionnel, pourtant, il vit la grande vie. Il ne semble pas qu'il travaille aussi dur. Il semble profiter de la vie. C'est ce qu'il dit et expose aux yeux de tous. Vous croyez que c'est vrai ? Libre à vous...mais songez à cela : si vous aviez une villa en bord de mer, sur la côte d'azur, vous le diriez à tout le monde, avec photos à l'appui ? Si vous aviez une Aston-Martin, vous feriez de même ?

Ce gourou du web-marketing est confortablement assis devant son ordinateur, dans sa luxueuse villa, et ce, juste quelques heures par jour. Il parle au téléphone et semble apprécier toutes les conversations. Il passe l'essentiel de son temps...à ne pas travailler. De toute évidence, exploiter une activité fructueuse sur internet est un "jeu d'enfant". Correct ? Incorrect !

Avant d'en arriver là, attendez-vous à passer par un

processus long et exigeant qui demande de longues heures de travail tard dans la nuit sur une période de plusieurs mois... Si ce gourou du web-marketing n'est pas un escroc et s'il a effectivement réussi, il est forcément passé par une série d'étapes que je vais maintenant vous expliquer.

1. Avoir une bonne perspective, des objectifs clairement définis, un plan pour les atteindre
2. Comprendre et utiliser les effets de levier
3. Établir un ensemble de contacts précieux
4. Suivre un modèle

Bâtir une entreprise prospère sur le web a plusieurs points communs avec l'établissement d'une entreprise prospère hors internet, mais il existe aussi des différences substantielles.

Avoir des objectifs clairs

Le succès de toute entreprise que ce soit en ligne ou hors ligne demande de bonnes perspectives dès le départ. Des objectifs clairs et un plan d'attaque ne garantissent pas le succès, mais une absence de perspective garantira très certainement l'échec. Ainsi, la bonne perspective est le

Web-marketing,...ce poison

premier pilier sur lequel une entreprise visant à être couronnée de succès doit être construite. Qu'est-ce qu'une perspective saine et adaptée ? Une perspective qui correspond à la volonté de travailler aussi dur et aussi longtemps que nécessaire pour atteindre les objectifs fixés.

Ceux qui croient qu'ils peuvent faire un boom dans une activité commerciale sur internet sans être obligés d'investir réellement du temps ou des efforts sont tout simplement voués à l'échec dès le départ. Il y a des escrocs dans le cyberespace qui sont prêts et qui attendent avec impatience ceux qui sont à la recherche d'argent facile. Une perspective saine et adaptée correspond à la volonté de prendre le temps d'établir un business plan fiable et solide qui repose sur de solides principes commerciaux.

Une perspective saine et adaptée n'est pas seulement le fait de sauter les pieds en avant en espérant que tout ira bien. Le mieux qui puisse arriver dans ces circonstances est de n'obtenir pas plus de deux centimes. Voler avec les moyens du bord n'est pas un plan... c'est juste un suicide ordinaire dans le monde du marketing internet. Si vous n'avez pas une bonne formation commerciale de base, vous avez besoin de trouver des personnes qui possèdent ce type de

connaissances, afin de suivre leurs conseils. Si vous n'avez envie de travailler, passez votre chemin. Vos concurrents travailleront à votre place et gagneront de l'argent à votre place.

Comprendre et utiliser les effets de levier

Il existe des dizaines... voire des centaines....de modèles d'affaires. Naturellement, certains sont plus efficaces que d'autres, mais ils possèdent tous leurs propres avantages et inconvénients.

Vous devez utiliser tous les moyens qu'offre internet pour faire de votre e-business une activité à succès. Vous ne pouvez vraiment pas vous permettre de négliger n'importe quel détail.

Si vous êtes un vrai fonceur, la tentation est de faire tout en amont mais cela n'est pas possible. Vous devez établir un plan réaliste et construire brique après brique jusqu'à ce que vous ayez une base solide sur laquelle vous appuyer. Une fois que vous obtenez un site construit, pour commencer, vous aurez besoin d'améliorer votre SEO ("search engine optimisation", optimisation pour les moteurs de recherche) afin d'être bien placé dans les résultats des recherches sur Google et consorts. L'un des moyens les plus rapides pour

tirer parti du référencement consiste à avoir un blog en plus de votre site commercial. C'est un moyen simple pour être indexé puis tracé par les moteurs de recherche.

Profiter des effets de levier comprend également le fait d'améliorer votre image, l'image de votre site et de vos produits. Une des façons rapides pour commencer à développer votre image de marque est d'investir dans des supports d'information (ebooks, rapports) labélisés PLR (Private Label Rights) que vous allez pouvoir modifier et signer de votre nom. N'oubliez pas de les modifier auparavant afin d'inscrire votre touche personnelle, puis diffusez-les largement, gratuitement. L'objectif n'est pas gagner de l'argent immédiatement mais de diffuser largement votre image sur le web. C'est la façon la plus rapide de se construire une image de marque et de gagner en crédibilité sur internet. Rappelez-vous que la réputation et la crédibilité sont tout sur internet. Si le contenu que vous diffusez gratuitement est de qualité, vous gagnerez la confiance de votre marché et une certaine autorité. Le retour sur investissement de ce genre de pratique est considérable : c'est ce que j'appelle un bon effet de levier.

Il y a un vieux dicton qui dit en substance :

Web-marketing,...ce poison

"Ce n'est pas ce que vous connaissez, mais qui vous connaissez".

Définir une fondation de solides relations est un aspect important d'une entreprise prospère, alors travaillez dur pour établir de bonnes relations d'affaires avec des partenaires de choix.

Il existe différentes manières pour mener à bien cette tâche. L'une d'elles est de participer à des télé-séminaires ou webinaires qui ont un rapport avec votre activité. Le deuxième moyen consiste à participer très activement aux forums de votre spécialité. Vous apprendrez des choses, tout en imposant votre expertise, et vous nouerez de nombreux contacts, ... ce qui m'amène au pilier final que vous avez besoin de poser.

Trouver un modèle

De nombreuses personnes réussissent sur internet et notamment dans le domaine spécifique du web-marketing. Cela reste une niche très rémunératrice (si on s'en donne la peine, vous l'aurez compris). Il est donc bénéfique pour vous de trouver ces modèles de réussite et d'observer de

Web-marketing,...ce poison

très près ce qu'ils font. Pas besoin d'investir dans tous les cours et toutes les méthodes qui sortent ! Non ! Il s'agit juste d'observer : leurs tactiques marketing, leur manière de s'exprimer, leur façon de construire leurs offres etc...etc...Observez et analysez ! Puis faites la même chose (à votre manière évidemment). Quelqu'un qui a déjà fait toutes les erreurs possibles peut vous aider à éviter de faire ces mêmes erreurs. La sagesse d'une expérience acquise vous aidera à faire les bons choix. Pour cela, il vous suffit de suivre assidument les forums spécialisés dans votre domaine, de détecter les personnes efficaces (ce ne sont pas forcément celles qui s'affichent le plus) et de faire comme elles. Une bonne idée consiste à s'abonner à leur mailing-list pour étudier leur manière de communiquer avec leurs prospects.

Votre pire ennemi, c'est vous.

Etes-vous honnête envers vous-même ?

La plupart des web-entrepreneurs semblent avoir des œillères : ils refusent de voir la vérité en face. Regarder et voir la vérité en face, c'est simple, c'est accepter qu'on est seul responsable de ses actes.

SI vous ne réussissez pas comme vous le voulez, ce n'est pas de la faute du voisin, ce n'est pas de ma faute. Vous êtes seul responsable de vos actes et donc des résultats qui découlent de vos actes.

Il serait peut-être temps de vous en rendre compte. Pour vous aider, réfléchissez à cela :

Quel est votre comportement actuel qui pourrait le plus menacer vos chances de réussite dans votre projet d'activité commerciale ?

Réfléchissez aussi à cela :

Pour que je puisse atteindre les objectifs que je me suis fixés dans mes affaires, il faut d'abord que j'améliore/j'arrête/j'évite/ CECI et CELA.

Web-marketing,...ce poison

Je suis à peu près sûr que vous n'avez jamais pris le temps de faire une liste de vos comportements négatifs ou de vos points faibles.

Pourtant, c'est le meilleur moyen d'éliminer ce qui vous limite dans vos projets. Alors faites tout de suite cette liste, puis posez-vous la question : pourrai-je vraiment atteindre le niveau de succès que j'espère si je continue à faire CECI ou CELA ?

Et si vous étiez le saboteur de votre succès ?

Allons un peu plus loin : répondez aux questions suivantes.

- Remettez-vous au lendemain ce que vous pouvez faire le jour-même ?
- Avez-vous du mal à prendre des décisions à propos de votre activité commerciale ?
- Gaspillez-vous votre temps à chercher des "informations" sur internet ?
- Avez-vous des difficultés à terminer votre travail, car vous ne le jugez jamais assez bon ?
- Achetez-vous des cours sur internet sans savoir si vous en avez vraiment besoin ?
- Avez-vous des comportements contre-productifs ?

Web-marketing,...ce poison

- Avez-vous du mal à vous lancer dans des projets importants ?
- Essayez-vous de vous organiser...mais sans jamais y arriver ?
- Avez-vous le sentiment de ne pas être à la hauteur de votre potentiel ?
- Pensez-vous que vous valez mieux que vos résultats semblent le dire ?
- Travaillez-vous de manière irrégulière ?
- Passez-vous plus de temps à penser au travail ou à ce que vous devez faire qu'à travailler effectivement ?
- Avez-vous du mal à apprendre de vos erreurs ?
- Au fond de vous-même, pensez-vous avoir des attentes un peu irréalistes ?
- Pensez-vous vraiment pouvoir gagner autant d'argent que vous le rêvez ?

Voilà...je suis certain, là encore, qu'il y a beaucoup de réponses positives dans ce lot de question. Alors à votre avis, pourquoi maintenez-vous ce genre de comportements négatifs ? Voici une réponse possible : parce que vous n'avez jamais pris le temps de vous poser ces questions et de lister vos comportements négatifs. Maintenant que c'est

fait, vous pouvez lutter contre ces petits problèmes car vous avez mis des mots et des phrases dessus.

Attention !

Il y a pire que ces problèmes : c'est de savoir que vous les avez effectivement mais sans rien faire en retour pour les éliminer. Je vous conseille donc d'agir et de réagir, vite.

Les fausses idées à l'origine de vos échecs et comment les éliminer.

Idée fausse numéro 1: Ma vie actuelle et ce que je fais ne sont pas le juste reflet de moi-même. Dans le futur ce sera nettement mieux.

Ce qui est vrai : Le seul et véritable reflet de vous-même, votre vraie valeur, c'est ce que vous faites dans le présent.

Ce qu'il faut combattre :

- La mauvaise habitude qui consiste à toujours remettre au lendemain ce que vous pouvez faire aujourd'hui. Si vous pouvez le faire aujourd'hui, vous DEVEZ le faire aujourd'hui.
- L'incapacité à se fixer des priorités.
- Ne pas faire les choses importantes.
- Gâcher son temps en futilités. Le temps dont on dispose est, à mon avis, notre bien le plus précieux. Notre capital temps est le seul qui ne peut pas augmenter, il est même condamné à diminuer jusqu'à notre mort. Pensez-y !

Idée fausse numéro 2 : Atteindre mes objectifs est la seule chose importante.

Ce qui est vrai : Le but à atteindre est évidemment très important. Mais le chemin pour y parvenir est encore plus important. Une fois atteint, un but n'a plus d'importance car il est remplacé par un autre.

Ce qu'il faut combattre :

- Le perfectionnisme
- Le pessimisme
- Mais aussi, abandonner trop vite.
- La persévérance, par contre, est une grande force.

Idée fausse numéro 3 : Pour réussir, il suffit d'avoir les bonnes ressources.

Ce qui est vrai : Avoir tous les moyens et tous les outils c'est très pratique. Mais trouver en soi comment faire quand on n'a pas ces ressources, c'est encore mieux. Il faut savoir s'adapter et faire face.

Les obstacles, et ce qu'il faut faire :

Web-marketing,...ce poison

- Evitez d'attendre trop longtemps avant de vous lancer, ne soyez pas trop indécis.
- Il faut agir et réagir, au lieu de chercher constamment des outils et des ressources et des méthodes etc...pas forcément utiles.
- Il ne faut pas négliger les vraies opportunités lorsqu'elles arrivent.
- Il faut exploiter à fond vos compétences et votre expérience.
- Ne restez jamais bloqué sur un problème : cherchez une solution ou une alternative.

Idée fausse numéro 4 : Je suis indépendant : je suis donc plus productif car je n'ai aucune contrainte et aucun "patron".

Ce qui est vrai : Il est prouvé que l'on travaille plus et mieux lorsque des limites et des contraintes sont posées. Plus vous vous imposez de contraintes (par exemple travailler 90 minutes sans la moindre pause), plus vous êtes efficace. Si vous n'avez pas la force de l'autodiscipline, vous n'êtes pas fait pour travailler en indépendant.

Les symptômes

- Manque de concentration
- Ne pas "mettre le paquet" sur les priorités
- S'éparpiller
- Sauter d'une idée à l'autre, d'une activité à l'autre.

Idée fausse numéro 5 : Il me manque juste une petite chose pour réussir.

Ce qui est vrai : Le succès et l'échec sont rarement (jamais ?) immédiats. L'ensemble de nos succès et de nos échecs est un processus qui prend du temps.

Les symptômes :

- Achat compulsif de méthodes miracles pour devenir riche sur internet en 10 jours.
- Activités orientés sur la recherche d'opportunités
- Objectifs et plans d'action instables, qui changent tout le temps
- Manque de suivi des projets
- Trop de temps passé à trouver des solutions à des problèmes qui n'existent pas
- Toujours chercher le prochain secret de web-marketing, la prochaine machine à faire de l'argent.
- Ne rien faire pour maîtriser les bases

Idée fausse numéro 6: Toujours plus c'est toujours mieux.

Ce qui est vrai : Une seule chose est importante : combiner concentration, productivité et efficacité. Le reste est négligeable.

Les symptômes :

- Manque d'attention
- Confusion
- Résultats médiocres
- Projets jamais terminés complètement
- Progrès minimes.

Ouf ! Pas très drôle tout cela ! J'espère que ce chapitre vous a aidé à "jeter un œil" en vous-même, pour trouver ce qui ne va pas et donc travailler sur ce qui doit être fait pour corriger le tir.

Discipline, efficacité, productivité

Voilà une série de questions qui reviennent souvent quand on travaille seul, et en particulier dans le web-marketing :

- Comment arrêter de gaspiller mon temps ?
- Comment empêcher les autres de me faire perdre mon temps ?
- Comment faire plus en moins de temps?
- Comment faire pour être content de mon travail chaque fin de journée ?

Ces questions vous parlent ? Si c'est le cas, vous devez savoir qu'améliorer sa productivité ce n'est pas juste travailler plus vite. En fait tout est question de discipline et de but. La plupart des entrepreneurs ont ce genre de problème car le manque de limites (c'est à dire une liberté totale) rend nos obligations difficiles à définir.

Si vous avez du mal à finir ce qui est sur votre liste de tâches quotidiennes, ces quelques tactiques devraient pouvoir vous aider :

- Vous avez un cerveau : servez-vous en !

Identifiez vos objectifs du lendemain dès que vous vous couchez. Il n'est pas nécessaire de trouver les moyens de

parvenir à vos objectifs, mais représentez-vous bien mentalement le résultat des objectifs à accomplir. Si vous vous endormez avec cela à l'esprit, vous donnez à votre subconscient la possibilité d'y travailler toute la nuit pour vous.

- Placez des étapes dans votre emploi du temps.

Quand vous planifiez votre journée de travail, obligez-vous à placer des étapes obligatoires à certaines heures. Cela évitera toute dispersion inutile.

- Commencez par ce qui est le plus difficile, le plus long, ou par ce que vous aimez le moins.

En effet, une fois que ces tâches sont faites, vous vous libérez d'un poids et vous décuplez votre énergie pour la suite de la journée.

- Soyez critique envers vous-même

A la fin de la journée, faites le point et évaluez votre performance du jour. Qu'aviez-vous prévu de faire et qu'avez-vous fait effectivement ? Si des choses n'ont pas été

Web-marketing,...ce poison

faites, pourquoi ? Si vous avez fait plus que prévu, pourquoi ? Tirez des conclusions et adaptez votre emploi du temps du lendemain. Faire le point et s'adapter, c'est une très bonne habitude pour progresser vite.

Progresser ou disparaître

Croître ou mourir ! Une entreprise ne peut pas débiter, se développer jusqu'à un certain point, puis stagner indéfiniment. A moins d'avoir de modestes ambitions, ce qui reste honorable.

Quelques points dangereux... si vous les ignorez

La croissance et l'expansion sont essentielles pour qu'une entreprise puisse s'en sortir et si cette croissance ne se produit pas, alors l'activité s'estompera petit à petit.

Si la croissance est trop lente, l'entreprise sera en retard sur la concurrence. Si la croissance est trop rapide, l'entreprise peut tout simplement devenir trop lourde et s'effondrer.

Une croissance soutenue et contrôlée est l'idéal. Naturellement, l'idéal et la réalité sont parfois deux choses très différentes. Parfois, les termes "croissance et expansion" sont mal interprétés. La croissance, par exemple, peut signifier l'acquisition de connaissances et le fait de devenir plus sage. L'expansion peut signifier diversification

et acquisition d'une base de connaissances à partir de laquelle une entreprise exerce ses activités.

Une petite société internet n'a pas à grandir et se développer jusqu'à ce qu'elle devienne une société géante multinationale pour pouvoir survivre. Pas besoin de devenir Facebook pour être heureux ! Une entreprise de web-marketing ou de e-commerce doit croître en accueillant le changement les bras ouverts, c'est-à-dire en étant capable de réagir face au changement. Une croissance idéale repose sur la capacité d'adaptation et sur la proactivité. Il s'agit de prévoir la possibilité de problèmes avant que ceux-ci ne pointent le bout de leur nez.

Les changements sur internet surviennent beaucoup plus rapidement que dans le monde réel. Lorsque les entreprises du monde réel grandissent et se développent, elles construisent des bâtiments plus grands et embauchent plus d'employés, mais ce n'est pas vraiment une alternative obligatoire pour une entreprise basée sur internet.

Les entreprises doivent pouvoir rester à la pointe de la technologie et doivent être prêtes à s'adapter aux changements techniques à mesure qu'ils surviennent. Le

business internet croît uniquement lorsque la personne qui pilote cette activité investit dans ses propres connaissances et capacités. Il faut régulièrement mettre ses connaissances à jour et cela se fait en assurant une veille technologique permanente.

Le point-clé est le suivant : Où se trouve le secret de la croissance et de l'expansion ininterrompue de votre activité internet ?

La réponse est courte: investissez en vous-même, prenez du temps pour apprendre et progresser. Améliorez vos compétences pour élargir votre champ d'action et pour asseoir votre expérience sur du solide. Il est vrai que le temps est le seul facteur dont les entrepreneurs peuvent manquer, mais voici quelques conseils qui pourraient aider :

- Utilisez votre temps de voyage pour "investir en vous-même". Vous voulez un exemple ? Je suis en train d'écrire ce guide dans le TGV Marseille-Paris (environ trois heures 20 de trajet...le temps de rédiger plusieurs dizaines de pages). Exploitez ce temps pour apprendre, en lisant, en regardant des vidéos etc...
- Réglez votre horloge une demi-heure plus tôt et utilisez ce temps pour vous instruire. Très efficace ! Le matin

au réveil, c'est là que le temps de cerveau disponible est le plus rentable !!

- Mais mieux encore...éteignez définitivement votre téléviseur ! C'est un conseil que je donne systématiquement car c'est le meilleur moyen de booster votre productivité.

Il y a un vieux dicton qui dit :

"Si ce n'est pas cassé, ne le répare pas"

Eh bien, "il" n'a pas à être cassé pour pouvoir être amélioré.

Je m'explique car ce n'est peut-être pas très clair...

De nouvelles idées surviennent tous les jours dans le monde du business sur internet. Certaines de ces idées sont bonnes, même si elles se situent à l'extérieur de votre zone personnelle de confort.

Personne ne dit que la nouveauté est toujours ce qu'il y a de mieux ! Mais il y a du bon à prendre dans toute chose nouvelle, même si cette chose vous paraît difficile d'accès ou si elle se situe en dehors de votre champ de compétence. N'ayez jamais peur d'expérimenter ces choses nouvelles.

Web-marketing,...ce poison

Investissez en vous-même en augmentant vos connaissances et n'ayez pas peur d'essayer de nouvelles choses et de nouvelles façons de procéder. Ce sont vraiment les secrets du succès et pas seulement dans le monde des affaires sur internet, mais dans la vie elle-même.

Il n'y a pas que le web-marketing dans la vie

Rares sont les entrepreneurs du web-marketing qui n'ont fait que du web-marketing. Les plus grands ont même commencé par faire des choses radicalement différentes. Ce n'est peut-être pas un hasard.

Un travail, des activités, des ventes, OK !...Mais où est l'argent ?

Quand on est employé par une entreprise ou par l'état, on perçoit un salaire pour une "quantité" ou une durée de travail effectué. Vous vous retrouvez dans une mentalité de "travail = argent", ce qui est tout à fait logique et honorable. Après tout, quand on travaille pour d'autres personnes, le travail réalisé équivaut vraiment à de l'argent.

Mais quand vous travaillez en indépendant, les différentes activités qui rapportaient directement de l'argent sous forme de salaire auparavant ne vous rapportent plus rien. Répondre au téléphone, répondre à des courriels et remplir des documents vous empêche en réalité de conclure des

Web-marketing,...ce poison

affaires qui mettront des profits dans votre poche. Ce qui rapporte de l'argent, c'est de vendre. Votre objectif change donc radicalement puisqu'à la place d'assurer une fonction, de réaliser certaines tâches, de produire ou d'assurer un service, vous devez maintenant vendre. Sinon vous ne mangez pas, vous ne vous logez pas et vous ne vous soignez pas. Votre famille non plus. Et je ne parle pas des loisirs...

Pourtant, en tant qu'entrepreneur certains continuent à effectuer des activités routinières parce que nous sommes programmés pour penser au travail en tant que moyen permettant de gagner de l'argent. Nous nous enlisons dans les perspectives de "travail = argent" ce qui est totalement contre-productif en web-marketing. Nous concentrons notre temps et notre énergie à trouver du travail pour nous-mêmes ("quelque chose à faire") au lieu de se concentrer sur les ventes qui SEULES nous permettront véritablement de gagner de l'argent.

Pensez-y. Quelle a été votre premier emploi ? Avez-vous tondu la pelouse du voisin ? N'avez-vous pas reçu de l'argent après que le travail ait été fait ? Naturellement, si. Il

ne vous payait pas pour penser...il vous payait pour tondre la pelouse.

Plus tard, lorsque vous avez obtenu un job au fast-food du coin, vous étiez payé pour préparer les hamburgers et les frites. Le propriétaire du fast-food ne vous payait pas pour trouver une meilleure façon de cuire les hamburgers ou pour trouver un nouveau marché pour vendre les hamburgers. Il vous payait seulement pour que vous fassiez votre travail.

Mais maintenant, vous n'êtes pas payé pour faire le "travail". Il est vrai que le travail doit encore être fait, mais vous n'avez pas à chercher. Il vous trouvera. Ce que vous avez désormais besoin de rechercher sont les offres qui vous permettront de faire de l'argent.

Alors qu'est-ce qui constitue un travail ?

Le travail inhérent à toute activité correspond seulement à toutes les activités quotidiennes qui doivent être accomplies pour que l'activité puisse se faire. Les appels téléphoniques doivent être passés. Les e-mails doivent être lus et répondus. Les dossiers doivent être classés. La liste s'allonge encore et encore et cela NE VOUS RAPPORTE RIEN.

Web-marketing,...ce poison

Pensez donc à vous organiser pour faire les activités non rémunératrices de manière systématique et régulière afin de vous en débarrasser rapidement.

Et ceci jusqu'à ce que vous soyez capable d'engager quelqu'un pour faire ce travail à votre place.

Combien d'heures passez-vous par jour pour écrire et poster sur vos blogs ? Est-ce que ce temps investi vous rapporte de l'argent ? Non, naturellement, il ne vous en rapporte pas. C'est tout simplement le "travail". C'est un travail que d'autres personnes pourraient faire aussi bien que vous. Le Service à la clientèle est un travail absolument vital qui doit être fait. Il doit être fait rapidement et efficacement et au début tout du moins, vous devez le faire vous-même. Il y a des entreprises et des personnes qui sont absolument capables de gérer ce travail pour vous et vous n'avez pas à le rendre plus difficile qu'il ne devrait être.

Il faut donc impérativement que l'essentiel de votre temps soit consacré à ce qui vous rapporte directement : vos produits, vos services, vos offres, votre marketing. Sinon vous ne tiendrez pas longtemps.

Quatre qualités qui forgeront votre réussite (si vous les avez...)

Ces quatre composantes sont indispensables et font l'originalité et la force de ceux qui parviennent à réaliser tous leurs objectifs. Découvrez-les maintenant, appliquez-les toujours.

Avoir une attitude générale basée sur l'action

Agir, c'est ce qui fait la différence entre ceux qui réussissent et ceux qui ne réussiront jamais. Ceux qui se contentent de vouloir réussir ont pour la plupart ce très gros défaut : ils accumulent des savoirs et des formations sans jamais en tirer des leçons pratiques. Ils ne modifient pas leur manière de travailler et se trouvent noyés sous la masse écrasante d'informations qu'ils accumulent.

C'est tout le contraire des entrepreneurs qui réussissent. Ces derniers, lorsqu'ils tombent sur une bonne info, cherchent comment l'exploiter immédiatement et l'adapter à leur propre cas. Ils cherchent comment en tirer bénéfice...et mettre leur plan en marche dès que possible. Ils n'ont pas

Web-marketing,...ce poison

peur de l'échec, car pour eux le seul moyen de savoir s'il vont réussir ou échouer, c'est d'essayer. Pas question de passer trop de temps à se poser trop de questions !

Comment faire en pratique ? Voilà un bon conseil que j'ai déjà évoqué car il est crucial : maintenez en permanence votre attention focalisée sur vos objectifs. Prenez une bonne respiration et demandez-vous : Qu'est-ce que je dois absolument FAIRE aujourd'hui ? Pas le mois prochain, ni la semaine prochaine ni même demain, mais juste AUJOURD'HUI. Si vous pensez trop à demain, vous allez perdre votre journée d'aujourd'hui. Vous devez donc vous imposer des objectifs quotidiens.

C'est un processus assez enthousiasmant ! Apprenez à construire une vision future de votre entreprise. Découpez-la en objectifs à long, moyen et court terme. Détaillez une série de buts et de tâches à accomplir tous les jours. Ensuite, contentez-vous de réaliser ce que vous avez à faire chaque jour qui passe, même si des obstacles viennent se dresser en travers de votre chemin.

Facile, non ? N'ayez pas peur...de vous mettre au boulot dès maintenant.

Eliminer doutes et peurs

Pour ne pas vous paralyser, vous devez faire face à vos peurs et à vos craintes. Le seul moyen que je connaisse pour parvenir à cela consiste à se jeter corps et âme dans le travail. Choisissez un projet particulier et plongez-vous dans le travail jusqu'à ce qu'il soit terminé. L'expérience sera toujours votre meilleur conseil. Alors construisez votre expérience, erreurs comprises.

Réussir son entreprise est un processus complexe qui dépend de choses parfois au-delà de votre contrôle. Donc il y aura des embuches sur votre chemin, c'est inéluctable. Ces problèmes inattendus vous apporteront beaucoup plus que vos réussites.

Le truc c'est de savoir profiter de vos erreurs pour apprendre quelque chose de positif.

Au fait, savez-vous d'où viennent la plupart de nos erreurs ? Pour une raison bien étrange, nous cherchons souvent à rendre compliqué ce qui est simple. Nous sommes tous fascinés par ce qui est complexe. Donc nous passons trop de temps sur des choses pas vraiment justifiées et nous

négligeons les choses plus importantes et pourtant évidentes. D'où l'échec...

Trouver comment faire simple (quand c'est possible)

C'est vraiment très important. Lisez bien ce paragraphe.

Voici exactement ce qui se passe pour la plupart des gens qui se lancent dans le business sur internet, à l'heure précise où vous lisez ces lignes...

Voilà ce qu'il est important de faire quand on se lance dans le e-commerce (le web-marketing en fait partie) :

- Mettre son site en ligne, avec un blog qui "pointe" dessus si possible
- Trouver des sources de trafic
- Capturer les emails de prospects (construire une mailing-list)
- Les convertir en clients assidus.

C'est simple mais fondamental. Hors, que font les gens à la place ?

Ils se forment sur les lancements de produits sur internet (qui ne marchent pas si vous n'avez pas de solides

partenaires), ils apprennent tout sur l'affiliation (c'est intéressant mais il ne faut pas commencer par cela), ils cherchent à devenir expert en Pay-Per-Click (alors qu'il est plus simple de suivre les recommandation Google pour être bien positionné de manière naturelle !)...tout cela en même temps !

Les entreprises du net les plus rentables se concentrent sur une activité à la fois. Faisons donc la même chose !

Quand vous poursuivez de trop nombreux objectifs vous finissez par ne plus progresser. Vous devenez contre-productif. Que vous soyez meilleur que les autres ou que vous travailliez plus, peu importe car vous éparpillez vos effort ce qui ne mène à rien de bon.

Dans le monde du business internet, faire cette erreur peut vraiment vous mener à la ruine. Voilà pourquoi : sur internet, tout va plus vite que dans la vraie vie. Vos résultats sont directement liés à la manière dont vous utilisez vos compétences par rapport à la concurrence. Si vos concurrents sont meilleurs que vous en Google Adwords (par exemple) ils auront plus de trafic que vous et feront donc plus de ventes que vous. Quand ils optimiseront leurs

sites ils obtiendront un meilleur classement que vous dans les moteurs de recherche. Si vous vendez le même produit affilié qu'eux vous perdrez très vite la partie.

Cela ne marche pas comme cela en dehors d'internet, où vous ne payez pas plus si votre publicité est mauvaise. Il est certain que vous ferez moins de ventes, mais vous maintiendrez un chiffre d'affaire ce qui n'est plus vrai sur le net.

Essayez donc d'isoler au maximum le nombre d'activités que vous faites en même temps. Agissez de manière séquentielle plutôt que parallèle : une chose à la fois, menée de A à Z. Quand on poursuit deux objectifs en même temps on n'en atteint aucun.

Pour finir, quand on se concentre sur une activité on y passe forcément plus de temps et on la maîtrise de mieux en mieux. Bref, on devient plus efficace.

Savoir où se trouve l'argent.

Connaître parfaitement votre marché vous demandera du temps. Mais vous devez passer par cette étape si vous

voulez vraiment réussir votre projet d'entreprise. Il est vrai qu'il existe des étapes fastidieuses dans la construction d'une entreprise rentable. Etudier son marché en fait partie.

La première chose à faire consiste à ouvrir les yeux pour observer ce qui se passe autour de vous. Dans la vraie vie et sur internet. Vous devez savoir ce qui est à la mode, ce qui ne l'est plus afin de prévoir l'évolution de votre marché et le comportement futur de vos prospects.

La deuxième chose à savoir c'est pourquoi tel ou tel produit est à la mode.

Ce n'est pas facile, mais avec un sens aigu de l'observation et un brin de psychologie vous parviendrez, petit à petit, à bien sentir votre marché.

La bonne nouvelle c'est que lorsque vous comprenez la psychologie de votre marché, vos résultats décollent. De la rédaction d'emails au pay-per-click, de la conception de campagnes marketing à la construction de pages de vente, tout devient plus facile car vous connaissez mieux vos prospects que la majorité de vos concurrents.

Voilà. Si pour le moment votre chiffre d'affaire reste modeste alors que vous travaillez plus que vos concurrents, vous savez pourquoi. C'est juste qu'ils connaissent mieux le marché que vous.

Conclusion

Le succès de votre entreprise sur internet est entre vos mains. Si vous avez du succès, le mérite n'appartient qu'à vous, et si vous échouez, vous êtes le seul responsable. La question est : pouvez-vous lancer votre propre activité ? En fait, vous souhaitez un contrôle total sur l'avenir de votre activité et vous possédez ce contrôle. Toutes les décisions n'appartiendront qu'à vous. Si vous faites des choix judicieux, vous pourrez crier victoire. Si vous faites des choix non raisonnables, votre activité sur internet échouera, et vos propres espoirs et rêves partiront dans les flammes avec elle. Pour éviter cela, une seule méthode : travailler dur, et plus que les autres. Mais travailler intelligemment : en focalisant vos efforts sur les quelques étapes qui mènent

Web-marketing,...ce poison

à la réalisation de l'objectif que vous avez pris le temps de définir. Rien d'autre.