

**"Qui veut faire quelque chose trouve un moyen
Qui ne veut rien faire trouve une excuse"**



Présenté par Thierry Dubois

Club stratégie

Conditions d'utilisation

Cet ouvrage est protégé par un copyright et Thierry Dubois est détenteur des Droits originaux et initiaux.

Vous n'avez aucun droit de revente.

Toute reproduction ou modification totale ou partielle du présent contenu est absolument interdite sans l'accord express de l'auteur.



Toutefois, le simple fait de lire ce présent ouvrage vous donne le droit de l'offrir en cadeau à qui vous le souhaitez.



L'auteur ne peut être tenu pour responsable des éventuels liens brisés au sein de cet ebook provenant de sociétés indépendantes et dont celui-ci n'a pas le contrôle.

L'auteur s'est efforcé d'être aussi précis et complet que possible lors de la création de cet ouvrage, malgré ceci, il ne peut en aucun cas garantir ou représenter le contenu de cet ouvrage du à l'évolution et la mutation rapide et constante d'Internet .

Bien que tout ait été fait afin de vérifier les informations contenues dans cet ouvrage, l'auteur n'assume aucune responsabilité concernant des erreurs, des omissions, d'une interprétation ou d'une compréhension contraire du sujet développé.

Dans les livres pratiques de conseils, comme dans toute autre chose, il n'est fait aucune garantie de revenu. Les lecteurs sont avertis et doivent faire appel à leur propre jugement à propos de leurs propres capacités à agir en conséquence.

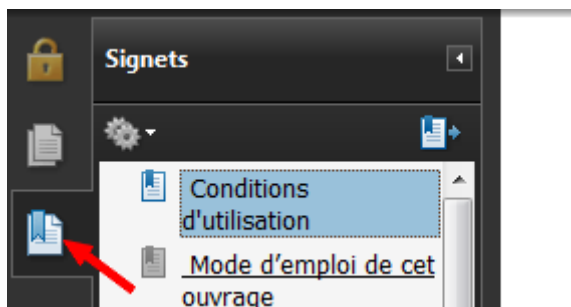
Mode d'emploi de cet ouvrage

L'outil essentiel pour apprendre sur Internet est :

L'ebook, version électronique d'un livre, un livre à lire sur votre ordinateur, le plus souvent au format Acrobat (PDF).

Ce livre est au format PDF pour vous apporter un confort de lecture et de navigation bien meilleur qu'avec un livre traditionnel.

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



- ✓ En cliquant sur un mot écrit en **bleu et souligné** vous serez dirigé vers un site Internet ou une page de téléchargement externe à cet ouvrage pour un complément d'information. Il en va de même pour les images dont certaines sont cliquables et vous dirigent donc vers un site extérieur à cet ebook.

Vous pouvez également redimensionner les pages de cet ebook en utilisant la fonction correspondante de votre outil de lecture de fichiers PDF préféré. Nous vous recommandons d'utiliser **Adobe Acrobat Reader** que vous pouvez télécharger gratuitement en quelques secondes.

Chaque semaine,
recevez la newsletter du Club Stratégie,
de l'information 100% utile...



NEWSLETTER

A Propos de l'auteur

Qui-suis-je ?



Je m'appelle Thierry Dubois, j'ai 42 ans, père de deux enfants (une fille de 24 ans et un fils de 18 ans) et marié à une charmante femme qui est toujours à mes côtés aussi bien pour le meilleur que pour le pire.

Depuis toujours, Le plus important pour moi est d'exercer un métier qui me plaît, me lancer des défis à atteindre et me sentir utile pour les autres.

C'est pourquoi dès tout jeune, j'ai créé plusieurs associations à but non lucratif "jeunesse et développement" en 1989 et l'association "idées" en 1991.

Initialement électromécanicien, je n'ai pratiquement jamais travaillé pour un patron. Toujours un projet en vue, toujours une idée à développer, toujours un voyage à préparer...

Créer, c'est selon moi, donner une forme à son destin, et lorsqu'on a l'âme d'un créateur il n'y a qu'une issue possible, plonger en envisageant l'avenir avec confiance et en s'engageant avec la volonté de réussir.

En passant par l'import-export, la création d'un club de rencontres en 1995, j'ai toujours voulu voler de mes propres ailes sans pour autant être obnubilé par l'argent.

L'appât du gain n'a jamais été mon moteur.
Ma véritable motivation est dans la satisfaction personnelle à aider mon prochain.

Beaucoup de personnes, en lisant ces dernières phrases penseront que je raconte des balivernes.

Oui bien sûr, on a tous besoin de gagner de l'argent et je ne suis pas contre la richesse. Mais la richesse, c'est un tout qui passe obligatoirement par l'accomplissement de ses convictions.

Gagner de l'argent sur le dos des autres... ne me semble pas la bonne manière pour être en paix avec soi-même. Tout du moins en ce qui me concerne...

Mes débuts sur Internet remontent à 2001.

A l'époque je passais d'un concept à un autre, en travaillant sans vraiment suivre une méthode de travail et sans aucune connaissance particulière.

J'ai commencé par le MLM car j'ai trouvé dans ce mode de commercialisation un moyen de me rendre utile.

Malheureusement, j'ai vite déchanté... Mes gains n'étaient pas à la hauteur des efforts fournis...

Je me suis vite rendu compte qu'il était impossible de connaître le succès sans connaissance ! J'étais tellement impatient à vouloir gagner de l'argent rapidement que je faisais les mêmes erreurs que 95% des gens.

En 2003, après un grave accident, je me suis réfugié derrière Internet pour mieux appréhender ce média de masse.

J'ai COMPRIS que pour Créer sa "Net-Entreprise" il fallait avoir des connaissances approfondies telles que savoir faire passer des messages, réaliser un site attrayant et bien sûr le rendre visible...

En 2005, j'ai décidé de suivre une longue formation (2 ans) de développeur informatique.

J'ai étoffé mes connaissances en me spécialisant dans le web marketing afin d'avoir tous les outils pour créer ma « petite » entreprise...

En 2008, j'ai partagé mes connaissances en écrivant la Collection 100% Utile. Sa diffusion m'a permis de me construire une liste de contacts dans cette niche.

J'ai ensuite réalisé une formation pédagogique sur le webmarketing et le webmastering (l'un ne va pas sans l'autre...).

Le Club Stratégie a vu le jour en **septembre 2009**.

Mon objectif est d'offrir, aux membres du Club Stratégie, un véritable raccourci en profitant de mes années d'expériences et de recherches.

A l'heure actuelle, j'ai plusieurs sites web dans différentes niches qui me permettent de vivre correctement d'Internet.

Mes gains ne sont pas énormes mais assez conséquent pour vivre ma vie d'indépendant que j'ai envie de mener.

Le club Stratégie n'est pas prêt de disparaître... Depuis septembre 2009, je consacre une grande partie de mon temps à développer ces prestations...

En lisant sérieusement cet ouvrage et en suivant mes conseils avisés, vous aurez de bonnes bases pour démarrer une affaire en ligne.

Je vous souhaite une très agréable lecture.

Thierry Dubois

Table des matières

Conditions d'utilisation.....	2
Mode d'emploi de cet ouvrage.....	3
A Propos de l'auteur.....	5
Table des matières.....	7
Introduction	8
Comment créer sa Net Entreprise ?	10
1. Pourquoi démarrer une activité en ligne ?.....	10
2. Comment démarrer votre activité en ligne ?.....	12
Comment pouvez-vous éviter l'échec ?	14
1. Ayez l'attitude d'un chef d'entreprise.....	15
2. Comment optimiser vos chances de succès ?.....	16
3. Quatre principes de base pour Réussir sur le web	17
4. Investissez en vous-même.....	20
5. Faites bien la différence entre le travail et les affaires.....	22
Comment définir et atteindre vos objectifs ?.....	24
1. Choisissez le bon objectif	25
2. Démarrez votre programme de définition des objectifs.....	26
3. Comment commencer à accomplir vos objectifs.....	27
4. Définissez vos objectifs professionnels	30
5. Définissez votre objectif financier	32
6. Quatre étapes à suivre pour réussir votre plan d'action.	33
Votre pire ennemi : le temps	36
1. Gérez votre temps de manière productive	36
2. Identifiez vos voleurs de temps.....	38
3. Organisez vos journées sans perdre de temps.....	41
4. 8 Astuces pour gagner un temps précieux.....	44
6. Ressources complémentaires	54
Faites-vous aider !.....	55
1. Ne comptez pas sur la chance.....	55
2. Pourquoi choisir le Club Stratégie ?.....	58
2. Comment se déroulera la formation ?.....	64
Votre motivation décuplera vos résultats.....	65

Introduction

Chaque jour, dans notre monde de briques et de béton, des millions et des millions de personnes se traînent hors de leur lit encore chaud, prennent une douche, boivent une tasse de café, pensent à leur travail et se disent qu'il doit y avoir un autre moyen de gagner sa vie.

Ces personnes savent qu'il existe des gens qui sortent de cette routine « métro-boulot-dodo » et travaillent de chez eux, depuis leur ordinateur !

Travailler à domicile leur semble être une solution idéale.

Un certain nombre de ces personnes insatisfaites quittent leur emploi pour se plonger la tête la première dans le Marketing Internet sans aucune préparation, sans savoir que faire, sans formation et, finalement, sans grand espoir de réussite.

L'échec est malheureusement leur seule option mais elles ne le suspectent même pas.

Selon les sources, plus de 90 % des activités sur Internet échouent après les 120 premiers jours de démarrage.

Vous avez bien lu, 90 % des activités qui démarrent sur Internet échouent dans les 120 premiers jours !

Ce taux d'échec devrait être un avertissement à tous ceux qui envisagent de tenter leur chance sur Internet plutôt que de trouver un emploi réel.

Bien sûr, la réussite est possible.

Il n'y a que les 10 % restants qui réussissent. Le succès ou la réussite n'arrivent pas par accident, la réussite n'est pas toujours qu'un coup de chance.

La réussite arrive en raison de certains facteurs très importants.

Elle se produit généralement parce que des gens ont de bonnes idées et qu'ils savent comment fonctionne le Marketing Internet.

Mais ils ne comptent pas pour autant devenir riches rapidement ou pouvoir faire fortune en une seule nuit pour se retirer ensuite sur une île tropicale.

La plupart des personnes démarrent une activité Internet avec l'idée qu'elles n'auront plus à se lever le matin pour aller travailler.

Elles pensent qu'elles travailleront comme bon leur semblera et qu'elles auront la belle vie...

Elles ne s'attendent pas à travailler dur pendant de très longues heures...

Le taux d'échec de 90 % n'est pas vraiment surprenant.

La plupart des gens pensent que la gestion d'une entreprise profitable sur Internet est aussi facile que de créer un site Internet et d'y afficher « venez acheter ICI ».

La gestion d'une entreprise, de toute nature, exige de l'autodiscipline.

Les gens démarrent une affaire sur Internet en pensant qu'ils pourront faire la fête toutes les nuits, dormir jusqu'à midi et ensuite gagner leur vie en s'asseyant pendant 3 ou 4 heures devant leur ordinateur.

Certains s'imaginent que le Monde entier se connecte pour aller sur leur site afin d'y dépenser de l'argent, mais malheureusement cela ne se passe pas comme ça.

Une entreprise sur Internet ne fonctionne pas toute seule.

Il est vrai que certains entrepreneurs du web n'ont plus besoin de passer de longues heures sur la gestion de leurs entreprises.

Mais c'est un privilège qu'ils ont acquis au fil du temps.

Leur réussite ne s'est pas faite du jour au lendemain.

Pour réussir, préparez-vous tout comme eux, à investir le temps nécessaire au développement de votre Net entreprise.

Il ne serait pas raisonnable que vous vous attendiez à faire de réels profits avant de nombreux mois...

Comment créer sa Net Entreprise ?

Aujourd'hui, comme vous le savez, de plus en plus de personnes sont insatisfaites des revenus que leur rapporte leur emploi ou leur retraite.

C'est pourquoi la création d'une activité en ligne commence à susciter un intérêt de plus en plus grand.

Cependant, la plupart de ceux qui cherchent à mener un tel projet ne savent pas par où commencer...

1. Pourquoi démarrer une activité en ligne ?

Il existe une multitude de raisons pour lesquelles les gens démarrent une activité en ligne, en voici quelques-unes.

Pour beaucoup, la raison principale est d'avoir un revenu complémentaire, ou comme on dit pour « mettre du beurre dans les épinards ».

Pour d'autres, ce qui commence comme étant une entreprise à temps partiel, devient vite un travail à plein temps.

Une autre raison pour laquelle les gens décident de créer une activité en ligne est qu'ils ont plus de contrôle sur leur vie professionnelle.

Cela permet à terme de pouvoir passer plus de temps en famille et entre amis. De nos jours, on passe beaucoup trop de temps à travailler et nombreux sont ceux qui constatent qu'ils n'ont pas ou trop peu de temps à partager avec ceux qu'ils aiment.

En outre, il existe d'autres raisons pour lesquelles tant de personnes choisissent de mettre en place une activité en ligne.

Les heures de pointe

Plus besoin de se lever le matin, de se précipiter pour aller travailler et rester coincé dans les embouteillages.

Le temps qu'ils gaspillaient assis dans leur voiture peut être aujourd'hui utilisé à leur avantage.

C'est vous qui choisissez quand vous voulez travailler, donc si vous ne voulez pas démarrer avant la fin de matinée rien ne vous y oblige.

Prospérité

Aujourd'hui de nombreuses entreprises en ligne sont de plus en plus prospères, s'impliquer dans ce type d'entreprise est alors un bon moyen pour gagner de l'argent.

Les coûts de démarrage

C'est probablement l'une des raisons les plus importantes pour lesquelles de nombreuses personnes choisissent de démarrer une activité en ligne.

Comme beaucoup de transactions sont effectuées en ligne, les besoins en papier ou documents sont minimes voire inexistants.

L'essentiel pour avoir une activité en ligne est de posséder un ordinateur, une connexion Internet haut débit (ADSL), une imprimante...

Comme vous pouvez le voir, ce ne sont là que de bonnes raisons pour démarrer une activité en ligne.

Vous allez découvrir au fil de cet ouvrage que pour atteindre l'indépendance financière grâce au web, il faut savoir s'organiser, penser comme un chef d'entreprise et se fixer des objectifs cohérents.

2. Comment démarrer votre activité en ligne ?

Nous allons voir brièvement tout ce que vous devez prendre en considération avant de démarrer votre affaire en ligne.

- **Quel produit ou service souhaitez vous proposer ?**

Beaucoup de gens vont commencer une activité en ligne en se basant sur leurs connaissances et leurs expériences vécues, tandis que d'autres vont cibler la vente de produits sur un marché porteur.

Effectuez des recherches avec des entreprises et des individus que vous ne connaissez pas afin d'avoir un point de vue le plus objectif possible.

- **Élaborez un plan d'action**

Un plan vous fournit la direction et l'élan nécessaire pour garder votre activité sur le droit chemin.

- **Vérifiez les lois et les règlements**

Il est important que vous vérifiez s'il existe des lois ou règlements relatifs à votre domaine d'activité.

De plus, vous aurez besoin de vous informer sur vos obligations juridiques pour créer votre entreprise.

- **Installez un bureau**

Le plus souvent, une activité en ligne sera conduite depuis le domicile. Il est donc important que vous ayez mis en place un bureau chez vous avant de démarrer votre activité.

Vous devrez vous arranger pour avoir tout l'équipement nécessaire tel qu'un ordinateur, une connexion Internet, une imprimante...

La meilleure façon de démarrer une activité en ligne est la suivante :

- **Choisissez et puis spécialisez-vous dans un domaine que vous connaissez.**

Ne croyez pas que vous allez faire de gros gains en vendant tout et n'importe quoi !

- **Choisissez ou créez des produits.**

Vous pouvez par exemple utiliser les produits d'affiliation présents sur le web ou créer les vôtres.

- **Ayez votre propre site Internet avec un nom de domaine bien à vous !**

N'optez pas pour une page gratuite sur un site affilié ou un générateur de modèle. Créer un site est plus facile que vous pensez. Choisissez un hébergeur payant. Évitez un hébergement gratuit... Ayez la maîtrise d'œuvre, apprenez le HTML !

- **Utilisez un auto-répondeur pour créer votre liste d'adresses.**

Ceci est très important afin de pouvoir communiquer avec les visiteurs de votre site. Il est important de les tenir informés de l'actualité de votre site et de pouvoir les relancer sur la vente de vos produits.

- **Mettez en place un ou plusieurs moyens de paiement**

Si vous vendez des produits par affiliation, alors ce ne sera pas un problème car le programme d'affiliation traitera les paiements pour vous.

Mais, si vous commercialisez votre produit, vous aurez à créer votre propre système de paiements (ex : Paypal).

- **Examinez comment vous allez livrer vos produits aux clients**

Si vous vendez des produits numériques, une simple page de téléchargement suffira.

Pour la vente de produits physiques, il sera important de choisir une société de transport réputée pour sa fiabilité...

- **Mettez en place une stratégie publicitaire**

Votre réussite dépendra du temps que vous allez consacrer à la promotion de votre affaire !

Comment pouvez-vous éviter l'échec ?

Toutes les entreprises ont une chose en commun. Ce sont avant tout des entreprises et elles doivent être gérées en tant que telles.

Il n'est pas nécessaire d'être diplômé d'une école de Commerce pour devenir un entrepreneur qui réussit, mais il est absolument essentiel que vous maîtrisiez quelques connaissances de base des affaires.

Par exemple, si vous avez du mal à équilibrer et à gérer vos comptes personnels, vous devriez songer à conserver votre emploi actuel et très vite oublier de vous lancer dans les affaires sur Internet.

Le fait est que toutes les entreprises profitables opèrent selon de solides principes d'affaires.

Les entreprises prospères ne sont pas des accidents. La preuve est dans les chiffres... seulement 10 % des nouvelles entreprises Internet sont couronnées de succès ou existent encore après les 120 premiers jours.

Avant même d'envisager la création d'une activité en ligne, votre première tâche est de vous informer, de prendre conseils... C'est le strict minimum !

Vous devez disposer de suffisamment de ressources non seulement pour lancer votre entreprise, mais également pour couvrir vos propres besoins financiers pour une période de temps donnée. Il n'y a aucun moyen de contourner le besoin d'avoir un capital suffisant.

Le point commun de toute création d'entreprise... n'importe laquelle... est qu'il n'y a aucune garantie de succès.

L'échec reste toujours une option mais [la possibilité de succès peut être optimisée](#).

1. Ayez l'attitude d'un chef d'entreprise

Le mot « Attitude » est un mot important lorsque l'on parle de création d'entreprise.

Une bonne attitude, une bonne mentalité ne peut pas vous assurer la réussite mais une mauvaise attitude peut, certainement vous garantir l'échec.

Voici quelques mauvaises attitudes qui vouent à un échec certain :

1. Je peux travailler quand je veux.

Faux ! Vous ne pouvez pas travailler que lorsque vous le souhaitez. Vous devez investir de longues heures de travail pour que votre nouvelle entreprise réussisse.

2. Je peux être riche rapidement !

Il y a sur Internet des escrocs et des profiteurs qui attendent leur prochaine proie facile et si vous cherchez un moyen de devenir riche rapidement, vous ÊTES la prochaine PROIE.

Il est possible de générer un revenu plus que confortable avec une entreprise sur Internet, mais si quiconque vous dit que c'est rapide et/ou facile, il vous ment.

3. Je n'ai pas besoin d'un plan d'affaires.

Une affaire sur Internet reste une Affaire. L'ensemble des principes d'affaires s'applique aux affaires en ligne comme il s'applique aux affaires conventionnelles.

Il est impératif d'avoir un plan pour la réussite de votre affaire.

4. Avec ma Net Entreprise, c'est chouette, je n'ai plus de patron.

C'est vrai, c'est vous le patron.

Mais si vous n'êtes pas un bon patron qui veille à ce que le travail soit accompli correctement, en temps et en heure, vous vous vouez vous-même à l'échec.

Votre rôle de patron est d'établir un planning de travail, des objectifs à atteindre...

2. Comment optimiser vos chances de succès ?

Avant d'entamer toute initiative sur le web, vous avez besoin de :

1. Mettre en place un plan d'affaire solide

"Ceux qui ne planifient pas, planifient l'échec".

Pour réussir, établissez un plan détaillé.

Vous avez besoin de savoir les étapes qu'il vous faudra passer pour aller du point A au point B, quel en sera le coût et les dépenses pour accomplir chacune de ces étapes.

2. Travailler dur pour atteindre vos objectifs

Ne vous attendez pas à quelque chose de facile.

Chaque étape vers la Réussite exige du travail, du temps et de la patience. Parfois, les choses ne marchent pas dès la première tentative.

Vous devrez essayer encore et encore jusqu'à ce que vous réussissiez.

Il est vrai que si vous souhaitez augmenter votre pouvoir d'achat, il vous sera plus aisé de démarrer une entreprise sur le web qu'une entreprise de proximité.

Pourquoi ? Les charges liées à une entreprise traditionnelle sont lourdes quelque soit le projet entrepris.

En règle générale, 10 000 € est vraiment le minimum d'investissement nécessaire à prévoir pour se lancer dans la création d'entreprise.

Nous sommes dans un monde où l'on doit d'abord mettre la main au portefeuille avant même de recevoir. Et c'est vrai pour chaque situation !

Avec internet, vous pouvez lancer une affaire sans être obligé de vous y investir à plein temps et ce, avec un investissement financier bien plus faible.

C'est indéniable, Internet est le moyen de communication le plus lucratif pour toute personne qui désire réussir sans être obligé d'aller au charbon tous les jours.

Mais comprenez bien qu'il est impossible de gagner de l'argent sans investir. Il serait irresponsable de ma part de vous affirmer le contraire.

Même si vous êtes au chômage ou avec un faible revenu et désireux de gagner plus grâce à Internet, vous devez prévoir un mini budget pour votre nouveau business.

Comme pour toute entreprise, vous devez vous fixer des objectifs, définir un plan d'action en adéquation avec vos objectifs visés, chiffrer votre projet en calculant vos charges, votre chiffre d'affaire prévisionnel...

3. Quatre principes de base pour Réussir sur le web

Gérer une affaire profitable sur Internet peut sembler facile vu de l'extérieur.

Vous regardez un entrepreneur du web qui a réussi et vous vous dites :
« Il n'a vraiment pas l'air de travailler aussi dur que cela. »

Vraiment ???

Vous regardez le résultat d'un long processus, composé de nombreuses heures de travail et ce, pendant plusieurs mois voire plusieurs années.
L'entrepreneur que vous regardez a travaillé très dur avant d'obtenir le succès qu'il a aujourd'hui.

Il est plus que probable qu'il ait d'abord placé les 4 fondations ou bases quand il a commencé à construire son affaire sur le web.

Ces 4 fondations avec lesquelles il a bâti son succès sont :

1. Adopter la bonne mentalité
2. Reconnaître et utiliser les moyens de ventes
3. Établir un ensemble de contacts utiles
4. Et il a dû, probablement, avoir un Mentor, un Guide

Nous discuterons de ces 4 fondations qui se doivent d'être fixées au préalable afin de pouvoir construire une affaire profitable.

Tous ces points sont importants, même cruciaux pour la réussite de toute entreprise mais plus particulièrement pour la réussite d'une entreprise basée sur Internet.

Construire une entreprise profitable dans un espace virtuel a de nombreux points communs avec la construction d'une entreprise conventionnelle, mais il y a également des différences significatives.

1. Avoir une bonne Mentalité.

Le succès de toute entreprise, tant en ligne que hors ligne, exige une bonne mentalité dès le départ.

Qu'est ce que c'est qu'une bonne et saine mentalité ?

- La bonne mentalité est la volonté de travailler aussi fort et aussi longtemps que nécessaire pour atteindre les objectifs que l'on s'est fixés.
- La bonne mentalité n'est pas la conviction que la réussite sera facile, rapide ou sans effort.

Ceux qui croient qu'ils peuvent rendre une web entreprise prospère sans y consacrer du temps et des efforts sont tout simplement condamnés à l'échec dès le départ.

Ne vous jetez pas la tête la première dans un projet en espérant le meilleur. Le meilleur qui puisse vous arriver dans ces circonstances est de vous en sortir avec quelques centimes de plus dans vos poches.

[Prenez le temps de réaliser un bon plan d'affaires.](#)

L'organisation au jour le jour, n'est pas un plan ... c'est juste un suicide évident dans le monde du Marketing en ligne.

Si vous n'avez pas reçu d'enseignement conventionnel dans les affaires du web, vous devez trouver des personnes qui ont l'expérience de cet enseignement et suivre leurs conseils.

2. Reconnaître et utiliser les moyens de ventes et de promotion.

Il existe de nombreux moyens pour vendre des produits ou services tels que l'affiliation, le droit de revente, MLM...

Certains sont, évidemment, plus fructueux que d'autres mais tous arrivent avec leur lot de pour et de contre.

L'idée est d'obtenir un bon retour sur investissement.

Vous avez besoin d'utiliser toute la puissance d'Internet pour que votre Web Entreprise soit une réussite.

La tentation serait de tout faire mais ce n'est pas possible.

Vous avez besoin d'établir un plan réaliste et établir les choses les unes après les autres jusqu'à ce que vous ayez une bonne base solide à partir de laquelle vous pourrez opérer.

Rappelez-vous que la réputation et la crédibilité sont les points primordiaux sur Internet. Ne prenez pas de raccourcis...

3. Établir un ensemble de contacts utiles

La construction de relations d'affaires doit être l'une de vos priorités. En nouant des relations sociales, vous allez entrer en contact avec des personnes qui ont des intérêts similaires ou complémentaires aux vôtres. C'est précisément de cette manière que les relations d'affaires s'établissent.

Il y a plusieurs méthodes pour créer des relations d'affaires :

- Participez à des forums sur Internet
- Participez à des visioconférences
- Créez des partenariats avec des webmasters
- Utilisez les réseaux sociaux tels que Facebook

Essayez de trouver des personnes qui sont en mesure de vous aider, des personnes qui ont déjà une bonne expérience du web.

4. Trouver un Mentor, un consultant compétent

Il est plus que probable qu'il n'y ait pas d'atout plus valable pour un jeune Web Entrepreneur que d'avoir un consultant compétent.

Vous gagnerez un temps énorme et il vous aidera à ne pas commettre les mêmes erreurs qu'il a commises auparavant.

Mais voilà, pourquoi quelqu'un qui a déjà réussi voudrait prendre de son temps pour aider un néophyte à réussir ?

Certains vous diront que les entrepreneurs du web qui ont le plus réussi sont ceux qui sont les plus disponibles à aider un jeune Web Entrepreneur.

Oui mais à quel prix ? Ne comptez pas vous faire aider par un "gourou" du web pour moins de 100 € de l'heure !

L'autre alternative et sûrement aussi efficace est de trouver un consultant Internet, une personne qui connaît tous les rouages du web sans pour autant qu'il soit à la tête d'une entreprise à succès.

Il y a beaucoup de choses que vous pouvez faire vous-même mais ne restez pas seul !

En reprenant un conseil de Peter Drucker, consultant en management :
« **Faites ce que vous réussissez le mieux et sous-traitez le reste** ».

4. Investissez en vous-même

Que signifie investir dans soi-même ?

Votre Web Entreprise c'est avant tout VOUS, votre ordinateur et votre connexion Internet.

Alors finalement, votre entreprise c'est uniquement VOUS. Votre affaire est seulement basée sur vos propres connaissances et vos propres capacités.

Afin d'assurer à votre entreprise le succès : investissez 5 % à 10% de votre temps et de vos revenus dans l'amélioration de vous-même.

Les choses évoluent vite sur Internet. L'information se renouvelle sans cesse...

- Restez à la pointe des avancées technologiques
- Augmentez votre base de connaissance à propos de votre domaine d'activité
- Prenez ne serait-ce qu'une seule heure par jour sur les 24 dont vous disposez et seulement 10 € sur les 100 que vous gagnez pour votre investissement personnel.

Investir ce temps et cet argent, dans votre Auto Formation et votre développement personnel, peut augmenter vos futurs revenus au centuple !

Soyez disposé à investir en vous-même de sorte que vous puissiez tirer profits de ces informations... que vous les appreniez... et que vous les appliquiez à votre propre entreprise.

Malheureusement une journée ne fait que 24 heures et il est reconnu que le temps est le "produit" que la plupart des Web Entrepreneurs n'ont jamais en stock.

Voici deux astuces qui pourraient vous aider :

- Mettez votre réveil ½ heure avant et utilisez ce temps pour lire et apprendre.
- Après votre travail, utilisez Internet ½ heure de plus pour rechercher de l'information et de nouvelles idées.

Sortez de votre "zone de confort"

Nous avons tous une zone de confort.

C'est toujours très tentant de se coller à nos habitudes et de ne rien faire d'autre que ce que nous avons toujours fait.

Cependant en restant dans votre zone de confort, en refusant d'élargir votre esprit et vos horizons, vous risquez d'échouer, vous et votre affaire.

Il y a un vieux dicton qui dit : « s'il n'est pas cassé, je ne le répare pas. » Et bien, n'attendez pas que votre projet web capote pour prendre l'initiative de l'améliorer.

Pour bien comprendre ce à quoi je veux en venir, prenons l'exemple de la bougie.

Il fut une époque où la bougie nous éclairait bien, elle n'a pas disparu du marché, nous ne l'avons pas cassée et pourtant, d'autres moyens d'éclairage ont fait leur apparition.

Dans les affaires, c'est exactement la même chose.

De bonnes idées apparaissent chaque jour et il serait dommage de ne pas vous en servir sous prétexte qu'elles résident en dehors de votre propre zone de confort.

Si vous souhaitez être le plus performant possible, investissez en vous-même, quittez votre zone de confort, étudiez toutes nouvelles idées et adaptez celles qui peuvent vous servir dans votre affaire !

5. Faites bien la différence entre le travail et les affaires

Depuis notre tendre enfance, nous connaissons tous : Travail = Argent. Mais dans le Marketing Internet, le Travail qui était habituellement égal à Argent, va vous empêcher maintenant de faire de l'Argent.

Le but est de concentrer son temps et son énergie à faire des affaires qui généreront vraiment de l'argent.

Qu'est-ce qui constitue le Travail ?

Le travail est simplement l'ensemble des tâches quotidiennes qui doivent être accomplies, dans l'ordre, pour permettre le bon fonctionnement de l'entreprise.

Par exemple, il faut répondre aux appels téléphoniques, lire les emails et y répondre, maintenir ses dossiers classés, etc...

Personne ne va vous payer pour l'exécution de ces tâches ; c'est simplement du travail à effectuer.

Autre exemple, vous pouvez passer des heures et des heures à travailler sur votre site Internet... pour l'améliorer.

Est-ce que ce travail génère des revenus ? Non bien sûr !

Toutes ces tâches sont essentielles mais vous ne devez pas focaliser toute votre énergie à leur exécution.

Qu'est-ce qui constitue « faire des Affaires » ?

Ce sont les activités qui ont potentiellement la capacité de générer des revenus.

Ce qui constitue réellement "faire des affaires" sur le web, ce seront toutes les actions que vous mettrez en place pour promouvoir votre site, votre activité.

Plus vous passerez du temps sur la promotion de votre site, plus vos gains seront importants. La clé du succès sur Internet tient en un mot : PUB !

- Établissez-vous un plan d'action qui accorde plus de temps aux actions productives et génératrices de revenus.
- Investissez dans des logiciels d'automatisations qui prendront en charge les tâches simples qui prennent beaucoup de temps à faire. (exemple : auto-répondeur pour gérer vos listes d'emails)

Le « Travail n'est plus égal à argent » maintenant que vous êtes devenu un Web Entrepreneur.

A retenir !

Une des premières choses à garder à l'esprit lors de la création d'une activité en ligne quelle qu'elle soit, est que vous devez la considérer comme étant une entreprise à part entière.

Ceci signifie que vous devez être prêt à fournir du temps et des efforts en vue d'en récolter les fruits, même si au départ vous ne commencez cette entreprise qu'à temps partiel.

Ensuite, vous devez être prêt à y investir de l'argent.

Vous n'avez pas besoin d'en investir beaucoup, en fait, si vous le souhaitez, vous pouvez effectivement commencer avec un petit budget.

Il est clair que lorsqu'il s'agit d'une entreprise en ligne, les coûts de fonctionnement sont minimales par rapport à une entreprise traditionnelle.

La meilleure façon de commencer est de choisir ce que vous voulez faire parmi les meilleurs modèles d'affaire en ligne disponibles sur le marché.

Parlez avec ceux qui ont déjà fait de l'argent dans ce créneau, ensuite étudiez, puis mettez en œuvre toutes les étapes qu'ils ont eu à franchir pour réussir.

Rappelez-vous ces statistiques !

90 % des nouvelles affaires sur Internet échouent dans les 120 premiers jours. Vous ne devez pas faire partie de cette majorité.

Vous pouvez être dans les 10 % d'entrepreneurs Internet qui réussissent.

Comment définir et atteindre vos objectifs ?

Nous réfléchissons tous sur notre avenir et sur notre situation actuelle.

Nous souhaitons tous changer quelque chose dans notre vie, qu'il s'agisse de la vie familiale, sociale, professionnelle ou de notre situation financière. Tout le monde souhaite un jour ou l'autre changer quelque chose dans sa vie.

La première étape pour y arriver est de se fixer des objectifs à atteindre.

Est-ce que cela suffit pour changer les choses ?

Bien sûr que non car il faut aussi savoir les suivre.

Pensez-y, combien de fois avez-vous décidé d'un chemin à suivre et vous ne l'avez pas suivi ? C'est à peu près la même chose pour tout le monde.

Le simple fait de se fixer des objectifs s'avère déjà être une étape difficile.

Souvenez-vous de votre dernier réveillon de fin d'année, ou les précédents.

Cette fête de fin d'année se déroule souvent dans un flot de bonnes résolutions.

En général, nous avons les mêmes résolutions chaque année, et chaque année nous ne les suivons pas.

Ce chapitre a été conçu pour vous apprendre à mettre fin à la constante nécessité de fixer les mêmes résolutions chaque année.

Ce chapitre est fondamentalement votre guide dans la mise en place et la réalisation de vos objectifs dans chacun des aspects de votre vie.

Quand je dis chacun des aspects votre vie, je veux dire TOUS les aspects de votre vie.

1. Choisissez le bon objectif

La définition des objectifs n'est rien de plus qu'un **processus formel de planification personnelle**.

En fixant des objectifs de façon régulière, vous décidez de ce que vous voulez faire puis vous avancez étape par étape jusqu'à leurs aboutissements.

Le processus de définition des objectifs vous permet de choisir où vous voulez aller dans la vie.

En sachant exactement ce que vous voulez accomplir, vous savez sur quoi vous avez à vous concentrer pour y arriver.

Se fixer des objectifs est une technique éprouvée et utilisée par les athlètes professionnels, les grands hommes d'affaires et les gens très compétents de manière générale, quel que soit le domaine.

Se fixer des objectifs clairement définis :

- Vous donne une vision à long terme et vous fournit la motivation à court terme.
- Permet de concentrer votre attention et vos compétences pour vous aider à organiser vos ressources.
- Vous aide à augmenter votre confiance en vous car vous reconnaîtrez votre capacité à les atteindre.
- Vous aide à voir la progression de ce qui semblait être auparavant un long effort insurmontable.

Ce processus de réalisation et d'accomplissement vous donne la conviction que vous serez capable d'atteindre, dans le futur, d'autres objectifs plus grands et plus difficiles.

Ces objectifs sont fixés sur différents niveaux.

Avant tout, c'est vous qui décidez ce que vous voulez faire de votre vie et quelles sont les grandes choses que vous souhaitez accomplir.

Vous divisez ensuite cela en objectifs plus faciles à atteindre afin de pouvoir atteindre à terme les grands objectifs de votre vie.

Enfin, une fois que vous avez votre programme, vous pouvez commencer à travailler à la réalisation de ces objectifs.



2. Démarrez votre programme de définition des objectifs

Comment procéder pour se fixer des objectifs personnels :

- Commencez par fixer les grands objectifs de votre vie.
- Travaillez ensuite sur une série de programmes de niveaux inférieurs pour arriver à une liste d'objectifs quotidiens.

La première étape dans la définition d'objectifs personnels est de savoir ce que vous voulez réaliser.

La définition de vos objectifs de vie vous donne la perspective globale qui détermine tous les autres aspects du processus de prise de décision.

Avant de lancer votre affaire sur le web, fixez-vous des objectifs dans les catégories suivantes :

- **Attitude :**
Est-ce que votre esprit vous freine dans vos progrès ?
Existe-t-il une partie de votre comportement qui vous dérange ?
→ Si c'est le cas, fixez-vous un objectif pour améliorer votre comportement.
- **Carrière :**
Quel niveau souhaitez-vous atteindre dans votre carrière professionnelle ?
Avez-vous le but d'être un jour le patron de votre propre entreprise ?
- **Éducation :**
Existe-t-il une connaissance que vous souhaitez acquérir en particulier ?
Quelles sont les informations et les compétences dont vous avez besoin pour atteindre cet objectif ?
- **Finances :**
Combien d'argent voulez-vous gagner et à quel âge ?
Que pouvez-vous faire pour y arriver ?

Une fois que vous avez décidé de vos objectifs, si vous voulez réussir vous devrez donner à chacun d'eux une priorité.

Ensuite, passez en revue les objectifs et redéfinissez les priorités jusqu'à ce que vous soyez satisfait et qu'ils reflètent bien la vie que vous souhaitez avoir.

3. Comment commencer à accomplir vos objectifs

Une fois que vous avez défini vos objectifs, la meilleure chose à faire est de définir un plan sur 5 ans en listant de petits objectifs à atteindre pour réaliser à terme vos objectifs finaux.

De là, vous pouvez réduire votre objectif global, par exemple en définissant un plan sur un an, sur six mois puis sur un mois avec des objectifs progressivement plus petits.

Chacun d'eux devrait être fondé à partir du plan précédent. Cette méthode est très efficace pour mettre en place des objectifs cohérents et réalisables !

Vous voyez, en commençant en douceur, vous vous donnez la possibilité de réaliser et de travailler sur des objectifs progressifs.

En vous précipitant et en essayant d'atteindre vos objectifs trop rapidement, vous risquez de manquer quelques aspects essentiels qui peuvent vraiment changer le résultat souhaité.

Pensez-y de cette façon, si vous deviez faire un marathon de 10 km et que vous décidiez de prendre un taxi pour faire la moitié du parcours, auriez-vous vraiment atteint votre objectif ?
Serez-vous satisfait au moment de franchir la ligne d'arrivée ?
Ce ne serait qu'une demi-victoire.

Enfin, élaborez une liste de choses à faire chaque jour et ce que vous pouvez faire dès aujourd'hui !

À ce stade précoce, ces objectifs peuvent être la lecture de livres et le recueillement d'informations sur la réalisation de ces objectifs. Cela vous aidera à améliorer la qualité, le réalisme et la mise en place de vos objectifs ; ils seront alors plus faciles à atteindre.

Une fois que vous avez décidé de quelle manière vous allez procéder, maintenez le processus en cours en faisant des mises à jour de votre liste de choses à faire.

Vous devrez revoir périodiquement les plans à plus long terme et les changer pour respecter vos changements de priorités selon l'avancement de votre projet.

Fixez efficacement vos objectifs.

Il existe une différence entre fixer vos objectifs et les fixer de manière efficace. N'importe qui peut se fixer un objectif, mais le faire de manière efficace signifie qu'il va réellement se réaliser.

Les lignes directrices suivantes vous aideront à fixer des objectifs efficaces et vous aideront à bien gérer votre temps afin que vos objectifs deviennent réalité.

Exprimez chaque objectif par une affirmation positive

- C'est un élément clé de la définition des objectifs.
Pour exprimer vos objectifs de façon positive, il vous suffit d'abord de penser à un but qui vous fasse sourire lorsque vous l'imaginez atteint. Pourquoi fixer un objectif qui vous fasse froncer les sourcils ou reculer ?
- **Soyez précis**
Fixez-vous des objectifs précis en définissant les détails exacts tels que des dates, les heures et les montants de sorte que vous puissiez bien mesurer votre réussite.
De cette manière, vous saurez exactement quand vous aurez atteint votre objectif. Ce n'est pas plus compliqué que ça.
- **Fixez-vous des priorités.**
Lorsque vous avez plusieurs objectifs, donnez une priorité à chacun d'entre eux.
Ceci vous aidera à ne pas vous sentir submergé par un trop grand nombre d'actions à accomplir.
Dirigez votre attention sur vos buts les plus importants.
Commencez par le premier et le plus important puis passez au moins important de manière successive.
De cette façon l'accomplissement de chaque tâche sera de plus en plus facile ce qui vous encouragera à atteindre vos objectifs.
- **Écrivez vos objectifs**
En écrivant noir sur blanc vos objectifs, cela permet de les cristalliser et leur donner plus de force.
Cela vous permet également de vous rappeler chaque tâche à accomplir et vous permet de les pointer au fur et à mesure de leur réalisation.
Fondamentalement, vous gardez ainsi une trace de ce que vous faites de manière à ne pas vous répéter inutilement.

- **Travaillez sur des petits objectifs faciles à réaliser**

Le fait de travailler sur des petits objectifs progressifs vous donne plus de chance de réussite. Le fait de différencier les objectifs quotidiens de ceux de plus grande envergure est un excellent moyen pour réaliser vos objectifs principaux.

Prenez soin de fixer des objectifs sur lesquels vous avez le plus de contrôle possible. Il n'y a rien de plus décourageant que de ne pas atteindre un objectif pour des raisons qui vous échappent.

- **Fixez-vous des objectifs réalistes**

Il est important de se fixer des objectifs que vous pouvez atteindre. Pour ne pas vous fixer des objectifs trop élevés, renseignez-vous sur les compétences que vous devez maîtriser pour atteindre un certain niveau de performance.

En étant réaliste vous augmentez considérablement vos chances de réussite.

- **Ne vous fixez pas des objectifs trop faciles**

Tout comme il est important de ne pas se fixer des objectifs irréalistes, ne les fixez pas non plus trop bas.

Les gens ont tendance à le faire lorsqu'ils ont peur de l'échec ou lorsqu'ils ne veulent tout simplement rien faire.

Vous devez fixer des objectifs afin qu'ils soient légèrement hors de votre portée immédiate, mais pas trop afin de ne pas perdre espoir de les atteindre.

- **Réalisez vos objectifs**

Lorsque vous avez atteint un objectif, savourez la satisfaction de cette victoire. Observez les progrès accomplis en vue des autres objectifs. Gardez à l'esprit que l'échec d'un de vos objectifs n'a pas d'importance à condition d'en tirer la leçon qui s'impose...

Le processus de définition d'objectifs est votre serviteur et non pas votre maître. Il devrait vous apporter une réelle satisfaction et un sentiment d'accomplissement.

4. Définissez vos objectifs professionnels

La question la plus difficile quant au bon choix de carrière et la qualification de vos objectifs professionnels est d'identifier si c'est vraiment ce que vous voulez faire.

Même s'il semble que vous savez ce que vous souhaitez, il se peut que vous doutiez encore sur votre choix de carrière.

Clarifier ces questions est peut-être la chose la plus importante que vous devriez faire dans votre plan de carrière et votre plan d'action.

La plupart des gens, même ceux qui réussissent bien, à certaines périodes de leur carrière semblent incertains de leur choix professionnel et de leurs objectifs. C'est un ressenti tout à fait humain.

Souvent ces moments d'incertitudes ne font que passer. Par exemple, ces doutes peuvent survenir lorsque vous faites face à de très gros obstacles sur votre chemin et ils repartent aussitôt que vous les avez franchis.

Mais si ces doutes persistent, restent toujours quelque part dans le fond de vos pensées, il est temps de réfléchir à vos choix et objectifs de carrière.

Souvent, il arrive que l'on choisisse une carrière parce qu'elle semble convenable ou parce qu'elle correspond aux études suivies. Parfois, il arrive que cette passion que nous avons disparaisse ou que la réalité de la vie active prenne le pas sur celle-ci.

C'est alors qu'il est temps de se fixer un nouvel objectif. Choisir le bon objectif de carrière dans lequel s'investir vous demandera une grande dose d'introspection.

Vous devez tout d'abord vous poser les bonnes questions :

- Est-ce que je gagne ma vie comme je le souhaite ?
- Est-ce que j'aime ce que je suis en train de faire ?
- Que pourrais-je faire qui me rende plus heureux ?
- Pourquoi est ce que je travaille encore ici ?
- Qu'est-ce qui me retient de quitter cet emploi ?

Voilà des questions essentielles que vous devez vous poser avant de redéfinir vos objectifs de carrière et vous lancer dans votre projet.

Ce tableau ci-dessous est une ébauche des facteurs que vous pourriez examiner et identifier pour analyser et vous fixer des objectifs professionnels selon un format « étape par étape ».

Objectifs	Bénéfices et avantages	Étapes clés	Quand ?	Soutien et ressources	Résultats et réflexion
Vous devez définir et écrire vos objectifs dans l'ordre des priorités.	Qu'allez-vous tirer de ces objectifs ? Cette liste pourrait vous aider à vous motiver.	Les étapes clés qu'il vous faut réaliser.	Quand vais-je le faire ? Fixez-vous des échéances	Quelles sont les personnes qui me soutiennent et de qui vais-je avoir besoin de soutien ? Quelles sont mes ressources ? Telles que le temps, l'argent, les contacts...	Notez si vous avez atteint l'objectif et ce qui a fonctionné ou n'a pas fonctionné en référence pour l'avenir.

Le tableau ci-dessous vous montre qui, quoi, où, quand et comment fixer des objectifs professionnels.

Qui	Quoi	Où	Quand	Comment
A qui vais-je demander de l'aide ?	Quel résultat j'attends ?	Où devrais-je commencer ?	Quand devrais-je commencer ?	Comment devrais-je commencer ?
Qui profitera de mes objectifs professionnels ?	Que vais-je faire pour commencer ?	Où me mènera mon objectif professionnel dans 10 ans ?	Quand est-ce que je souhaite que ces buts soient atteints ?	Comment ces objectifs vont-ils affecter mon avenir ?
Avec qui vais-je travailler pour atteindre mon but ?	Qu'est-ce qui me rend réellement heureux ?	Où vais-je diriger mes ressources ?	Quand vais-je appliquer mes connaissances pour commencer à atteindre mes objectifs ?	Comment est-ce que je me sens avec ces choix d'objectifs ?

Vous voyez maintenant de quoi je parle ?

Toutes ces questions doivent être posées avant de pouvoir commencer à travailler sur vos objectifs professionnels.

Cela demande une réelle réflexion et de l'honnêteté pour les fixer correctement.

Quand vous aurez répondu à ces questions vous devrez commencer à les classer par ordre de priorité.

5. Définissez votre objectif financier

La première étape de la planification financière est d'apprendre à contrôler vos finances quotidiennes afin de mettre en place un budget pour votre Net entreprise.

La deuxième étape est la réalisation de vos objectifs financiers à long terme. Un sage a dit un jour : « La plupart des gens ne planifient pas d'échouer, mais ils échouent dans la planification ».

Comme pour toute autre chose dans la vie, sans objectif financier ni aucun plan spécifique pour les atteindre, vous allez partir à la dérive et laisser votre avenir dans les mains du hasard.

La troisième étape de la planification financière est d'apprendre à créer un filet de sécurité financière, comme un fond sur lequel vous pouvez vous reposer lorsque vous ne générez plus de revenus.

Votre objectif est de gagner de l'argent, de vous constituer un revenu sur le Net. Nous sommes bien d'accord ?

La question que vous devez vous poser, c'est combien je veux gagner ? Cependant, vous devez garder les pieds sur terre. (Objectif réaliste...)

Par exemple, si votre objectif est de gagner 1000 euros / mois, n'attendez pas patiemment que les choses se fassent d'elles-mêmes.

Si votre souhait est de gagner 1000 euros par mois via Internet, planifier les actions à effectuer pour atteindre cet objectif financier :

- Quel(s) produit(s) souhaitez-vous vendre ?
- Quel sera votre investissement aussi bien financier que personnel ?

Dans l'ouvrage "comment doper ses ventes sur Internet", vous avez pris connaissance de nombreux moyens pour faire des affaires, développer une liste de prospects, une liste d'acheteurs.

Vos gains seront proportionnels à l'utilisation de ces moyens. Donc dans un premier temps, vous devez savoir quelles actions, vous devez entreprendre pour atteindre cet objectif de 1000 euros.

Posez-vous les questions suivantes :

- Quel type de campagnes publicitaires, je veux mettre en place ? google adwords, petites annonces, référencement...
- Quels outils web vais-je utiliser ? Site internet, squeeze page, landing page, logiciels...
- Combien de temps, vais-je consacrer à ce projet web ?

6. Quatre étapes à suivre pour réussir votre plan d'action.

1. Définissez votre objectif avec des termes précis.
2. Planifiez à l'envers en partant de votre objectif final.
3. Affrontez vos craintes et espérances immédiatement et progressivement.
4. Mettez votre plan sur papier et entrez en action dès que possible.

Votre Objectif

Planifier une carrière c'est un peu comme dresser la carte routière de votre voyage. Si vous ne savez pas où vous voulez aller vous ne pourrez pas décider de la façon d'y arriver.

Par exemple, un objectif comme "retourner à l'école" est bien trop vague. Vous devez le transformer en un objectif du style "Prendre des cours du soir à la FAC au programme de comptabilité à la rentrée prochaine ».

Vous devez savoir exactement ce que vous voulez faire et quand le faire.

Planifier à l'envers

Une des meilleures façons d'aller de l'avant est de se projeter en arrière. Commencez par vous demander si vous pouvez atteindre votre but aujourd'hui.

- Si vous ne pouvez pas, quelles en sont d'après vous les raisons ?
- Que devez-vous faire en premier ?
- Existe-t-il quelque chose que vous devez faire avant ?

Continuez à penser de cette manière jusqu'à ce que vous arriviez à des tâches que vous pouvez faire aujourd'hui.

Cela vous aidera à obtenir le point de départ de l'objectif.

Par exemple, si votre objectif est de prendre une période de 2 ans pour suivre une formation de webmaster, pourriez-vous commencer aujourd'hui ? Non, vous devez tout d'abord être accepté aux prés requis.

Pourriez-vous être accepté aujourd'hui ? Non, vous devez d'abord postuler.

Pourriez-vous postuler aujourd'hui ? Non, vous devez décider dans quel établissement d'enseignement postuler.

Pourriez-vous décider aujourd'hui ? Non, vous devez d'abord vous renseigner, ainsi de suite...

Essayez de dresser une liste de choses à faire par objectif à atteindre !

Gérez vos craintes et vos attentes

Lisez chacune de vos listes.

Pensez-vous que c'est réalisable ?

Si vous avez des doutes, prenez le temps d'y penser à nouveau.

- Vos attentes sont-elles réalistes ?
- Avez-vous réussi ou échoué des tâches similaires dans le passé ?
- Que pouvez-vous faire pour améliorer vos chances de succès cette fois ?
- Avez-vous peur de l'échec ?

Si tel est le cas alors travaillez pour améliorer les compétences dont vous allez avoir besoin.

Si vous éprouvez de la difficulté à identifier vos peurs ou à savoir comment les gérer, parlez à des gens en qui vous avez confiance.

Demandez-leur conseil mais prenez toujours vos propres décisions.

Mettez votre plan en action

Maintenant, vous avez besoin de réunir toutes vos listes dans un plan global.

Vous devez lister les tâches dans l'ordre dans lequel vous allez devoir les exécuter et fixer des échéances pour atteindre vos grands projets.

Ceux qui réussissent leur planification professionnelle utilisent plusieurs méthodes telles que :

- Inscrire les tâches sur un calendrier mensuel (en indiquant les dates importantes telles que les délais).
- Faire des listes de choses à faire par semaine ou journalières et rayez les tâches accomplies.
- Utiliser un cahier ou un bloc note avec une nouvelle page par jour ou par semaine.

Utilisez la méthode de travail qui vous convient et tenez-vous-y.

Si cela est nécessaire, demandez à un proche de vérifier de temps en temps vos progrès, car vous serez plus susceptible de faire avancer les choses si vous savez que vous serez interrogé sur le sujet.

Personnellement, c'est ma femme qui m'aide...

Maintenant, vous savez définir avec succès vos objectifs de carrière.

Si vous suivez bien les étapes de ce chapitre vous y arriverez car plus rien ne peut vous retenir à présent.

A retenir

Les choses à faire et à ne pas faire pour se fixer des objectifs

A faire	A ne pas faire
Établissez vos objectifs avec une attitude positive.	Se lancer dans vos objectifs avec une attitude défaitiste.
Écrivez vos actions dans un schéma simplifié afin de pouvoir pointer chaque réalisation.	Essayer de mémoriser toutes les étapes alors que la plupart seront oubliées.
Pratiquez la pensée positive en permanence.	Se laisser dépasser par les aspects négatifs.
Entourez-vous de facteurs de motivation et empêchez-les de bouger.	Oublier la raison première pour laquelle vous avez fixé votre objectif.
Établissez un plan d'action dès que vous savez ce que vous voulez et commencez tout de suite.	Tergiverser dès le début sur votre plan d'action.
Soyez réaliste dans la définition de vos objectifs.	Définir des objectifs trop hauts pour être réalisés.
Soyez précis dans les objectifs que vous choisissez.	Fixer des objectifs vagues.
Apprenez à être organisé dans vos pensées.	Laisser des obstacles se mettre sur la route de la réalisation de vos objectifs.

Votre pire ennemi : le temps

1. Gérez votre temps de manière productive

Vous est-il déjà arrivé d'allumer votre ordinateur, de regarder vos emails, de parcourir les forums, de surfer de site en site... et en fin de compte de vous apercevoir que vous avez passé des heures sans avoir travaillé une seule minute.

Cela vous rappelle quelqu'un ?

Si cela peut vous consoler, sachez que vous n'êtes pas le seul.

Lorsqu'on démarre sur Internet, le plus difficile à gérer est le temps.

Le temps s'écoule inexorablement et quoi que l'on fasse, rien ne peut l'arrêter.

En se lançant dans le Marketing Internet sans aucune organisation, les journées deviennent très courtes. Soyez-en sûr !

Et pour les allonger, on empiète sur les heures de loisir, les heures de repos, les heures passées en famille...

Si vous ne gérez pas votre temps, au bout du compte, vous allez vous apercevoir que votre style de vie tant espéré deviendra un vrai cauchemar.

Nous souhaitons tous créer notre petite affaire en ligne pour gagner plus, pour avoir du temps libre, pour travailler seulement quelques heures par jour à domicile et non pour passer notre vie au boulot !

Il est donc très important que vous preniez ce paramètre au sérieux. Dites-vous que l'on a toujours le temps quand on l'emploie bien.

Une bonne gestion du temps est un facteur d'équilibre aussi bien pour vous que pour votre entourage.

Fixez-vous des priorités avant même d'avoir allumé votre ordinateur.

Passez à l'action tout de suite !!

- N'ouvrez plus votre boîte mail.
- Arrêtez de surfer sans cesse pour trouver de nouvelles informations.
- Commencez par être productif dès le début de la journée.

Si vous ne fonctionnez pas de cette manière, vous allez être très vite débordé. Je ne vous dis pas de ne plus surfer ou de ne plus lire vos emails mais de donner la priorité à votre "gagne-pain".

Le plus urgent pour vous est de gagner votre vie grâce au marketing Internet, d'améliorer votre style de vie. Nous sommes bien d'accord ?

Consacrez les premières heures de votre journée à votre business et à rien d'autre !

Se fixer des objectifs de manière efficace commence et finit avec la gestion du temps.

Vous devez être en mesure de gérer le temps de la meilleure façon possible afin d'atteindre vos objectifs.

Le concept de la gestion du temps existe depuis plus de 100 ans, croyez-le ou non.

Malheureusement, le terme « gestion du temps » donne une fausse impression de ce qu'une personne est capable de faire.

Le temps ne peut être géré, le temps est incontrôlable et la gestion du temps est en fait la gestion de soi-même.

- Mettez de l'ordre dans votre emploi du temps.
- Hiérarchisez vos priorités.
- Rangez et classez vos documents.
- Utilisez un agenda.
- Identifiez les pertes de temps.

Pour qu'un processus de gestion du temps fonctionne, il est important de savoir quels aspects de notre gestion personnelle doivent être améliorés.

Certaines lois qui régissent notre temps tel que :

- La loi de Laborit
- La loi de Fraisse
- La loi de Murphy
- La loi de Parkinson,
etc...

Voir cet article : [comment gérer son temps](#)

Ci-après, vous trouverez quelques-unes des raisons les plus fréquentes qui réduisent notre efficacité dans et autour de notre vie.

Vérifiez celles qui représentent les principaux obstacles à votre propre gestion du temps.

Je les ai nommées les "voleurs de temps".

2. Identifiez vos voleurs de temps

Une journée ne dure que 24 heures et lorsqu'on enlève les activités indispensables à notre bon fonctionnement quotidien (dormir, manger, distraction...), il reste plus ou moins une dizaine d'heures.

En gérant votre temps, vous pourrez abattre plus de travail en 8 heures qu'en 12 heures.

Il est donc très important que vous identifiez vos voleurs de temps. Ne pensez pas que c'est du baratin et que vous n'avez pas besoin de vous pencher sur ce sujet !

Identifiez vos voleurs de temps :

- Les interruptions, par exemple, le téléphone.
- Les interruptions, par exemple, des invités-surprises.
- Les tâches qui devraient être déléguées à quelqu'un d'autre.
- La « remise à demain » et l'indécision.
- Agir sans avoir toute l'information.
- Gérer les problèmes ou les questions des autres.
- Mauvaise communication.
- Manque de connaissances.
- Manque de clarté des objectifs et des priorités.
- Manque de planification, d'organisation.
- Le stress, l'anxiété et la fatigue.
- Incapacité de dire "Non" aux sollicitations.
- Incapacité à terminer les tâches en cours.
- Tendance à vous laisser distraire.

Il y en a quelques-uns n'est-ce pas ?

Heureusement, il existe des stratégies que vous pouvez utiliser pour mieux gérer votre temps ainsi que pour contrôler et réduire votre stress.

Vous pouvez analyser votre temps pour voir comment vous pouvez être à la fois la cause et la solution à vos problèmes de temps.

L'organisation est la clé de votre réussite !

Voyons les questions de gestion du temps plus en détail :

- **L'évolution des priorités et la gestion des crises.**

Le Gourou de la gestion du temps, Peter Drucker a écrit :

« la gestion de crise est en fait le mode de gestion privilégié par la plupart des dirigeants ».

Ce qui est ironique, c'est que des mesures prises avant la crise auraient pu l'empêcher.

N'attendez pas d'être dans le "rouge" pour prendre des décisions !

- **Le téléphone.**

Avez-vous déjà eu des journées où vous deviez répondre au téléphone sans arrêt ?

Le téléphone peut être votre plus grand outil de communication mais il peut être aussi votre plus grand ennemi si vous ne savez pas contrôler son emprise sur vous.

Écoutez les discussions et allez à l'essentiel...

- **Le manque de priorités/objectifs.**

C'est probablement la plus importante des pertes de temps.

Elle affecte tout ce que nous faisons autant sur le plan professionnel que personnel. Ceux qui accomplissent le plus de tâches en une journée savent exactement ce qu'ils veulent accomplir au préalable.

Malheureusement, un trop grand nombre d'entre nous pensent que les buts et les objectifs sont des tâches annuelles et non pas des considérations quotidiennes.

Il en résulte trop de temps passé sur des choses sans importance au détriment de choses plus importantes...

- **Essayer de trop en faire**

Donnez-vous suffisamment de temps pour faire les choses correctement. Sinon vos projets seront à moitié achevés, vous n'aurez aucun sentiment d'aboutissement.

Le sentiment d'un travail fait à la hâte et inachevé est mauvais pour le moral.

- **L'incapacité à dire « non ! ».**

La règle générale est la suivante : si les gens peuvent décharger leur travail ou leurs problèmes sur vos épaules ils le feront.

N'utilisez pas votre temps pour réaliser le travail d'un autre.
Ne soyez pas insociable, mais si vous avez un travail urgent à finir, sachez dire « Non ! ».

- **Ne pas déléguer certaines tâches**

Une bonne délégation est considérée comme une compétence clé dans la gestion et la direction, que ce soit à la maison ou au travail.

Ne vous dites pas : « Je suis seul à pouvoir le faire aussi bien ».
Vous pouvez et j'en suis sûr déléguer certaines tâches à vos proches, à des membres de votre famille.
Sans pour autant abuser de la gentillesse de votre entourage, c'est une très bonne façon de réduire votre charge de travail.

La règle générale est la suivante :
Si quelqu'un autour de vous est capable de réaliser le même travail à 80% aussi bien que vous alors déléguez.

- **Remettre au lendemain ce que l'on peut faire le jour même**

Le travail que vous pouvez faire maintenant, faites-le !
Si vous ne respectez pas votre liste de choses "à faire", vous allez être très vite dépassé.
De plus à quoi bon tenir un planning si vous ne le respectez pas...

Effectuez votre travail en temps et en heure...

- **Le manque de rangement**

Êtes-vous bien organisé ?
Trouvez-vous rapidement vos papiers quand vous en avez besoin ?

Votre bureau ainsi que l'organisation des dossiers/fichiers sur votre ordinateur doivent suivre une certaine logique.
Il n'y a rien de plus désagréable de ne pas trouver une information sous prétexte qu'elle est mal rangée.

En mettant de l'ordre dans l'archivage de vos dossiers, classeurs, emails, etc, vous gagnerez chaque jour de précieuses minutes.

3. Organisez vos journées sans perdre de temps

Pour faire simple, je vais vous donner un exemple concret pour bien démarrer une journée de 8 heures de travail :

8h-00 Visualisez votre agenda

La première chose à faire est de prendre le temps de collecter les tâches à effectuer en ouvrant votre agenda.

Cet agenda peut être un agenda papier ou un logiciel.

Si vous voulez vous servir d'un logiciel gratuit, je vous conseille [Kplan](#)

Kplan est le logiciel d'organisation vous permettant de gérer efficacement vos activités, vos calendriers, vos documents, vos contacts et de libérer le plus précieux de vos biens : votre temps.

Ces différentes informations peuvent être organisées et reliées entre elles. Vous pouvez y accéder à travers de multiples filtres.

Kplan vous surprendra par sa simplicité et son ergonomie...

A noter : n'utilisez pas Kplan pour gérer vos contacts.

L'envoi des emails via Kplan ira tout droit dans la boîte spam...

Si vous n'avez pas d'agenda, c'est que vous n'avez pas mis en place votre plan d'action !

Comment pouvez-vous atteindre vos objectifs sans un plan ?

Je ne pense même pas que ce soit possible.

Votre plan annuel devrait être revu tous les jours et réactualisé chaque fois que vos réalisations sont faites.

Les gens qui réussissent font constamment des listes.

Elles leur permettent de rester au fait des priorités et d'être flexibles sur l'évolution des priorités.

Cela devrait être fait autant pour les objectifs personnels que professionnels.

8h-15 La planification

Vous avez collecté vos tâches pour la journée.

☞ Organisez ces tâches par ordre de priorité.

Notez que chaque journée doit représenter au minimum 5 heures productives de travail.

Prévoyez (ce n'est qu'un exemple) 3 heures le matin et deux l'après-midi.

8h-30 Prêt à l'action !

Avant de commencer votre travail, vous avez un réflexe à avoir.

A votre avis ?

Fermez votre messagerie instantanée (msn...), votre boîte mail (ce n'est pas le moment de les lire).

Vous pouvez mettre votre téléphone sur autorépondeur mais sachez que les internautes téléphonent rarement. Donc ce n'est pas le téléphone qui sera votre plus grand voleur de temps.

De cette manière, vous allez pouvoir vous concentrer au maximum sur votre travail...

Exécutez la tâche la plus importante et la plus urgente.

Si vous en avez plusieurs commencez par celle qui vous plaît le moins.

Il est plus agréable de se dire que le pire est fait, plutôt que le pire reste à faire.

Lorsque vous avez fini une tâche, rayez-la de votre liste.

Faites de même pour toutes vos tâches effectuées.

Si cette tâche est une action que vous devrez répéter à l'avenir, notez le temps que vous avez passé à sa réalisation.

De cette manière, vous pourrez améliorer votre emploi du temps.

12h Fin de la matinée

Le bilan n'est pas si mauvais. Vous avez mis ½ heure de plus que prévu.

Il vous reste tout l'après-midi donc pas de panique...

13h Action !

C'est reparti pour 2 heures de travail.

Si vous n'avez pas pu terminer le travail prévu, reportez sur votre agenda les tâches à finir.

Faites bien attention aux priorités pour ne pas travailler constamment dans l'urgence.

Si vos objectifs de la journée sont réalistes et clairement définis, vous travaillerez avec plaisir et sans stress !

15 h Communication !

Vous avez accompli votre journée de travail productive.

Maintenant et uniquement maintenant, vous pouvez :

- Ouvrir votre boîte mail, lire et répondre aux messages.
- Surfer sur Internet pour rechercher de l'information

17 h Fin de la journée

Une bonne gestion du temps permet de mesurer les progrès accomplis vers vos objectifs parce que « vous pouvez contrôler ce que vous pouvez mesurer ».

Essayez toujours d'anticiper afin de gérer votre temps avec plus d'efficacité.

La gestion du temps n'est pas un sujet difficile à comprendre, mais si vous ne vous engagez pas à bâtir une meilleure gestion de votre temps au quotidien, vous n'atteindrez que des résultats partiels (ou pas) et repasserez par la case départ.

Vous devez vous engager à mieux gérer votre temps et n'oubliez pas d'y inclure du temps pour vous.

En fixant des objectifs, en écrivant noir sur blanc votre plan d'action et en éliminant les pertes de temps chaque jour, vous allez petit à petit diminuer votre temps de travail et consacrer plus de temps à vos occupations préférées.



Ne passez pas votre temps à surfer !
Ne passez pas votre temps à lire et répondre à vos emails !
Optimisez la gestion de vos emails !

4. 8 Astuces pour gagner un temps précieux

Dans ce chapitre, vous trouverez certaines actions à effectuer pour optimiser votre organisation.

1. Organisez vos documents, vos fichiers

Lorsqu'on démarre sur le web, il y a énormément d'informations à assimiler. Même si vous avez une bonne mémoire, vous aurez du mal à tout retenir.

Pour réussir et j'espère que vous l'avez compris, il va falloir que vous vous documentiez un maximum.

Vous allez donc investir dans des livres, des ebooks, assister à des téléconférences, etc...

Très vite, vous serez débordé si vous n'archivez pas vos documents.

Voici de quelle manière, vous pouvez procéder :

- **Créez trois dossiers**

(accessible directement par le dossier "mes documents")

- ① **Produits et opportunités**

Chaque jour de nouveaux produits ou services voient le jour sur le web. Répertoirez ceux qui vous semblent intéressants.

- ② **Création site**

La création de site passe par de nombreux aspects techniques...

- ③ **Promotion**

Dans ce dossier, intégrez tous les documents relatifs au marketing, aux actions à effectuer pour promouvoir votre affaire...

Dans chacun de ces trois dossiers, faites des sous-dossier thématiques.

Exemple :

📁 Produits

- 📁 Ebooks
- 📁 Logiciels
- 📁 Services

📁 Creation-site

- 📁 Langages
- 📁 Traitement-images
- 📁 Logiciels
- 📁 Services

📁 Promotion

- 📁 Marketing
- 📁 Google
- 📁 Petites annonces
- 📁 Articles

Plus l'arborescence de vos dossiers/sous dossiers/fichiers sera précise, moins vous perdrez de temps à retrouver une information.

Prenez une bonne journée à cette tâche !

Vous allez maintenant acheter trois cahiers que vous allez diviser en plusieurs parties de la même manière que vos dossiers/sous dossiers.

Dans ces cahiers, vous allez faire des résumés, notez les informations importantes pour chaque livre, chaque ebook que vous avez lu. De cette manière, vous aurez rapidement une vue d'ensemble sur le contenu de vos documents, sur les fonctionnalités des logiciels, etc...

C'est un réflexe à avoir tout le long de l'année !

2. Organisez vos sites web

En démarrant, il est certain que vous n'aurez pas beaucoup de sites web ou pages de vente à stocker sur votre ordinateur.

Mais croyez-moi cette situation risque de changer...

Pour archiver vos sites, vous n'allez pas procéder de la même manière qu'avec vos dossiers "documents" présentés ci-avant.











Chacun de vos sites doit être accessible directement via votre dossier principal "Mes documents" de votre ordinateur.

De plus, lorsque vous allez créer des pages web, des pages de vente ou squeeze-page, vous aurez besoin de dupliquer certains codes sources (code HTML/CSS).

La meilleure méthode pour ne pas refaire dix fois la même chose est de créer des modèles.

Donc, pour créer une nouvelle page web, la mise en page étant déjà prédéfinie, vous n'aurez plus qu'à modifier le texte.

Lorsque vous ouvrez votre page « Mes documents », l'arborescence devrait être :

-  Mes images
-  Produits
-  Creation-site
-  Promotion
-  Modeles-site
-  Site 1
-  Site 2
-  Mes-produits (votre travail personnel)
-  Autres dossiers personnels...
-  Page-démarrage (ci-après expliqué)

Si ce n'est pas le cas, mettez de l'ordre dans vos dossiers !

3. Sauvegardez votre travail

Tous les documents, sites web que vous stockez sur le disque dur de votre ordinateur doivent impérativement être sauvegardés sur un support externe.

Contrairement à ce que beaucoup pensent, la sauvegarde de données n'est pas une perte de temps, mais à l'inverse un gain de temps.

Imaginez qu'en cas d'une défaillance de Windows, d'un logiciel, d'un composant de votre ordinateur comme le disque dur, ou d'une catastrophe naturelle (inondation, incendie), vous perdez toutes vos données.

Grâce aux sauvegardes, vous allez anticiper la perte de vos données et vous pourrez ainsi récupérer toutes vos données au lieu de les perdre définitivement.

Il est inutile de sauvegarder tout votre disque dur.
Sauvegardez les dossiers et fichiers se trouvant dans votre dossier « mes documents »

N'hésitez pas à effectuer des sauvegardes régulièrement, par exemple tous les mois ou toutes les semaines pour vos données personnelles.

Pour stocker vos sauvegardes, vous avez plusieurs solutions :

- Sur un disque dur externe
- Sur une clé USB
- Sur des CD/DVD
- sur un autre ordinateur via une connexion réseau (LAN)

Pour ma part, j'utilise un disque dur externe mais une clé USB fera tout à fait l'affaire.

La sauvegarde de données peut être facilitée grâce à des utilitaires.
Je vous conseille d'utiliser SyncBack, un puissant logiciel de synchronisation, tout aussi intéressant que ses homologues payants.

Il est disponible gratuitement et en français proposant de nombreuses options intéressantes.

Par exemple, SuncBack permet de sauvegarder uniquement les fichiers modifiés depuis la dernière sauvegarde. Donc, la sauvegarde sera d'autant plus rapide vu qu'il ne recopiera pas les dossiers ou fichiers qui n'ont pas subi de modifications.

Pour le télécharger et comprendre son fonctionnement, je vous recommande :

[PC Astuces](#)

4. Créez une page web de démarrage

Lorsque vous lancez votre navigateur Internet, vous êtes dirigé toujours sur la même page.

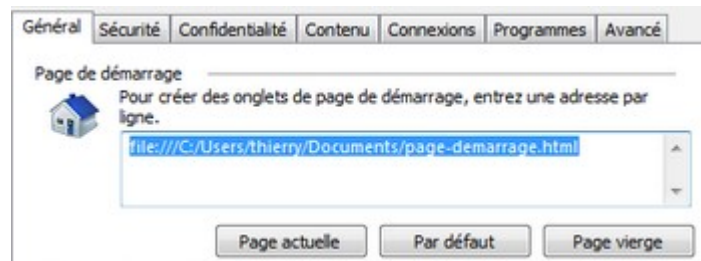
Au lieu d'être dirigé automatiquement sur la page Google, Yahoo ou autres, il est préférable pour gagner du temps de se créer sa propre page de démarrage.

Avant de voir ce que nous allons mettre dans cette fameuse page de démarrage, voyons comment configurer les navigateurs Internet Explorer ou Firefox.

Avec Internet Explorer :

Dans le menu horizontal, en haut de votre écran, cliquez sur « Outils » puis sur « Options Internet ».

Une fenêtre s'ouvre :



Le lien à modifier est :

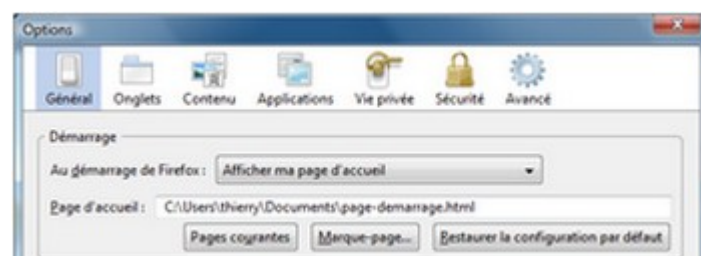
<file:///C:/Users/thierry/Documents/page-demarrage.html>

A noter : ne recopier pas file:///, il est rajouté automatiquement.

Avec Mozilla FireFox :

De la même manière, cliquez sur « Outils » puis sur « Options » dans le menu haut du navigateur.

Une fenêtre s'ouvre :



Le but maintenant est de réaliser une page HTML contenant tous les liens de vos sites importants.

Par exemple, vous pouvez intégrer dans votre page web :

- Comptes mails
- Moteur de recherche favori tel que Google
- Page d'administration de votre hébergement
- Page d'administration de vos outils web (livre d'or, forums...)
- Page d'administration de votre autorépondeur
- Forums où vous intervenez
- Sites web favoris
- Page d'accueil de vos sites web, etc...

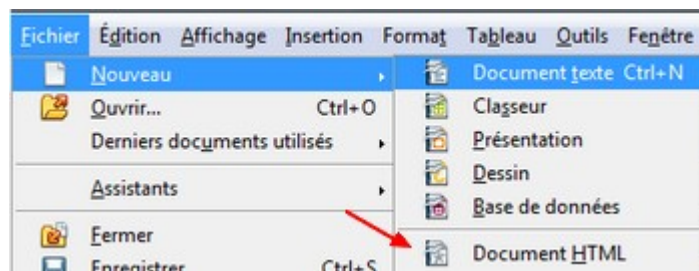
Pour réaliser cette page HTML, vous n'avez pas besoin de prendre un nom de domaine et de l'héberger sur un serveur.

Open Office ou Word fera très bien l'affaire.

Etant donné qu'Open Office est gratuit, pourquoi s'en priver.

Procédure :

- Ouvrez une page.odt avec open Office et dans le menu Haut,
- Cliquez sur « fichier », sur « nouveau » puis sur « document html »

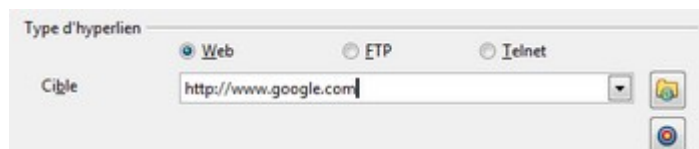


Et voilà votre page HTML est créée.

Pour organiser vos données, créez un tableau (cliquez sur tableau, insérer, tableau...)

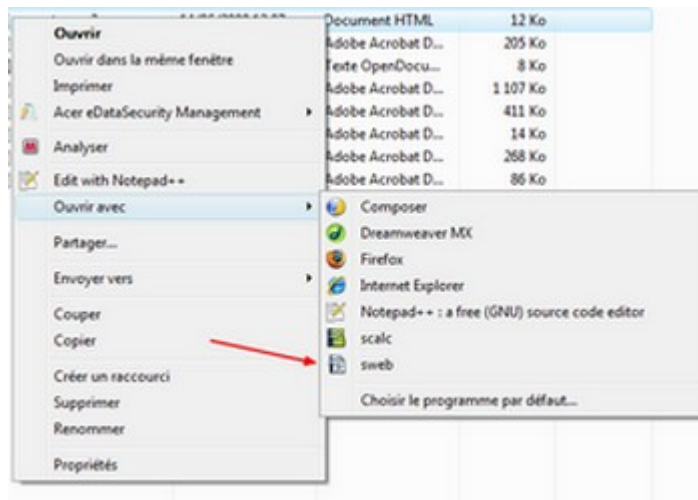
Et pour mettre des liens hypertextes,

surlignez votre texte et cliquez sur Insertion / hyperlien et renseigner la cible avec l'url choisie.



Pour ouvrir votre page nommée page-démarrage.html :

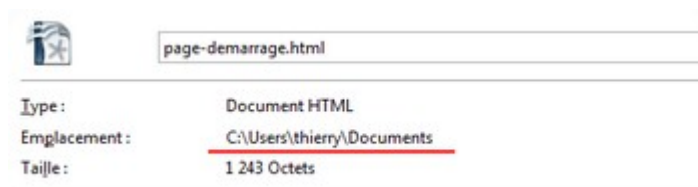
- Sélectionnez le fichier
- Faites un clic droit / ouvrir avec puis cliquez sur sweb



Il ne vous reste plus qu'à intégrer l'url de destination dans votre navigateur pour qu'elle devienne votre page de démarrage.

A noter :

Pour retrouver le chemin, l'url de votre page de destination :
Dans le menu Haut, cliquez sur Fichier / Propriétés



Dans ce cas présent, l'url à recopier est :
C:\Users\thierry\Documents\page-démarrage.html

Pour en savoir plus : [Utilisation de Open Office pour créer des pages HTML](#)

5. Utilisez la règle du 80 / 20

Avez-vous déjà entendu parler du principe de Pareto, parfois appelé la loi de Pareto ?

Il se décrit comme la règle des 80/20, selon laquelle 20 pour cent d'une activité fournit toujours 80 pour cent des résultats.

Devenu populaire à la fin des années 40, ce principe est encore pertinent de nos jours.

Il peut facilement s'appliquer avec succès à diverses situations, y compris à la gestion du temps.

En gestion du temps, la règle des 80/20 est précieuse, car elle rappelle quotidiennement aux gens de consacrer leur temps et leur énergie aux 20% de leur travail qui importe vraiment.

En retour, ces 20% peuvent produire 80% des résultats requis.

Si vous maîtrisez cette règle et si vous l'intégrez à votre travail, elle pourrait s'avérer un excellent outil pour vous aider à rester organisé et efficace, surtout si les échéanciers exercent sur vous une grande pression.

La gestion du temps est avant tout une question de gestion personnelle.

Il s'agit d'apprendre à bien investir le temps dont vous disposez, c'est-à-dire comment vous planifiez, déléguez et organisez vos activités quotidiennes.

Il existe plusieurs outils et techniques pour vous aider à intégrer dans votre quotidien la règle des 80/20.

Cependant, afin de savoir comment les utiliser, il est important de reconnaître, de comprendre et de surmonter quelques-uns des mythes habituels que nous adoptons parfois pour justifier notre performance et notre rendement.

Pour en savoir plus, je vous recommande de lire cet excellent article :

[Mythes et réalités de la gestion du temps](#)

6. Optimisez la gestion de vos emails

La gestion des emails n'est pas simple surtout lorsqu'on démarre sur le web.

Vous allez avoir besoin de plusieurs outils :

- **Une boîte mail liée à votre hébergeur**
Ex : contact@votresite.com
Cette boîte mail va vous servir à répondre à vos clients.
- **Un autorépondeur externe**
Ce n'est pas obligatoire mais vivement conseillé !
Vous pourrez mettre en place des squeeze-pages, créer une liste de contacts, envoyer des messages pré-enregistrés, faire des relances...
(voir tome 3 de la collection 100 % Utile)
Je vous conseille [Aweber](#) ou [Sg-autorépondeur](#) (en français)
- **Une boîte mail personnelle**
Celle-ci vous servira surtout à vous inscrire à différentes newsletters, différents sites pour obtenir de nombreuses informations.

Votre boîte mail personnelle

Vous allez recevoir de nombreux messages électroniques et si vous n'organisez pas votre boîte mail dès le début, vous allez perdre un temps fou à retrouver vos messages.

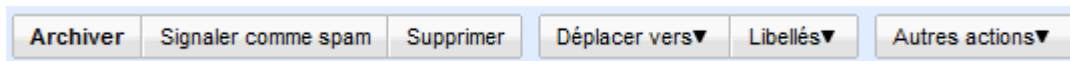
En règle générale (yahoo, hotmail, aol ou autre), les emails sont classés dans des dossiers. De prime abord, cela paraît une solution de tri intéressante mais il y a, à mon sens, bien mieux.

Je vous conseille donc d'utiliser Gmail de Google.
Gmail n'utilise pas de dossiers. Pour vous aider à organiser votre courrier électronique plus efficacement, Gmail se sert de libellés plutôt que de dossiers.

Pourquoi préférer les libellés aux dossiers ?

Libellés	Dossiers
Une conversation peut avoir plusieurs libellés.	Un message ne peut se trouver que dans un dossier.
Une conversation peut figurer dans plusieurs vues (Boîte de réception, Tous les messages, Messages envoyés, etc.) simultanément, ce qui simplifie les recherches.	Pour retrouver un message, vous devez vous souvenir de la vue dans laquelle il se trouve.
Vous pouvez effectuer une recherche par libellé dans les conversations.	Vous ne pouvez pas toujours effectuer une recherche dans des dossiers spécifiques.

Comment créer un libellé ?



Vous avez deux solutions pour attribuer un libellé à un email.

1) Lors de la lecture du message, cliquez sur le menu déroulant **Libellés**.

- Sélectionnez le libellé de votre choix dans la liste.
- Saisissez dans le champ de recherche les premières lettres du libellé que vous cherchez; la saisie automatique vous aidera alors à trouver le libellé plus rapidement (cela s'avère particulièrement pratique si vous avez une longue liste de libellés).
- Créez un libellé. Il vous suffit de saisir le nom de votre nouveau libellé et de cliquer sur **Créer**.

2) Une autre méthode est aussi à votre disposition.

Cette méthode permet d'attribuer un libellé à plusieurs messages à la fois (sélectionnez toutes les cases à cocher des messages concernés avant de choisir le libellé).

- Sélectionnez la case à cocher en regard du message auquel vous voulez attribuer un libellé
- Choisissez le libellé dans le menu déroulant **Libellés**.

Lorsque vous avez lu l'email et archivé cet email avec un libellé, vous n'avez plus besoin qu'il se trouve dans votre boîte de réception.

Placer votre email dans votre dossier intitulé : "Tous les messages" en cliquant sur « Archiver »

Pour retrouver vos conversations, vos emails, cliquez sur « paramètres » et sur « Libellés ».

[contactthierry@gmail.com](#) | [Paramètres](#) | [Ancienne version](#) | [Aide](#) | [Déconnexion](#)



Si vous souhaitez que vos messages arrivent classés sans aucune action de votre part, c'est possible. Vous devrez créer au préalable des filtres.

Sous Gmail ou n'importe quel service de mail digne de ce nom, les filtres vous permettent de maintenir organisées vos boîtes aux lettres.

Un filtre est une action qui se lance automatiquement avant que le message ne s'affiche dans votre liste des messages. De cette manière les nouveaux messages arrivent déjà classés ou avec un statut que vous aurez déjà défini sans action supplémentaire. [Voir cet article](#)

7. Focalisez-vous sur vos domaines de compétences

Il est peu probable que vous ayez des compétences dans tous les domaines du web.

Il y a certaines choses que vous devrez apprendre et d'autres non.

Exemple 1 :

Vous pouvez apprendre les bases pour optimiser votre site mais pour obtenir un bon référencement, il est préférable pour gagner en temps et en efficacité de déléguer le travail à un prestataire extérieur.

Exemple 2 :

Si vous n'avez jamais utilisé Photoshop, ne perdez pas votre temps à essayer de comprendre comment cette usine à gaz fonctionne. Utilisez plutôt des logiciels de retouches d'images tels que Photofiltre et des templates graphiques toutes prêtes.

Exemple 3 :

Personnellement je ne suis pas très fort en orthographe. Et bien au lieu de perdre mon temps à essayer de trouver mes erreurs, je délègue ce travail à ma femme (qui est très aimable...).

8. Gardez une trace de tout ce que vous faites !

Il est très important de noter tout ce que vous faites.

Prenez l'habitude d'écrire sur un cahier toutes les idées qui vous passent par la tête, les modifications apportées à vos ouvrages, à vos sites web, etc...

De plus, créez un fichier .doc avec Open Office ou Word pour noter tous vos mots de passe et nom d'utilisateur.

De cette manière, vous n'aurez pas à demander un nouveau mot de passe toutes les 5 minutes...

En agissant de la sorte, vous allez vous rendre compte du travail que vous effectuez, vous allez améliorer votre productivité.

6. Ressources complémentaires

[Cinq principes pour mieux gérer son temps](#)

Contrôler son temps, c'est savoir prévoir et planifier.

La gestion du temps demande de prendre du recul et, paradoxalement, de savoir être lent.

[La gestion du temps](#)

Sommaire :

Quelques citations autour du temps, pourquoi la gestion du temps ?
Comment gérer le temps ? Quels outils ? Quelles techniques ?

[Comment multiplier par 3 sa productivité au travail ?](#)

Tripler sa productivité au travail.

C'est parfois plus simple qu'il n'y paraît... si le rêve pour vous est de passer aux 35 heures de travail par semaine au lieu de 35 heures par jour, ce dossier "productivité" peut vous aider.

Il permet de calculer son taux de productivité, et d'adapter l'organisation de son temps et de son travail afin d'obtenir une productivité supérieure à 80%.

[Comment utilisez-vous votre temps pour obtenir ce que vous désirez?](#)

Êtes-vous d'accord avec le fait que ce que vous accomplissez quotidiennement aura un impact important sur votre futur et que la conséquence de chacune de vos actions déterminera où vous en serez plus tard ?

On distingue trois types de personnes : les passifs, les actifs et les productifs...

[Gérer ses priorités : quatre étapes pour y voir plus clair](#)

Quand tout semble aussi urgent – et aussi important – gérer son emploi du temps devient un casse-tête insoluble.

Comment faire le tri entre ces différentes obligations ?

Voici un outil qui permet d'y voir plus clair...

Faites-vous aider !

Votre succès vous incombe !

Si vous réussissez, le crédit vous appartient et si vous échouez, également. Votre succès est dans vos mains.

1. Ne comptez pas sur la chance...

Seul, vous avez très peu de chance de faire réellement un succès de votre affaire sur Internet.

Mais, vous pouvez considérablement améliorer vos chances en suivant simplement les directives, les conseils d'un professionnel du web.

Vous pouvez augmenter vos chances de 10% à 90% en appliquant les conseils que vous avez déjà en main et ceux que vous allez recevoir.

Récapitulons :

Les raisons pour lesquelles tant de nouvelles Web Entreprises échouent pourraient être réduites par 10 à condition de :

- Avoir une bonne mentalité.
- Poser les bonnes fondations.
- Avoir les clefs pour ouvrir la croissance et l'expansion.
- Planifier le succès.

Peu de personnes sont disposées à investir beaucoup d'heures et d'efforts. C'est pourquoi le taux d'échec est si élevé.

Ces personnes disposées à consacrer du temps et des efforts s'attendent malgré tout au succès instantané.

Ces personnes ne considèrent même pas qu'elles devront continuer à prendre en charge leurs dépenses personnelles pendant des mois avant d'entrevoir le bénéfice réel de leur nouvelle activité.

Ce sont ceux qui répondent aux promesses « devenez riche rapidement » qui finissent par devenir les victimes des artistes-arnaqueurs sur Internet.

Ayez une bonne mentalité :

Vous devez compter sur votre travail.

Vous n'obtiendrez pas le succès en dormant.

Les gens ne vont pas se connecter pour vous donner de l'argent.

Vous allez devoir le gagner !

Posez des fondations solides !

Si vous ne connaissez rien dans les affaires, alors il serait vraiment très sage d'en parler avec ceux qui sont bien informés dans ce domaine.
Une Web Entreprise n'est pas autre chose qu'une ENTREPRISE.
Elle doit être gérée comme une affaire et elle doit être construite selon des procédures de gestion saines.

Les questions les plus « idiotes » sont celles que l'on ne pose jamais.
Vous avez besoin d'informations et la meilleure manière de les obtenir est de simplement poser des questions à ceux qui ont les réponses.

Faites ce que vous devez faire avant de vous lancer dans les affaires.
Vous devez poser des fondations solides comme de la roche de sorte que votre activité ne devienne pas un accident provoqué par la maigre planification voire même l'absence de planification.

Vous avez besoin d'un plan d'action.
Vous avez besoin d'un modèle économique et il doit être celui que vous pouvez comprendre et suivre.
Sauter et espérer le meilleur n'est pas un plan. Cela assurera seulement que votre entreprise n'aura toujours pas bougé dans quatre mois.

Augmentez sans cesse vos connaissances

Rien en ce monde ne reste immuable.
Les affaires sur Internet ne font pas exception à la règle.

En fait, les affaires sur Internet changent plus rapidement que le temps que vous utiliseriez à imaginer quelque chose.

Une autre raison pour laquelle tant de nouvelles entreprises sur Internet ne survivent pas très longtemps est que les affaires sont basées sur une idée simple qui ne sera pas développée ou ne s'étendra jamais au-delà de cette simple idée.

Souvent les gens ont ce que j'appelle une « vision tunnel ».
Ils ne regardent pas autour d'eux le paysage des Web Entreprises, et n'opèrent pas les changements nécessaires qui les maintiendraient visibles et qui les rendraient acteurs sur leur marché.

Votre "Net entreprise" se développera et s'étendra si vous :

- Augmentez vos connaissances,
- Êtes disposé à vous adapter aux changements inévitables qui interviennent quotidiennement dans le domaine des affaires sur Internet.

Vous ÊTES votre entreprise.

Vous devez vous tenir informé des nouveautés.

La formation permanente n'est pas un choix si vous souhaitez réussir dans les affaires.

Planifiez votre travail

"Ceux qui échouent dans la planification de leur projet, planifient l'échec de leur projet".

Un plan pour une affaire c'est exactement comme une carte routière lors d'un voyage.

C'est un plan détaillé pour aller du point A (démarrer une affaire) à un point B (réussir ces affaires sur Internet) dans le temps le plus court possible et sans prendre un itinéraire pittoresque.

Un des points les plus importants qui peut être énuméré dans un plan d'action est :

« [Où trouver un mentor ??](#) ».

Vous pouvez noter exactement tous les détails de comment vous prévoyez de réussir, mais si vous ne pouvez pas trouver un mentor, le processus est de ce fait coupé de moitié.

Bâtir une entreprise sur Internet est un challenge très passionnant mais il est chargé d'obstacles.

Vous pouvez surmonter ces obstacles et réussir mais ne vous attendez pas à ce que ce soit facile ou rapide. Ce ne sera ni l'un ni l'autre.

"Je crois beaucoup en la chance.
D'ailleurs je constate que plus je travaille
et plus la chance me sourit"

Thomas Jefferson

2. Pourquoi choisir le Club Stratégie ?

Avant d'adhérer à un club quel qu'il soit, il est logique que vous vous posiez des questions sur son utilité.

Voici ci-après les réponses aux questions qui m'ont été le plus souvent posées.

Quel est l'objectif du Club Stratégie ?

Son objectif est de deux ordres :

- réaliser une formation précise et pédagogique afin de compléter la collection 100% Utile.
- Monter un réseaux de partenaires pour faire évoluer cette formation et développer d'autres projets...

Pourquoi cette formation ? Quel besoin comble-t-elle vraiment ? Quelles sont les valeurs du Club ?

Sur Internet, il y a des discours bien différents.

Lorsqu'un particulier veut arrondir ses fins de mois ou créer sa petite entreprise sur Internet, il est constamment harcelé par de l'information mensongère.

La raison est simple : il est bien plus facile de faire croire à une personne qu'elle peut gagner de l'argent facilement et rapidement...

D'un autre côté, l'entrepreneur qui a les moyens financiers de faire appel à une agence web ou à un consultant indépendant, obtient les bons conseils et les bonnes informations pour monter son projet sur Internet.

Ce qui me choque, c'est de voir que le marché du "business à domicile" est encore trop souvent représenté par des personnes qui préfèrent s'enrichir sur l'inexpérience de leurs clients.

Je pense donc qu'un particulier qui veut se mettre à son compte ou un entrepreneur n'ayant pas les moyens de faire appel à un professionnel du web mérite lui aussi d'avoir la bonne information !

Ce n'est pas parce qu'il est "pauvre", qu'il doit subir les méthodes marketing de ceux qui n'en veulent qu'à son portefeuille...

La deuxième raison qui m'a poussé à m'investir à l'élaboration de cette formation, c'est que la masse d'information présente sur Internet paralyse le lecteur.

En d'autres termes, sur Internet l'information est éparpillée, non structurée et bien souvent contradictoire...

Il m'a donc semblé utile de réaliser une formation méthodique, concrète et évolutive.

La formation du Club Stratégie répond à un besoin essentiel : permettre à tout un chacun de monter un projet web rémunérateur.

Bien entendu, nous interpellons nos lecteurs sur le fait qu'une entreprise sur Internet reste une entreprise et qu'elle doit être gérée en tant que telle...

Les piliers du concept ou je dirais plutôt les valeurs du Club reposent sur trois points essentiels :

- La transmission du savoir : le succès de chacun repose avant tout sur une formation évolutive et de Qualité.
- Une relation de confiance :
Le Club aspire à bâtir une relation avec tous ses membres assidus pour travailler ensemble sur le long terme.
- Le respect : respect des membres avec qui nous travaillons et respect des clients que nous servons.

A qui s'adresse cette formation ? Qui en retirera un bénéfice maximum ?

Si je me réfère aux catégories socio-professionnelles des membres du Club, je dirais tout le monde. :)
Leur point commun est de vouloir créer une entreprise et/ou booster leur chiffre d'affaire sur Internet.

Mais, avant de répondre plus concrètement à cette question, je vais commencer par vous dire à qui cette formation ne s'adresse pas !
Ceux qui pensent qu'ils peuvent s'enrichir rapidement, ceux qui pensent qu'ils n'ont pas besoin de mettre en place un avant-projet, de planifier leur travail, de se démarquer face à la concurrence peuvent suivre la formation mais n'en tireront pas tous les effets souhaités.

Cette formation s'adresse plus particulièrement aux internautes et entrepreneurs qui ont un esprit de chef d'entreprise, qui ont compris que le vrai chef d'orchestre de leur réussite, c'est eux.
A partir de là, ces personnes vont retirer un maximum de bénéfice de notre formation.

Bien entendu, la formation doit être étudiée et non être lue à la va-vite.
Chaque étape proposée a son importance, qu'elle soit externalisée ou non.

Pourquoi devrais-je adhérer à votre club étant donné que tout est expliqué dans la collection 100% Utile ?

Vous avez tort de penser ainsi. La collection 100% Utile est le haut de l'iceberg pour réussir sur le web.

Dans cette collection, j'expose tout simplement des informations générales pour que chacun ait la possibilité de se lancer sur Internet en évitant les écueils.

En adhérant au club, vous profiterez d'une formation complète qui détaille précisément et explicitement chaque thème abordé dans la collection 100% Utile.

Cette formation vous permettra d'avoir toutes les cartes en main pour vous lancer dans un projet web porteur.

Après le démarrage, il faut bien passer la première vitesse, la deuxième, etc...

Voilà pourquoi l'adhésion au club sera un outil indispensable si vous voulez passer la cinquième et prospérer...

Proposez-vous une réelle formation ou bien une succession d'ebooks vus et revus ?

Je comprends pourquoi cette question revient régulièrement.

La plupart des ebooks qui se foisonnent sur le web ne sont en très grande majorité qu'une accumulation d'infos vues et revues...

Je dirais même, que plus ça va, plus les ebooks vendus sont du copier/coller d'ebooks achetés en DDP (droit de revente privé).

Ex. : "Les secrets du marketing par email" plagié par 251 auteurs!

Toutes les informations que je vous offre viennent de mon expérience personnelle, de nombreux livres et ebooks étudiés.

Pour les réaliser, j'ai passé plus de 100 heures par module, afin de dénicher, analyser, organiser et synthétiser l'information.

A quoi bon avoir un livre qui fait 100 pages si celui-ci ne présente que quelques informations qui pourraient tenir dans 5 pages. C'est souvent le cas !

Si j'offre trois ebooks de qualité (collection 100% Utile), ce n'est pas pour ensuite vous proposer de la M....!

De plus, des vidéos sont ajoutées régulièrement !

Oui mais l'adhésion est trop chère ?

Là, permettez-moi d'être direct !

En réalité ce n'est pas le tarif qui vous gêne mais vous ne me connaissez pas et vous vous dites :

« Est-ce qu'il a les qualités requises pour proposer une bonne formation ? »

Je peux comprendre que vous soyez sceptique.

Je ne suis peut être pas à vos yeux un Marketeur reconnu mais les années que j'ai passé à me former en autodidacte sur le marketing Internet et les deux années de formation à l'Institut Informatique de Millau m'ont donné un sacré avantage.

Je vous transmets là tout mon savoir-faire ainsi que toutes les méthodes éprouvées pour une somme très honnête.

Et puis, je ne suis pas seul... Mes partenaires (marketeur, rédacteur web, webmaster, directeur commercial...) m'aident pour améliorer sans cesse le contenu de notre formation.

Si vous souhaitez en juger par vous-même, prenez connaissance des témoignages : [Club Strategie.com](http://ClubStrategie.com)

Je tiens à préciser que ce ne sont pas des témoignages de complaisance !

Trop cher dites-vous ?

- A combien estimez-vous votre temps ?
Chaque module représente plus de 100 heures de recherche !
A vous de voir si vous souhaitez passer des heures tous les jours à essayer d'apprendre tout seul en risquant de faire des erreurs ou si vous préférez bénéficier de l'expérience de professionnels.
- Et puis, trop cher par rapport à quoi ?
Trouvez-moi une formation de cette qualité à ce prix et je vous rembourse.
- Mettez en pratique les conseils et méthodes décrites dans chaque module de formation et votre investissement sera rentabilisé très rapidement !

Quels sont vos atouts face à la concurrence ?

Ma réponse sera très simple : ma proposition est UNIQUE.

Je ne vais pas vous dire que ma formation est la plus complète du monde francophone, qu'elle vous fera gagner des millions d'euros dans les 30 jours, sans site Internet...

Mais en contrepartie je peux vous affirmer que vous bénéficierez :

- De modules de formation très structurés, un pas à pas qui vous donnera tous les détails dont vous avez besoin pour développer votre projet web.
- De mon aide : vous pouvez me contacter par téléphone, par email et ce totalement gratuitement contrairement à d'autres.

Mon ambition est que le Club Stratégie soit reconnu pour la transmission de son savoir et la réussite de ses adhérents.

Qualité/Prix, je vous mets au défi de trouver mieux ailleurs.

Est-ce que votre méthode me fera gagner de l'argent ?

Tout d'abord, je tiens à préciser que ce n'est pas une méthode "miracle". Aucune et je dis bien aucune méthode ne vous fera gagner de l'argent rapidement.

D'autre part, la formation du Club Stratégie n'est pas une méthode. C'est une formation qui englobe des techniques et méthodes éprouvées.

Si vous croyez devenir millionnaire juste en lisant un ouvrage quel qu'il soit vous faites erreur.

En suivant la formation, vous développerez votre chiffre d'affaire via le marketing en ligne.

Mais croyez moi, cela ne se fera pas du jour au lendemain.

Il va falloir du travail !!

La formation du Club vous donnera le nécessaire pour réussir mais sachez que vous êtes le chef d'orchestre de votre réussite.

Quand et comment est-ce que j'accède aux modules de formation du Club ?

Après achat, vous recevez par email un code d'accès (espace sécurisé) pour télécharger immédiatement le premier module.

Automatiquement après 30 jours, vous aurez accès à la totalité de la formation ainsi que les produits annexes suivant la formule choisie.

Bien entendu, vous aurez accès en tout temps à cet espace membre pour prendre connaissance des nombreuses nouveautés qui seront ajoutés au fil du temps.

The screenshot shows the 'Club Stratégie' member space. The header includes the logo 'Club Stratégie' and the slogan 'Maîtrisez votre BUSINESS!'. Below the header, there are two main sections: a left sidebar with navigation menus and a main content area.

Formation pour votre projet web (left sidebar):

- Modules De Formation
 - M1 : L'idée et l'étude de marché
 - M2 : Stratégie et Business-plan
 - M3 : Les fondations d'un site web
 - M4 : La réalisation d'un site web
 - M5 : Le référencement
 - M6 : La rédaction web
 - M7 : L'affiliation marketing
 - M8 : L'email marketing
 - M9 : Le marketing viral
 - SONDAGES
- Cadeaux Utiles
 - Ebooks personnalisables
 - Ebooks avec label privé
 - Scripts avec droit de revente
 - Sites / Graphisme
- Exclusivité
 - Code Promo...
 - Sources de trafic...
 - Ouvrages exclusifs
- Outils De Promotion
 - Pour promouvoir le Club Stratégie

Accueil Espace Membre (main content area):

Bienvenue au Club Stratégie

En tant que membre du Club Stratégie, vous pourrez suivre ses évolutions par le biais de la liste de contact intitulée "Club Stratégie". Il est donc inutile de vous abonner sur mes autres listes.

Pour vous connecter à l'espace membre Gratuit, l'espace réservée aux "non membres" :
login : newsletter
Mot de Passe : news414

Votre première tâche est d'apprendre à planifier votre travail !

"Ceux qui échouent dans la planification de leur projet, planifient l'échec de leur projet".
Un plan pour une affaire c'est exactement comme une carte routière lors d'un voyage.
C'est un plan détaillé pour aller du point A (démarrer une affaire) à un point B (réussir ses affaires sur Internet) dans le temps le plus court possible et sans prendre un itinéraire pittoresque.

Vous trouverez dans l'ouvrage ci-dessous, un plan d'action pour vous aider à monter votre projet web de A à Z.



95% des entrepreneurs du web ne dépassent pas les 100€ mensuels. Si vous voulez réussir sur le web, il est impératif de ne pas griller les étapes suivantes :

- >>> [Trouver un marché porteur et des produits à vendre](#)
- >>> [Définir votre propre modèle d'affaire](#)
- >>> [Définir la conception de votre site web](#)

La réalisation d'un site web est la deuxième phase d'un projet quel qu'il soit !

deconnection

Après les 9 modules de formation, y aura-t-il d'autres modules ?

Oui, le Club sera toujours en constante évolution.
Vous aurez accès à d'autres ouvrages et vidéos complémentaires aux thèmes abordés dans la formation initiale et ce, totalement gratuitement.

Vous serez informé des nouveautés pour vous adapter aux changements inévitables qui interviennent quotidiennement dans le domaine des affaires sur Internet.

Chaque mois, des nouveautés sont rajoutées au sein du Club.

J'ai vu que vous proposez une garantie impressionnante de 365 jours, c'est dire que vous êtes conscient de la qualité de cette formation. Pouvez-vous nous en parler ?

Conscient de la qualité de cette formation, dites-vous?
Cela fait plusieurs années que je suis sur Internet et à mes débuts j'aurais été plus que satisfait d'avoir une personne qui répond à mes questions et d'avoir accès à autant d'informations structurées. J'aurais probablement gagné des centaines heures en efficacité et cela m'aurait éviter de faire des erreurs coûteuses...

Et puis nous ne sommes plus seuls à connaître la qualité de cette formation.

La grande majorité des membres en sont conscients...

Donc pour répondre à votre question, je dis Oui avec un grand O !

Mais ce n'est pour ça que nous allons nous endormir sur nos lauriers.
Internet évolue, la formation évoluera.

En ce qui concerne la garantie de 365 jours, nous sommes partis du principe qu'une personne qui suit assidûment la formation pendant un an doit pouvoir en tirer profit.

Si ce n'est pas le cas, nous considérons honnête de notre part de le rembourser.

Cependant, cette garantie valable, avec la formule Privilège, est soumise à conditions.

Elle est valable uniquement dans le cas où l'adhérent fournit des preuves sur la mise en place des méthodes et actions décrites dans la formation.

L'adhérent ne prend donc aucun risque d'essayer...

D'autres questions ?
[N'hésitez-pas à me contacter](#)

ou à demander [à la personne qui vous a offert](#) cet ouvrage son opinion sur le Club Stratégie.

2. Comment se déroulera la formation ?

La création d'un site web rémunérateur est un projet à part entière comprenant un grand nombre de phases.

Il ne faut pas croire, qu'il faut juste une idée, un éditeur de site pour mettre en ligne un site et le faire connaître.

Pour réussir pleinement votre projet web, vous allez devoir apprendre et surtout être conscient qu'avant de créer un site Internet, il y a plusieurs étapes au préalable à mettre en place.

Le Club s'adresse aussi bien aux débutants qu'à ceux qui ont déjà une bonne expérience du web.

En effet, même si vous connaissez les rouages du monde des affaires sur le web, la formation du Club vous étonnera dans son contenu pertinent et innovant.

Chaque module présente :

- un contenu clair, illustré d'exemples pratiques lorsque le sujet s'y prête,
- une étape importante à réaliser.

Tous sont conçus de façon à vous permettre d'assimiler rapidement et efficacement les connaissances qui vous sont indispensables.

Vous pouvez, bien entendu, passer par un prestataire pour réaliser certaines tâches telle que la création d'un site web.

En suivant, consciencieusement chacune de ces étapes, vous serez surpris de vos résultats.

C'est mon challenge ! Faire de vous, un vrai professionnel du web, un vrai partenaire !

Chaque module est une étape importante et vous devez réaliser les actions proposées avant de passer au module suivant.

Club Stratégie
[Apprenez avant d'entreprendre !](#)

Votre motivation décuplera vos résultats

Si vous lisez cet ouvrage, c'est que vous avez envie de réussir et d'avoir votre propre affaire lucrative sur Internet.

Alors, prenez de bonnes habitudes dès maintenant !

Vous devez Agir
Vous devez être motivé
Vous devez vous fixer des objectifs

Écrivez sur un cahier tout ce que vous souhaitez obtenir dans la vie.

Comme par exemple :

- Une belle maison, une belle voiture...
- Ne travailler que 4 heures par jour
- Voyager régulièrement
- Prendre 2 à 3 mois de vacances tous les ans
- Avoir du temps à consacrer à sa famille
- Gagner 3000, 4000 €/mois depuis votre domicile

Dans les moments délicats, prenez le temps de relire cette liste.
Vos objectifs doivent être toujours présents dans votre esprit.

Vous pensez que c'est du baratin !

Et bien vous avez tort : c'est de cette manière que commence la REUSSITE.

Tout démarre par la Motivation
Sans motivation point de résultat



A votre succès

Thierry Dubois