

SOMMAIRE

Module 1 : Introduction

- Première étape : faites le point sur votre projet
- Deuxième étape : assurez-vous que votre entreprise idéale est vraiment rémunératrice
- Troisième étape : faites le bilan de vos idées et de vos chances
- Quatrième étape : assurez-vous d'avoir un soupçon d'originalité
- Cinquième étape : étudiez votre marché
- C'est plus qu'une simple étape
- Vos objectifs pour le module 1
- Check-list pour l'identification de la thématique, le positionnement, le ciblage

Module 2 : Introduction

- Dois-je quitter mon travail "alimentaire" ?
- Mais j'ai besoin d'argent MAINTENANT !
- Première étape : confrontez-vous à la (dure) réalité
- Deuxième étape : programmez des flux de revenus supplémentaires
- Troisième étape : votre entonnoir de ventes
- Imaginez le "tableau d'ensemble"
- Évitez le "burn out" mais travaillez assidument
- Analyse et évolution
- Huit erreurs à ne jamais commettre
- Les finances de votre commerce
- L'identité de votre commerce
- Un slogan identifiant votre mission commerciale et votre originalité
- Documentez et tracez votre activité
- Synthèse générale
- Vos objectifs pour le module 2
- Check-list

Module 3 : Introduction

- Revenus "passifs" : l'essentiel
- Le marketing d'affiliation

- Les sites payants avec (ou sans) abonnement
- Forums spécialisés
- Coaching de groupe et coaching privé
- Lettre d'information payante
- Que choisir ?
- Écrire des ebooks
- Pour conclure
- Vos objectifs pour le module 3
- Check-list

Module 4 : Introduction

- Tests et suivi
- Interactivité
- Interactivité avec le site web et les mobiles
- Quelques approches pour vous connecter à votre marché "mobile"
- Boutons de partage
- Partenariats
- Créez votre Agence tous risques
- Médias sociaux et partage d'images
- LinkedIn et Viadeo
- L'auto-répondeur – votre meilleur ami
- Utilisez votre imagination
- Vos objectifs pour le module 4
- Check-list