

"

.....**Table d'Ys matières**

<i>Table des matières.....</i>	<i>2</i>
<i>Avant-propos</i>	<i>3</i>
<i>Introduction.....</i>	<i>4</i>
<i>Le plus grand marché du monde.....</i>	<i>9</i>
<i>Comment en profiter</i>	<i>10</i>
<i>Le secret de votre succès</i>	<i>11</i>
<i>Les trucs des professionnels</i>	<i>12</i>
<i>Les annonces AdWords.....</i>	<i>19</i>

<i>Vendez les produits des autres</i>	20
<i>Devenez « affilié »</i>	21
<i>Pas de site et des ventes</i>	22
<i>MISE EN GARDE</i>	22
<i>Voyons dans le détail comment procéder</i>	24
<i>Quelques astuces</i>	28
<i>Où trouver de bons programmes d'affiliation ?</i>	30
<i>Une adresse intéressante</i>	33
<i>Gagnez plus que le prix du produit</i>	33
<i>Choisissez des produits à forte marge</i>	33
<i>Comment faire pour vendre vos produits sans site ?</i>	34
<i>Combinaison ADWORDS/AUTORESPONDEUR</i>	36
<i>Combinaison ADWORDS / EBAY</i>	37
<i>Acheter et vendre</i>	37
<i>Observez, cela vous donnera des idées</i>	42
<i>Comment fonctionne Ebay</i>	43
<i>Comment vous servir de Ebay</i>	44
<i>Quelques astuces pour Ebay</i>	44
<i>Dernière astuce : vendez sur Ebay des objets GRATUITS</i>	50
<i>Essayez les concurrents d'Ebay</i>	50
<i>Les ventes les plus faciles à faire : PriceMinister</i>	51
<i>Ayez votre boutique sur AMAZON</i>	53
<i>Une astuce pour obtenir des résultats rapides</i>	53
<i>Les derniers freins</i>	55
<i>En conclusion</i>	62
<i>Quiz</i>	63
<i>Petit Catalogue d'outils de réussite</i>	65

Avant-propos

Le petit livre que vous avez entre les mains n'a d'autre ambition que de développer l'esprit d'entreprise qui sommeille en vous. Le présent ouvrage exclut les considérations juridiques qui ne sont pas du ressort de l'auteur et qui ne sont pas essentielles au présent propos. Il était impossible en effet d'entrer dans le détail de la réglementation qui est en grande partie fonction de la situation personnelle de chacun.

Si, par exemple, vous êtes salarié, il est préférable de demander à votre employeur l'autorisation d'exercer l'activité secondaire qui vous tente. Et avant même d'arrêter votre choix, je vous invite à consulter un juriste (avocat, conseiller juridique...)

La législation vous autorise dans une certaine mesure, variable selon les pays, à vendre des objets sans déclarer quoi que ce soit. Passé ce seuil, vous devez déclarer le revenu obtenu.

Les espérances de gains sont variables et fonction de chaque individu. L'auteur s'est engagé à révéler des moyens, mais ne peut en aucun cas être tenu responsable de ce qu'en fait chaque lecteur.

Comme dans toute entreprise, les résultats passés ne sont pas une assurance de résultats futurs et tout dépend de vos capacités personnelles, de votre expérience, de votre motivation, et de votre persévérance.

Introduction

Les nombreuses sollicitations de notre société de consommation, l'insécurité que connaissent beaucoup d'employés ou de cadres, donnent envie de ne plus dépendre uniquement d'un patron pour assurer ses besoins.

Il y a maintenant plus de 30 ans que je n'ai plus de patron, et, croyez-moi, quand on a goûté au plaisir de rester chez soi

tout en gagnant mieux sa vie, il est difficile de faire marche arrière !

Et l'insécurité, me direz-vous ? QUELLE insécurité ? Etre à votre compte est certainement une meilleure sécurité que de travailler pour quelqu'un d'autre. Quand je pense à tous mes amis qui, à 55 ans, se sont fait « virer » de l'entreprise dans laquelle ils travaillaient depuis toujours, sans pouvoir retrouver de travail !

Internet permet de véritables miracles. Par exemple : imaginez une personne qui vit dans un pays où le salaire moyen mensuel est de 100 € ou dollars.

Il lui sera facile, avec internet, de doubler, tripler, quadrupler ce revenu ! Il pourra ainsi faire vivre une famille entière, et peut-être même un village tout entier.

Avant que vous ne vous lanciez dans l'action, permettez-moi cependant certaines mises en garde. J'ai monté des affaires qui ont échoué. Cela m'a beaucoup appris. Davantage peut-être que mes succès. J'ai observé les réussites et les fiasco...

Voici les conclusions que j'en ai tiré :

1 - Le plus important, c'est **votre MOTIVATION**

Pour réussir, il faut que votre volonté soit soutenue par une motivation forte et persévérante.

Si vous n'êtes pas enthousiaste, le premier obstacle deviendra rapidement une montagne infranchissable. Demandez-vous donc si ce que vous avez choisi vous plaît vraiment, si dans 10 ans vous serez toujours heureux d'exercer votre activité, si vos talents et vos centres d'intérêt ont été pris en compte dans votre nouvelle orientation.

Pour employer une expression populaire, il faut « en vouloir et y croire ». Belles paroles, mais insuffisantes : sachez qu'il

existe des techniques pour se motiver. Référez-vous au « [Club-Positif](#) » pour cela.

2 - N'improvisez pas : **soyez « professionnel »**

Si beaucoup d'échecs sont dus à un manque de motivation profonde, il y a encore plus d'affaires qui avortent parce qu'elles ont été mal préparées.

Voici quelques idées pour devenir un vrai professionnel :

A - Lisez tout ce que vous pouvez trouver au sujet de l'activité que vous avez choisie, et abonnez-vous aux revues professionnelles et aux newsletters gratuites sur internet qui y touchent. Notez tout ce que vous trouvez d'intéressant dans un cahier. Relisez-le régulièrement.

B – Participez aux forums sur internet, renseignez-vous auprès des organisations professionnelles et rencontrez des personnes qui exercent ce métier ou un métier semblable. Expliquez-leur ce que vous souhaitez faire. Faites-les parler. N'hésitez pas à leur demander conseil.

C – Il faut savoir cumuler les outils de recherche et utiliser tous les moyens modernes mis à votre disposition sur internet. J'utilise principalement [Google](#), mais il existe plein d'autres outils.

D - Même si la réussite est au rendez-vous, ne vous contentez pas de l'acquis : continuez à apprendre, à chercher, à vous perfectionner. L'esprit d'entreprise repose en grande partie sur cette capacité à se projeter dans l'avenir, à innover, à assimiler de nouvelles données pour les transformer en potentiel créatif. Pour autant, ne confondez pas « se perfectionner » avec « être perfectionniste ». Comme le disait Winston Churchill « Le PERFECTIONNISME s'épelle P-A-R-A-L-Y-S-I-E ! »