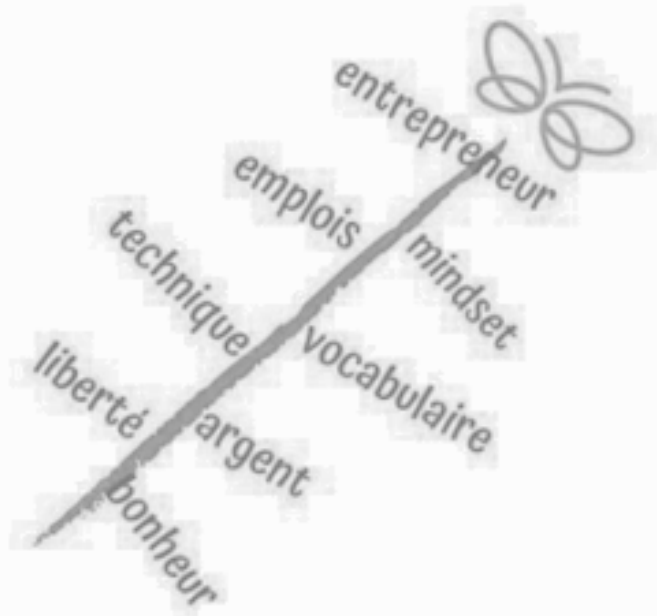


FAIS LA MOITIÉ DU CHEMIN...

FAIS LA MOITIÉ DU CHEMIN...



*La méthode M.E.T.A. indispensable pour tout
webmarketeur (en herbe) qui veut changer de vie.*

Par la créatrice de ma_sacoche [mon-ideal]

VALÉRIE FICHEUX

Avertissement

Ce livre, fruit de mon expérience, a été pensé et écrit afin d'aider les webmarketeurs en herbe et toute personne qui aimerait se reconvertir.

Par conséquent, en cas d'imperfections, je vous remercie de bien vouloir m'en faire part afin de faire évoluer le livre de façon constructive. J'apporterai alors les modifications nécessaires dans la version en ligne et sur chaque édition papier.

Merci pour votre contribution participative et constructive.

Copyright © Juin 2019 Valérie Ficheux

All rights reserved.

Version 4

« Pensez grand et n'écoutez pas les gens qui vous disent que ce n'est pas réalisable. La vie est trop courte pour penser petit. »

Tim Ferriss.

Tables Des Matières

Avertissement	iv
PRÉFACE.....	1
INTRODUCTION.....	9
Partie 1 :	
LE MINDSET.....	15
1. Monter son projet c'est.....	17
2. Jette ton sac de l'autre côté du mur	19
3. Entreprendre	22
a. La peur : « Je vais me « planter ».....	23
b. L'échec.....	25
c. Les croyances limitantes	25
d. Le syndrome de l'imposteur	26
4. Le bon « mindset » ou état d'esprit de l'entrepreneur	27
5. Les principales causes d'échec	41
1. Soyez organisé !	41
2. Prenez de (bonnes) habitudes !	45
3. La connaissance	45
4. La solitude.....	50
5. Manque d'étude de votre marché	52
6. La précipitation	56
Partie 2 :	
LES EMPLOIS	59
Partie 3 :	
LA TECHNIQUE	81
1 - Le vocabulaire	84
A/B testing	84
Accroche	84
Adresse mail.....	84

Ads	84
Affiliation	84
A.I.D.A.....	85
Aliexpress.....	85
Amazon.....	86
Ancre	86
Audience	86
Auto-édition	86
Autorépondeur	87
Autorité	87
Automatiser	88
Avatar ou persona	88
Backend	88
Backlink	89
Balise Alt.....	89
Balise html.....	89
Balise title	90
Bannière	90
Bigbuy	90
Black Hacking	90
Blog	90
Branding	90
Break-even	91
Bundle	91
Business plan	91
B2B : Business to Business.....	91
B2C : Business to Consumer.....	92
Chatbot : chat (discussion) et bot (robot).....	92
Champ lexical	92

Chapô.....	92
Charte graphique	92
Client	93
CMS : Campaign Management System ou Outil de gestion de contenu	93
Community Manager	93
Communiqué de presse	93
Congrès - Salons	94
Content ou Inbound Marketing	94
Copywriting.....	94
Countdown timer	95
Croyance limitante	95
CTA : Call To Action.....	95
Curation.....	95
Dark post.....	96
Data.....	96
Design thinking.....	96
Développement personnel	96
Dossier de presse	97
Double optin.....	97
Downsell	97
Dropshipping	97
Duplicate content	99
Earlybird	99
Effet cumulé	99
Emoji	99
Émotion.....	100
E-réputation	100
Extension chrome	100

Evergreen.....	100
Eye tracking ou oculométrie	100
Erreur 404	100
FAQ	101
Faute d'orthographe ou phaute d'orthographe ?	101
Favicon	102
Fiche produit	102
Fichier CSV	102
Flux RSS.....	102
Formation	102
Fonds de formation	104
Front end.....	104
Gestionnaire de publicité Facebook	104
Gratitude	104
Goodie	104
Groupe Facebook.....	104
Growth Hacking	105
Hashtag	105
Hater ou troll	105
Header du site.....	106
Illectronisme.....	106
Influenceur.....	106
INPI	108
Keynote	109
Landing page.....	109
Lancement orchestré	109
Leadmagnet.....	109
Lead nurturing.....	109
Lecture	110

Liens entrants et sortants	110
Ligne de flottaison	110
Livre.....	110
Loi de l'attraction	111
Loi de la réussite	112
Longue traine	112
LTV : Long Time Value	112
Marketing automation	112
Market place ou place de marché	112
Marketing Opérationnel	114
Marketing social ou social media marketing	114
Marketing stratégique	114
Marketing viral.....	114
Marque.....	115
Mastermind.....	115
Médias	115
Métadescription	116
Mindset	116
Mockup ou make up.....	116
Mots à bannir	116
Mot clé ou keyword tool	118
Native advertising.....	118
Netlinking	118
Networking.....	118
Niches rouges et oranges	119
Nom de domaine	119
Newsletter	119
Objectif.....	120
One click upsell	120

Optin	121
Order bump	121
OTO : One Time Offer	121
Outsourcing	121
Overdelivery	121
OVH.....	121
Page de capture	121
Page d'optin	121
Page de vente.....	121
Passion	122
Pattern interrupt.....	122
Persuasion	122
Perfection	123
Pixel image.....	124
Pixel Facebook.....	124
Plug in	124
POD : Print On Demand	124
Pop-up	124
Power Editor	125
Preuve sociale	125
Problème	125
Procrastiner	126
Profession réglementée	126
Promesse	126
Proposition de valeur	126
Prospect : chaud ou froid	126
Publicité Facebook, Instagram et Messenger	127
PVU : Proposition de Valeur Unique	127
Raccourcisseur de lien	127

Rassurance	128
Réciprocité.....	128
Référencement	128
Rescue	128
Réseau	129
Réseaux sociaux	129
Résilience	129
Responsive design	129
Retargeting ou recyclage publicitaire.....	129
RGPD	130
ROI : Return On Investissement.....	131
Sémantique	131
Séminaires.....	131
SEO	131
SEA.....	131
Search console de Google.....	131
Sidebar.....	132
Sitemap.....	132
Stratégie.....	132
Storytelling.....	132
Scarcity	132
Scaler	132
Scroller	132
SONCAS and co	132
Split tester	133
Squeeze Page	133
Storie.....	133
Swiper ou swipe up	134
Take action.....	134

Tag.....	134
Taux de conversion.....	134
Taux de rebond	134
Template	134
Thème	134
Transport	135
Tripwire.....	135
Tunnel de vente : funnel en anglais.....	135
Twitter	136
Upsell	136
URL	136
USP : Unique Selling Proposition ou PVU en français : Proposition de valeur unique.....	136
UX : expérience utilisateur	136
Valeur perçue	136
Veille	137
Vlog.....	137
Valeur d'un produit	137
VTH : vidéo texte hypnotique.....	137
Webinaire.....	137
Widget	137
Y'a qu'à... faut qu'on.....	137
YouTube	138
Zone de confort	138
2 - Les outils.....	139
Pour toutes vos notes.....	139
Pour planifier ou organiser votre (précieux) temps.....	140
Formations de base	140
Si vous ne voulez/savez pas faire	141

Accélérer la vitesse d'une vidéo... ou la ralentir !	142
Affiliation.....	142
Automatiser la mise en place des produits dans Shopify ..	142
Automatiser Instagram : les bots	142
Automatiser Linkedin	143
Analyser le comportement utilisateur sur votre site	143
Analyser la vitesse de votre site	143
Auto-répondeur et les plateformes de mails	144
Avis client	146
Backlinks de qualité	147
Bons de réductions.....	147
Bots instagram : voir automatiser instagram	147
Campagnes SMS.....	147
Choix de couleurs pour son site, son logo, sa marque	147
Code barre	148
Code html : mise en page.....	148
Compresser vos photos	148
Compteur de mots	148
Copie d'écran.....	148
Correcteur grammatical et orthographe	149
Couverture d'ebook.....	149
Couverture de box	149
E-commerce.....	149
Émoticônes.....	151
Enregistrer votre écran	151
Enregistrer le son	152
Étude de marché	152
Facebook en automatique	152
Facturation.....	153

Fichiers mails : comment trouver des fichiers mails	153
Film animé	155
Hashtag	155
Héberger des documents.....	155
Hébergeur nom de domaine/site	155
Hébergeur d'image	156
Héberger les vidéos.....	156
Influenceurs - Instagram	156
Jeux concours sur les réseaux sociaux	157
Landing page.....	157
Liens courts	157
Logo	157
Market place	157
Mindmap.....	157
Montage vidéos	158
Mots-clés	158
Notation de vos adresses IP.....	159
Notifications sur une zone géographique.....	159
Paiements en ligne.....	160
Paniers abandonnés à récupérer.....	161
PDF	161
Pixel publicitaire : installation.....	161
Photos : compresser vos photos.....	161
Photos : pour travailler vos photos.....	162
Photos : trouver des photos	163
Photos : mini studio photo.....	163
Planificateur de mots clés.....	163
POD.....	163
Programmer en automatique	164

Prompteur	164
QR code.....	164
Questionnaire.....	164
Rajouter une inscription manuscrite sur un PDF	164
Relations presse	165
Répondre en vidéo à un client	165
Sites internet ou hébergeur de blog	165
Standard téléphonique	166
Tendances : trouver des idées de tendance	166
Textes : sous-traiter l'écriture.....	167
Timer dans un mail :.....	167
Traduire votre site internet sur Shopify	167
Transport	167
Tunnels de vente	168
Twitter	170
Veille	170
Vendre votre site internet	171
Vérifier le 20/80 texte-image pour Facebook	171
Vitesse du site	171
Webinaires, lives	171
Partie 4 :	
L'ARGENT	173
Conclusion	195
Remerciements	203
Livres à lire	205
L'Auteure	209

PRÉFACE

Août 2016. Je viens de garer ma moto à la pointe de Spérone en Corse, face aux magnifiques îles Lavezzi et à la Sardaigne au loin. Je me dirige vers la plage et marche vers une petite crique. J'attends un coup de fil. Un coup de fil très important à cet instant de ma vie. Je vis seule désormais en supportant la charge financière de mes deux enfants qui étudient au loin et d'un crédit d'appartement. Ma seule certitude est que je ne veux plus être salariée.

Le téléphone sonne. Appel de mon Directeur Général. Je lâche le morceau : j'arrête ma collaboration après 8 ans au poste de commerciale dont j'ai largement fait le tour. Un incident au travail, des incompréhensions avec ma hiérarchie, aucune possibilité d'évolution. L'impression de me cogner contre les murs, comme un papillon en cage, m'est insupportable. Je m'étais offert une formation sur le management afin d'évoluer : ce que je voulais plus que tout, c'était faire grandir les autres, les tirer vers le haut pour qu'ils s'accomplissent également. Devenir un leader. J'étais prête à tout. La preuve : n'ayant jamais reçu d'écho à mes demandes de formation, j'en avais supporté le coût au grand étonnement de l'organisme de formation qui n'avait jamais vu une salariée financer sa propre formation. De ce fait, au vu de ma motivation, ils m'en ont offert une seconde ! Donnez... Vous recevrez toujours en échange. Investissez sur vous. *Que me propose mon DG ?* Rien, il n'a rien de mieux à m'offrir. Alors j'irai proposer mes compétences ailleurs. Ce qui signifie dans un premier temps le chômage à partir de cet instant. J'ai comme l'impression de me retrouver seule sur une île déserte. Seule face à ma vie et à mon avenir professionnel. J'abandonne le confort d'une vie de commerciale, un salaire et des primes et la voiture de fonction qu'il me faut restituer. Autant d'avantages qui disparaissent. Il me reste ma

moto, posée sur sa béquille, qui est aussi mon réconfort, ma passion. Le deux-roues, c'est la liberté et j'ai besoin de cette liberté. À ce moment-là, je n'ai absolument aucune idée de ce que sera mon avenir. Mais je sais une chose : jamais plus je ne serai salariée car ce statut n'est décidément pas fait pour moi. Ma tête déborde d'idées que les strates de la hiérarchie rendent impossibles à réaliser. En 30 ans de carrière, j'ai été salariée 10 ans. Le reste du temps je menais mes activités entrepreneuriales ; il n'est guère étonnant que je ne me sois pas adaptée. Les employeurs n'ont pas réussi à me faire « *entrer dans le moule* ».

Très souvent, votre âme d'entrepreneur se fait ressentir mais l'erreur est de vous laisser influencer par votre environnement qui ne le mentionne pas comme une des options possibles ; mais qui se charge de faire miroiter devant vous ce fameux sésame de fin d'études qu'est le CDI (une sorte de graal ouvrant la route vers une soi-disant vie de rêve).

Septembre 2018 - 2 ans sont passés. Jamais au grand jamais je n'aurais imaginé écrire ce livre deux ans plus tard dans une thématique que je ne connaissais pas alors, après avoir déjà créé et lancé ma marque.

J'ai tellement appris pendant ce laps de temps que je n'ai qu'une envie : partager toute cette connaissance dans le but de faire gagner énormément de temps aux entrepreneurs dans le lancement de leur activité ou de leur projet. J'aurais tellement apprécié de trouver un tel ouvrage dès le démarrage, plutôt que de perdre des heures à comprendre ce qu'un formateur voulait dire car je ne comprenais rien à son vocabulaire.

En effet, à ce stade, le temps est compté : soit vous êtes au chômage et le décompte est en route car il vous faut trouver rapidement un revenu de remplacement, soit vous n'avez pas droit au chômage et il est urgent d'être productif. Ou encore, vous avez décidé de passer à l'action en complément de votre travail.

Ce que j'ai mis 600 jours à découvrir et à apprendre, pour vous, ce sera le temps de la lecture de ce livre, soit quelques heures ou quelques jours. Au moins sur la théorie car il restera la pratique.

Mais vous aurez de bonnes bases pour ce que j'appelle le « *y'a qu'à... il faut que...* »

À la lecture du premier livre sur le e-commerce, je ne comprenais qu'un mot sur deux. J'ai donc commencé à tirer la ficelle. Je n'étais pas au bout de mes surprises. Un zeste de chance, des rencontres, des choix décisifs, beaucoup de curiosité et une forte dose de persévérance m'ont propulsée là où je me trouve aujourd'hui.

Une fois encore, le désir d'aider les autres, de les tirer vers le haut, de les faire avancer est revenu très fort en moi, d'où le besoin d'écrire ce livre pour partager avec vous mon expérience et vous faire gagner un temps précieux. Je veux surtout vous aider à opérer les bons choix avant de vous engager dans une direction. J'ai découvert tant de métiers passionnants, inconnus pour moi et j'ai dû apprendre le vocabulaire adapté.

Ainsi, si aujourd'hui vous êtes comme moi il y a deux ans, il est fort à parier que le sens de cette phrase soit quelque peu incompréhensible :

« Si tu as décidé de faire du dropshipping, ce serait bien pour toi de connaître les bases du SEO pour être performant dans ton eshop, puis de maîtriser le back-end, le copywriting, de surtout bien remplir tes méta descriptions et tes balises title. Puis de maîtriser Facebook Ads, les conversions, le retargeting et de bien savoir scaler tes pubs. Sans oublier surtout de split-tester toujours et encore. Mais si tu préfères faire de l'infoproduit, tu maîtriseras tes funnels de vente, avec ta page d'optin, ton leadmagnet, des upsells et downsells, ton exit pop-up afin de récupérer des mails qui arriveront dans ton autorépondeur. Tu pourras ainsi travailler en automatique et trouver ta liberté. Ensuite tu t'occuperas de ton e-réputation via ton community management. »

Si tel est le cas, alors ce livre est fait pour vous. Dans quelques

heures, ce langage n'aura plus de secret pour vous.

Vous allez me dire : pourquoi avoir écrit un livre, plutôt que d'avoir prévu une formation en ligne ?

Il y a plusieurs raisons à cela car je voulais :

- Que changer de vie soit accessible à tous, même aux personnes disposant de peu de moyens financiers. Cet ouvrage est accessible à tous de par son prix modique et comme vous pourrez le constater, il est très dense en matière d'informations.
- Qu'il soit facilement accessible au plus grand nombre, en format numérique ou papier.
- Qu'il puisse être lu en tous lieux, sans besoin de connexion... Commencez à changer votre vie sur votre temps de transport au travail : lisez quand vous prenez les transports en commun.
- Qu'il vous donne l'envie d'approfondir vos connaissances en vous orientant vers d'autres formations complémentaires. J'insiste sur le fait que vous trouverez ici les bases pour avancer, mais qu'il faudra bien évidemment vous former dans votre thématique spécifique.
- Vous évitez le temps chronophage passé sur YouTube, le web, ou les blogs à la recherche d'informations de toutes sortes car pendant ce temps vous n'avancez pas, et vous ne savez pas forcément à qui vous fier. Vous trouvez de tout, mais ce n'est pas structuré. Le puzzle nécessite ensuite d'être assemblé. Vous trouverez régulièrement des livres en français ou en anglais mais souvent avec une spécificité : « *créer un blog* », « *le dropshipping* », « *la publicité Facebook* », « *le copywriting* », etc. Malheureusement aucun n'explique les bases telles que clarifier le vocabulaire, où trouver les outils conseillés, vers quel secteur s'orienter, quel métier exercer, quels financements obtenir pour démarrer, *quel statut adopter* ?

J'espère qu'après avoir lu ce livre, vous aurez trouvé la motivation qui vous manquait pour franchir le pas, et surtout que vous y verrez plus clair dans vos idées et pourrez choisir votre voie.

Si j'avais pu lire un tel manuel avant de démarrer, je n'aurais sûrement pas agi de la même façon.

Une fois lancée dans l'aventure, j'ai appris que créer sa marque constitue l'étape la plus difficile et qu'il est préférable de ne pas commencer par là. Trop tard, c'était fait. Quelle richesse par contre à partager cette erreur pour vous aider.

Aujourd'hui, si vous n'avez pas eu la chance d'étudier dans une école de commerce, ce n'est pas grave, d'autres moyens existent pour vous aider à réussir.

Je vais vous enseigner l'OPTION B du Baccalauréat, celle dont personne ne vous a parlé, à savoir L'ENTREPRENEURIAT. Votre conseillère d'orientation s'est bien gardée de vous en parler, souvent par méconnaissance car cette voie n'avait pas la forte notoriété qu'elle a aujourd'hui.

Mon but est de vous accompagner dans votre réalisation personnelle et dans la recherche de votre BONHEUR. « *Il est où le bonheur ? Il est où ?* ». Cette phrase vous parle et la réponse est ici : le bonheur ne se trouve pas, il se crée ! Il vous faudra faire attention au rêve vendu sur papier, sur le web ou sur YouTube. Gagner des millions, vivre sous les cocotiers et circuler à bord de belles voitures, ce n'est peut-être pas le bonheur de tout le monde. Pour certains, juste quelques jours dans l'année suffiront.

Alors, avant de démarrer vous devez bien réfléchir à vos aspirations, votre objectif, votre POURQUOI : *pourquoi voulez-vous vous lancer dans ce projet ?* Vous allez écrire ce pourquoi au fond de vous. Attention, un pourquoi authentique.

Le job idéal existe-t-il ? Entendons par là le job qui vous connecte à la joie, au bonheur, qui vous permet de vous lever chaque matin avec entrain avec l'impression de ne pas aller travailler.

Je tiens à préciser que le job idéal existe sous le statut de salarié, et heureusement car nous avons besoin de salariés pour faire