

Table des matières

Introduction	3
Chapitre 1 : Pourquoi démarrer une entreprise en ligne?	6
Chapitre 2 : Éléments à prendre en considération avant de créer une entreprise en ligne	8
Chapitre 3 : Etablir un plan d'affaires pour votre entreprise	10
Chapitre 4 : Quel genre d'entreprise pouvez-vous développer en ligne ?	12
Chapitre 5 : Les bases d'une entreprise en ligne	14
Chapitre 6 : Comment budgétiser votre entreprise	16
Chapitre 7 : Qu'est-ce que le marketing d'affiliation et pourquoi devenir affilié ?	17
Chapitre 8 : Le système de paiement en ligne	20
Chapitre 9 : Comment rendre votre entreprise visible en ligne ?	22
Conclusion	25

Introduction

Comme vous le savez, de plus en plus de gens sont devenus insatisfaits de leur emploi et de leurs régimes de retraite. L'intérêt pour le démarrage d'une entreprise en ligne a donc commencé à augmenter.

Pourtant, beaucoup de ceux qui envisagent un tel projet ont du mal à savoir par où commencer en raison de la montagne d'informations disponibles sur le sujet.

Cependant, dans ce livre, nous vous aiderons à y voir plus clair dans ce monceau d'informations. Cela vous aidera à décider quel type d'entreprise en ligne vous convient.

L'une des premières choses que vous devez garder à l'esprit lors de la création d'une entreprise en ligne de quelque sorte que ce soit, c'est que vous devez la traiter comme cela - une entreprise.

Cela signifie que vous devez être prêt à consacrer du temps et des efforts afin de récolter les fruits, même si vous ne commencez que comme une entreprise à temps partiel au début.

Ensuite, vous devez être prêt à y investir un peu d'argent. Vous n'avez pas besoin de mettre de grandes quantités, en fait, si vous le souhaitez, vous pouvez réellement l'installer avec un budget très faible.

En ce qui concerne une entreprise en ligne, vous remarquerez que les coûts de fonctionnement sont très faibles par rapport à une entreprise plus traditionnelle.

Cependant, le meilleur endroit pour commencer est de choisir une thématique que vous aimez.

Soyez curieux, parlez donc à d'autres qui ont déjà gagné de l'argent dans le créneau que vous avez choisi.

Ne réinventez pas la roue mais améliorez ce qui existe déjà. Mettez en place votre propre système en vous inspirant de ceux qui vous ont précédés.

Alors maintenant, vous devez penser au type d'entreprise que vous souhaitez diriger.

Certains des types d'entreprises en ligne les plus populaires sont : la vente de produits sur des sites d'enchères comme EBay, la création puis la vente de produits numériques (les livres

électroniques en sont un bon exemple) et la création d'une vitrine personnalisée pour votre entreprise hors ligne.

En outre, vous souhaitez peut-être créer des produits audio et vidéo téléchargeables pour vos clients, ou vous pouvez simplement vous lancer dans le marketing d'affiliation à la place.

Nous examinerons le marketing d'affiliation un peu plus loin dans ce livre un peu plus en profondeur.

Par exemple, si vous choisissez de faire du dropshipping sur EBay, les principaux avantages de la création de ce genre d'entreprise en ligne sont :

Vous aurez un accès immédiat à des millions de clients

Vous aurez la possibilité de vendre n'importe quoi, des voitures aux objets de collection

En outre, la création d'un compte sur EBay est simple et les coûts liés à la vente aux enchères d'articles sur ce site sont extrêmement faibles.

Cependant, il est important que vous vous familiarisiez avec le site. Jetez donc un œil aux différentes catégories et enchères qui ont déjà lieu. Consultez également leur section « Comment vendre » sur le site.

Pour certains, l'idée de créer leurs propres produits semble très intimidante, mais si vous êtes un expert dans un créneau particulier, trouver des idées ne devrait pas être si difficile.

Il est important que vous effectuiez des études de marché pour vous assurer que les gens achèteraient les produits que vous aurez conçus.

Alors, prenez le temps d'écrire ou d'enregistrer toutes les idées que vous pourriez avoir concernant le sujet.

Jetez aussi un coup d'œil à d'autres sites vendant ces mêmes produits ou des produits similaires et enregistrez leurs idées, leurs méthodes de travail.

Prenez note, si vous le pouvez, de ce qui se vend bien et formulez des questions que pourrait poser une personne intéressée par ce produit.