

## Emploi À Domicile: Quel Modèle D'affaire Choisir ?

Aujourd'hui, j'aimerais examiner quelques modèles d'affaires sur internet. Je crois qu'il est facile de les recommander aux débutants, mais parfois, l'on oublie de souligner certains aspects contraignants. Quand il s'agit de commencer une activité lucrative en ligne, il existe deux principales méthodes : 1. La création de produits – créer ou développer un produit avec l'espoir que quelqu'un l'achète. Habituellement, c'est un produit d'information comme un ebook ou un cours, une formation, un logiciel ou un produit physique quelconque. 2. Le marketing d'affiliation – générer du trafic vers d'autres sites qui ont généralement quelque chose à vendre et toucher une commissions sur les clics ou ventes réalisées. Il existe aussi d'autres modèles d'affaires tel que Google AdSense ou encore les ventes aux enchères sur Ebay et bien plus encore. Cependant, je préfère me limiter aux deux modèles cités plus haut. Donc en fin de compte, nous nous retrouvons avec deux modèles d'affaires viables et rentables. La création de produits Le marketing d'affiliation (généralement appelé affiliation) Mais comme vous allez le voir, réussir dans l'une ou l'autre de ces méthodes n'est pas toujours aussi facile que l'on veut parfois vous le faire croire. Le problème avec la création de produits Il est incroyablement gratifiant de vendre un produit que vous avez développé. Personnellement, je préfère développer des produits numériques que de vendre ceux des autres. Cependant, cela ne m'interdit pas de recommander les produits des autres, encore faut-il que je sois convaincu de leur qualité. Cependant, la création de produits n'est pas une chose facile. 1. Le processus demande habituellement beaucoup de temps - Pour gagner de temps, certains proposent les services de certains professionnels (ou arnaqueurs) dans le domaine pour leur produits d'informations ou logiciels, etc. mais ceci coûtera un peu trop cher. Le faire tout seul vous prendra un certain temps si vous êtes débutant et ne savez pas où commencer et quand et comment faire quoi. Ici, ce n'est pas le nombre d'années qui compte mais l'expérience acquise. 2. La plupart des gens trouvent le processus difficile et frustrant – c'est un fait ; la plupart des gens testent et crèvent. D'autres disent d'ailleurs que ça leur donne l'impression de rentrer sur les bancs de l'école. Beaucoup pense que la création d'un ebook par exemple est réservée aux seuls écrivains. Lorsque l'on est expérimenté et que l'on gagne de l'argent sur un marché donné, les choses ne sont pas plus faciles, mais elles sont moins difficiles. J'insiste sur ce jeu de mots. Mais lorsqu'on est débutant, elles sont tout simplement difficiles. Parfois il manque la foi en ses compétences et la motivation pour aller jusqu'au bout. 3. Vous devez avoir une affinité avec votre marché, une histoire à raconter ou un savoir faire à partager pour convaincre le succès. Vous avez besoin d'apporter quelque chose de nouveau, de différents et surtout d'utile. De manière générale, il est préférable de suivre votre passion, mais que faire si votre passion n'est pas rentable ? que faire si votre passion est un nouveau si populaire que vous ne pouvez pas convaincre ? ce que vous devez savoir c'est que si vous êtes novice dans un domaine, il vous est presque impossible de convaincre sans avoir à dépenser beaucoup d'argent dans la publicité. Pour ceux qui n'ont pas de passions, vous pouvez encore prendre le temps d'en découvrir une qui soit rentable et moins compétitive et prendre le temps de vous spécialiser. Un coach ou une formation de qualité par exemple pourraient vous aider. 4. Il est crucial de comprendre les besoins de votre marché. Imaginez que vous soyez docteur maintenant, seriez-vous capable de recommander un médicament efficace à votre malade si vous ignorez tout de sa maladie ? un médicament n'est efficace que lorsqu'il soigne ou guérit une maladie. Un produit ne devient utile que lorsqu'il se transforme en solution. Les gens ont des problèmes et sont à la recherche de solutions, et vos produits doivent être capables de les aider. Pour qu'ils les aident efficacement, ils doivent être adaptés à leurs besoins. Vous comprenez que ceci implique un travail de recherche que de nombreuses personnes fuient. Créer une solution à un problème vous offre la certitude qu'il y aura des gens pour l'acheter. Comprenez bien qu'il n'existe pas de chiffres magiques dans ce domaine. Vous pouvez consulter toutes les données de clic par clic (CPC) et de recherches mensuelles comme vous voulez, mais la seule façon de savoir si un marché est rentable est en fait de tenter d'y vendre quelque chose. La rentabilité est le seul vrai test valable ; tout le reste n'est que spéculations. La compréhension de votre marché vous apportera plus de clarté, et vous avez justement besoin de celle-ci pour convaincre le succès. Ok, si la création de produits n'est pas aussi facile pour un débutant, que dire du marketing d'affiliation qui lui aussi a ses défauts ? Pour en savoir plus sur cet article et découvrir de nombreuses techniques de pros pour gagner de l'argent sur internet, je vous invite à découvrir mon blog: [www.thierrybertrand.com](http://www.thierrybertrand.com).

## About the Author

Thierry Bertrand

Internet Marketing Coach

[Le blog de l'emploi à domicile](http://www.thierrybertrand.com)