

COMMENT CRÉER UN BUSINESS SUR INTERNET QUI RAPPORTE



Par Sylvain Wealth

Comment créer un business sur Internet qui rapporte

© Copyright. Tous droits réservés. Par Sylvain Wealth.

Introduction

Je me nomme Sylvain Wealth. Je suis âgé de 35 ans, et je gagne entièrement ma vie sur Internet depuis plusieurs années.

Beaucoup de gens me connaissent comme un blogueur à succès qui voyage partout dans le monde. D'autres me considèrent comme le mentor qui leur a ouvert les portes d'un business florissant en ligne.

Mais qui suis-je vraiment ?

J'ai découvert le business internet en 2008. À cette période, j'étais encore livreur pour un restaurant.

Je travaillais pour le restaurant pendant les journées, et le soir, je me concentrais sur mes activités en ligne.

Je dois l'avouer... Mes débuts n'ont pas toujours été faciles. En effet, n'ayant aucune expérience dans le domaine, j'ai dû me former seul en faisant des recherches sur Internet, en lisant des articles de blogs et des tonnes d'ebooks sur *comment réussir en ligne*.

Conséquence, je suis tombé dans ce que j'appelle « **le syndrome de la surinformation** ». J'étais tellement informé que je ne savais plus quoi faire. Il était difficile de faire le tri entre tous ce que je découvrais.

Comme vous pouvez l'imaginer, cela m'a amené à tester plusieurs stratégies et techniques. Certaines d'entre elles ont fonctionné,

mais la plupart ont été un échec. Cela ne doit pas vous étonner si vous vous intéressez au business internet depuis un certain temps. Il y a tellement d'informations sur le sujet, tellement de nouvelles opportunités, qu'il s'agit d'un véritable casse-tête pour trouver ce qui marche.

Mais par ma détermination, j'ai persévéré jusqu'à trouver des stratégies qui rapportaient vraiment. Je me suis concentré sur elles, et j'ai développé mon business jusqu'à la rendre si solide qu'il puisse fonctionner sans ma présence.

Ainsi, aujourd'hui mes business en ligne (*j'en ai plusieurs*) me rapportent même quand je dors ou que je voyage. Je suis devenu quelqu'un de complètement libre et indépendant...

La bonne nouvelle pour vous, c'est que dans ce guide, je vais vous partager 4 méthodes parmi les plus efficaces pour générer de l'argent en ligne.

Je vous invite donc à le lire attentivement jusqu'à la fin.

Bonne lecture,

Sylvain Wealth

Méthode 1: L'affiliation

L'affiliation est l'un des moyens les plus simples à mettre en place pour démarrer un business rentable sur internet.

Mais...

Qu'est-ce que l'affiliation ?

L'affiliation est un système marketing dans lequel le marchand (*propriétaire d'un produit*) incite des gens à promouvoir son produit en échange d'une commission sur chaque vente référée.

Je m'explique autrement !

Quand vous vous lancez dans l'affiliation, vous pouvez choisir de promouvoir les produits d'autres personnes. Ainsi, chaque fois que vous leur envoyez des clients qui achètent leurs produits, vous recevez automatiquement une commission.

Le pourcentage de la commission est fixé par le marchand en question.

La question qui suit normalement est "**comment est-ce que le marchand fera pour savoir qu'une vente a été référée par moi ?**"

C'est très simple.

Regardez !

Sylvie découvre par une amie qu'elle peut gagner de l'argent sur Internet grâce à l'affiliation. Mais pour commencer, elle doit s'inscrire sur une plateforme d'affiliation qui met en

relation les marchands et les affiliés (ceux qui désirent promouvoir les produits des autres). Elle s'inscrit donc comme un affilié sur 1tpe (la plus grande plateforme d'affiliation de produits numériques en francophonie).

Sylvie est une passionnée de la guitare. Elle souhaite donc promouvoir une formation sur l'apprentissage de la guitare. Elle parcourt la plateforme pour voir s'il existe une telle formation. Après quelques minutes de recherches, elle tombe sur une formation qui lui semble bien. Elle décide d'acheter la formation pour voir si elle est vraiment de qualité. Après vérification, Sylvie est convaincue que ce produit peut vraiment aider les gens à apprendre la guitare.

Elle se rend donc à nouveau sur 1tpe pour récupérer son lien affilié. Le lien affilié est un lien unique qu'on donne à chaque affilié pour chaque produit qu'il promeut. Ainsi, chaque fois qu'une personne clique sur ce lien et achète le produit, on sait directement que c'est elle qui a référé l'achat.

Après avoir récupéré son lien, elle décida d'envoyer un message à certains de ces proches qui étaient intéressés par l'apprentissage de la guitare. Sur la quinzaine d'emails envoyés, cinq ont cliqué sur le lien et acheté le produit.

Le produit étant vendu à 47 euros et la commission étant de 70%, Sylvie génère des commissions de 164,5 euros (soit 32,9 euros par vente).

Après cette première prouesse, elle est maintenant convaincue que cette technique fonctionne. Elle décide alors d'utiliser d'autres stratégies encore plus poussées pour promouvoir ses produits.

Aujourd'hui, Sylvie génère assez de revenus en affiliation pour pouvoir vivre uniquement de cette source de revenus.

À travers cette histoire, vous voyez maintenant le principe de fonctionnement de l'affiliation, je suppose.

Il y a 4 principales étapes:

1. S'inscrire sur une plateforme d'affiliation
2. Trouver un bon produit avec une bonne commission
3. Promouvoir le produit
4. Récupérer vos commissions

Cela est simple en théorie...mais dans la pratique ça demande des efforts et des stratégies.

Premièrement, vous devez être capable de **trouver un bon programme d'affiliation**. C'est le socle de votre succès.

Le bon programme d'affiliation, c'est une plateforme qui offre des produits de qualité, qui paye ses affiliés à temps, et qui offre de bons outils de suivi pour vous permettre de tirer le maximum de profits de vos différentes campagnes.

Ensuite, vous devez être capable de **trouver un bon produit**. Cela est crucial pour votre succès à long terme. Si vous faites la promotion de mauvais produits, les gens se rendront compte, et finiront par ne plus suivre vos recommandations.

Par contre, en faisant la promotion d'excellents produits, vous serez capable de gagner la confiance des gens. Ainsi, chaque fois que vous allez leur recommander un nouveau produit, ils seront plus enclins à l'acheter.

Troisièmement, vous devez **utiliser de bonnes techniques de promotion**. C'est là que la plupart des gens se bloquent. Ils ont un bon produit, sont inscrits sur un bon programme d'affiliation. Mais n'arrivent pas à générer des ventes.

Pourquoi ?

Parce qu'ils n'utilisent pas les bonnes techniques de promotion. Votre mission est donc d'apprendre les meilleures stratégies de promotion et de les employer quotidiennement pour obtenir le maximum de résultats.

Vous êtes certainement en train de vous demander quelles sont ces techniques... Ne vous inquiétez pas. Dans peu de temps, je vous partagerai un moyen pratique de les connaître et de les utiliser.

Enfin, vous devez être capable de **recupérer vos commissions**. C'est la partie la plus facile et la plus intéressante. La plupart des programmes d'affiliation offrent un ou plusieurs moyens pour

encaisser vos commissions d'affiliation. Ces moyens peuvent être Paypal, virement bancaire, chèque...

Certaines plateformes payent les affiliés toutes les fins du mois. D'autres, au milieu et à la fin du mois. Et d'autres, chaque fois que l'affilié atteint le seuil minimum de paiement. Prenez connaissances des différentes conditions des plateformes que vous utilisez pour avoir une idée claire.

Voici quelques plateformes d'affiliation fiables et professionnelles en francophonie:

- 1tpe.com
- Clickbank
- Commission Junction
- Affilinet

Si vous voulez découvrir les meilleures stratégies pour générer des revenus grâce à l'affiliation, je vous invite à suivre mon programme de formations “[Liberté Internet](#)” dans lequel vous découvrirez les meilleures stratégies pour vous lancer et générer des revenus solides en affiliation. Vous pouvez l'obtenir en [cliquant simplement ici](#).

Méthode 2: La création d'infoproduits

Les produits d'information sont l'un des moyens les plus profitables pour gagner de l'argent en ligne. Les produits d'informations peuvent inclure les rapports, les ebooks, et les autres produits numériques comme les vidéos, les audio...

Les produits d'information numériques permettent aux gens d'acquérir des connaissances sur un sujet spécifique sous forme d'un document PDF, de vidéos, d'audio ou d'une application logicielle. Mais le format le plus connu et le plus utilisé est l'ebook.

Je me suis spécialisé dans ce domaine...et même si je génère des revenus à 5 chiffres en affiliation, ce qui me rapporte le plus ce sont les ventes de mes produits d'information.

Aujourd'hui, je vais vous partager mon secret... en vous montrant comment vous aussi vous pouvez créer et vendre vos propres produits d'informations.

Commençons !

Étape 1: Choisissez votre niche

Choisir votre niche pour vos produits d'information est une étape vitale. La niche, c'est le segment de marché que vous décidez de conquérir. C'est elle qui détermine le besoin auquel vous allez répondre.

Il y a beaucoup de facteurs à prendre en compte pour choisir une bonne niche:

- premièrement, **vous devez avoir un intérêt particulier pour ce sujet**. Soit ce sujet doit vous passionner à un certain niveau, ou ce doit être un sujet sur lequel vous avez de l'expertise (de la connaissance à revendre).
- deuxièmement, **la niche doit être rentable**. Une niche rentable, c'est une niche où on trouve beaucoup de personnes qui sont prêtes à dépenser leur argent pour obtenir la solution que vous vendez. Une niche peut intéresser beaucoup de personnes... mais si ces personnes ne sont pas prêtes à dépenser leur argent pour obtenir la solution que vous vendez, alors la niche n'est pas rentable.

La question simple que vous devez vous poser c'est, *est-ce qu'il y a assez d'argent à prendre dans cette niche ?*

Comment trouver sa niche ?

L'équation la plus simple: **trouver un sujet qui vous passionne (ou intéresse vraiment) et où les gens sont prêts à dépenser de l'argent.**

Supposons que vous êtes passionnés du jardinage ou que vous soyez l'un des meilleurs jardiniers du monde, vous pouvez créer un ebook sur le jardinage.

Ou si vous avez beaucoup de connaissances sur la décoration intérieure, alors la décoration intérieure peut être votre niche.

Est-ce que cette niche est rentable ?

Pour le savoir, il suffit de parcourir les différentes plateformes de vente de produits tels qu'Amazon, 1tpe, Clickbank pour voir s'il y a déjà des produits sur votre sujet. La présence de la concurrence est un très bon signe qui vous montre qu'il y a de l'argent à prendre.

Regardez également s'il y a des annonceurs qui dépensent de l'argent sur des régies publicitaires pour promouvoir leurs produits. Si les gens dépensent leur argent pour présenter leurs offres, c'est qu'il doit bien y avoir de l'argent.

L'un des meilleurs moyens, c'est de voir avec Google. Faites quelques recherches en utilisant des mots-clés relatifs à votre niche pour voir s'il existe des annonces payantes en haut, à droite, ou en bas des résultats naturels.

- ❶ [Metamorphouse.fr](#) : des photos et idées de décoration intérieure pour ...
[www.metamorphouse.fr/](#) ▼
Idées déco, photos de décoration pour votre décoration maison : décoration intérieure, aménagement du jardin. Toutes les pièces, salon, cuisine, chambre, ...

Décoration pour la maison - Décorez votre intérieur avec style

Annonce [www.decocosy.com/](#) ▼
1ère commande -10% sur tout le site

Décoration Intérieure

Annonce [www.duluxvalentine.com/Déco-Intérieur](#) ▼
Idées de décoration et de couleurs à découvrir avec Dulux Valentine !
[Conseils Déco](#) · [Inspiration](#) · [Point de Vente](#) · [Testeurs](#) · [Twitter](#)

Recherches associées à décoration intérieure

décoration intérieure salon	décoration intérieure cuisine
décoration intérieure chambre à coucher	décoration intérieure logiciel
décoration intérieure peinture	décoration intérieure formation
décoration intérieure pas cher	magasin décoration intérieure

Ici, nous voyons que les gens dépensent pour présenter leur offre. La niche de la décoration intérieure est donc rentable.

Étape 2 : Créez votre produit

Le format le plus simple à créer est l'ebook. Ce qui est intéressant une fois que vous avez un ebook, vous pouvez le transformer en d'autres formats. Vous pouvez par exemple le lire et enregistrer votre voix pour avoir un format audio. Vous pouvez aussi l'utiliser pour créer une version vidéo.

Pour créer un ebook, vous avez simplement besoin d'un éditeur de texte comme Word ou OpenOffice.

Comment créer votre premier produit d'information ?

Trouvez les sujets qui peuvent intéresser vos clients potentiels.

L'idée est de vous mettre à leur place et de vous demander quels sont leurs besoins du moment ? De quoi ont-ils le plus besoin en ce moment sur ce sujet ?

Visitez les forums relatifs à votre sujet, relevez les questions qui viennent le plus. Créez un sondage si possible.

Puis, organisez les différents points en un plan cohérent. Une fois que vous avez un plan, créez votre ebook en apportant les réponses à chaque question.

L'objectif est d'apporter des informations concrètes, utiles et pratiques pour aider vos clients à améliorer leur vie. Par conséquent, les sujets que vous abordez doivent les intéresser, et leur être utiles.

Plus vous apportez de la valeur, mieux c'est. Ainsi, vous allez gagner davantage leur confiance, et ils seront enclins à acheter les autres produits que vous aurez à leur proposer dans le futur.

Quel format choisir pour son produit d'information ?

Comme je vous le disais, le format le plus commun est l'ebook. Mais vous n'êtes pas obligés d'utiliser uniquement l'ebook. Vous pouvez combiner l'ebook, l'audio et la vidéo.

Dans ce cas, vous pourrez vendre votre produit plus cher que s'il s'agit uniquement de l'ebook. Mais ne prenez pas votre décision

en fonction de l'argent qu'elle va vous rapporter, mais en fonction de la valeur que vous allez apporter à vos clients.

Si vous savez qu'un format spécifique leur sera plus bénéfique qu'un autre, alors optez pour celui-ci.

Étape 3: Mettez votre produit en vente

Pour mettre votre produit en vente, il vous faut une page de vente. Vous pouvez créer votre propre site ou utiliser une plateforme comme [1tpego](#) qui vous permet de vendre votre produit sans avoir de site web.

Ce service vous permet de créer une page de vente, stocker vos fichiers, et automatiser le processus de paiement et de livraison de vos produits.

Il peut être utile si vous débutez et que vous ne voulez pas vous embrouiller avec la technique.

Mais si vous voulez plus de contrôle, vous pouvez créer votre propre site web en utilisant WordPress (qui est un système de gestion de contenu facile à prendre en mains).

Vous pouvez passer par un service comme [BlogPasCher](#) pour créer votre site à un très bon prix.

Ensuite, vous aurez à mettre un bouton de paiement sur votre site pour pouvoir encaisser les paiements de vos clients. Vous pouvez alors utiliser les services comme Paypal, Clickbank, ou 1tpe.

L'objectif de votre page de vente est de présenter votre produit en mettant en avant ses bénéfices pour votre client afin de le pousser à passer à l'action.

Étape 4: Promouvoir votre produit

Une fois que vous avez mis votre produit en vente, sachez que les ventes ne se feront pas seules. Vous devrez faire des efforts pour faire connaître votre page de vente. Plus les gens viendront sur votre page de vente, plus vous aurez la possibilité de les convertir en acheteurs.

Il existe plusieurs moyens pour promouvoir votre produit. Mais l'un des meilleurs moyens est le marketing d'affiliation. Recrutez des affiliés qui feront la promotion de votre produit en échange d'une commission alléchante.

Vous pouvez utiliser pour cela les plateformes comme Clickbank ou 1tpe. Elles possèdent déjà une grande base d'affiliés prêts à promouvoir vos produits.

Bien sûr, vous aurez vous aussi des efforts à fournir de votre part pour attirer des clients et aider vos affiliés à vendre efficacement vos produits.

Pour conclure:

La vente de produits d'information est l'un des meilleurs moyens de gagner de l'argent en ligne. Mais cela demande du travail et de

la stratégie. Ce que vous venez de voir n'est qu'un condensé de ce que vous devez faire.

Il existe bien d'autres stratégies que je n'ai pas abordées ici.

Si vous voulez aller plus loin, je vous invite à découvrir le programme de formations [Liberté Internet](#) dans lequel je vous dévoile mes secrets pour créer une activité viable et lucrative grâce à la vente de produits d'informations.

Pour plus de détails, vous pouvez [cliquez ici](#).

Méthode 3: Le freelancing

Le freelancing est un autre excellent moyen pour démarrer un business en ligne. Tout ce qu'il vous faut, c'est une bonne connexion internet, un ordinateur décent, et de bonnes compétences dans un domaine spécifique.

De nos jours, de plus en plus d'entreprises et d'entrepreneurs individuels se tournent vers les travailleurs indépendants (freelances) pour réaliser certaines tâches. Cela les évite d'avoir à payer une main-d'œuvre chère...

En travaillant avec des prestataires indépendants, ils s'assurent de ne dépenser uniquement en cas de besoin.

Quel est l'avantage pour vous ?

Si vous avez des compétences dans un domaine spécifique où la demande existe, vous pourrez monétiser vos talents.

Vous vous demandez certainement quels genres de services vous pouvez offrir en tant que prestataire freelance. La bonne nouvelle, c'est que vous pouvez offrir une variété de services.

Voici quelques-uns:

- la rédaction web
- le copywriting (la rédaction publicitaire)
- le référencement (aider les sites à se positionner sur les moteurs de recherche)
- le graphisme (création de logo, de bannières publicitaires...)

- la création de site web
- la comptabilité
- l'assistance virtuelle
- le télé-secrétariat
- la programmation web
- etc.

Vous pouvez offrir presque tout type de services. La seule condition est qu'il y ait des clients qui soient intéressés par votre service.

Comment gagner concrètement de l'argent grâce au freelancing ?

Voici les trois étapes principales pour démarrer une activité de freelancing sur Internet:

Étape 1: déterminez le type de service à offrir

La première étape consiste à trouver le type de service que vous allez proposer à vos clients. C'est simple en principe. Tout ce que vous avez besoin de faire, c'est de trouver votre domaine de compétences, et/ou un domaine dans lequel vous aimeriez exceller.

Par exemple, si vous êtes déjà bon dans la rédaction, vous pouvez décider d'offrir vos services en tant que rédacteur web.

Une fois que vous trouvez le domaine où vous avez des compétences, il ne vous reste plus qu'à présenter votre offre.

Mais si vous n'avez pas des compétences avancées dans un domaine spécifique, vous pouvez choisir une niche qui vous passionne. Puis, vous développez vos compétences dans ce domaine. Ensuite, vous commencez à offrir vos services.

L'un des meilleurs moyens pour vous former est de commencer à travailler gratuitement pour d'autres personnes. Ainsi, non seulement vous développez vos compétences, mais aussi vous obtenez des références que vous pouvez utiliser pour convaincre vos futurs clients.

Étape 2: présentez votre offre

C'est en présentant votre offre que les gens sauront que vous vendez vos compétences. Tant que vous ne le faites pas, vous n'aurez jamais de clients.

Comment vendre ses services en tant que freelance ?

Il y a deux moyens principaux:

- **Les vendre vous-mêmes.** Dans ce cas, vous pouvez créer un site ou un blog pour présenter et vendre vos services. Ainsi, vos clients potentiels pourront vous contacter directement pour acheter vos services.

Pour bien vendre, votre blog doit avoir quelques pages: une page d'accueil qui présente votre offre, une page de portfolio où vous allez présenter les exemples de projets que vous avez déjà réalisés, une page contact pour

permettre à vos clients de vous contacter. Vous pouvez également créer une page services pour présenter vos différents services si vous offrez une gamme variée de services.

- **Les plateformes de freelancing.** Ce sont des sites de mises en relation clients/prestataires. En tant que prestataire, vous pouvez répondre aux offres publiées par différents clients. Ces sites sont un bon point de départ pour gagner des contrats en tant que freelance.

Mais pour plus de succès, vous devez être capable de répondre à des offres de manière créative. Si vous ne le faites pas, il y a de fortes chances que ce soit vos concurrents qui remportent les contrats. De nos jours, il existe une multitude de plateformes de freelancing.

En voici quelques-uns:

- Upwork.com
- Freelancer.com
- Textmaster (pour les rédacteurs)
- Graphiste.fr (pour les graphistes)
- Freelance.com/fr
- Codeur.com
- etc.

Étape 3: promouvoir vos services

C'est en promouvant vos services que vous pourrez attirer le plus de clients. Heureusement qu'il existe beaucoup de stratégies pour le faire.

Vous pouvez par exemple:

- utiliser la publicité payante sur les régies publicitaires ou même sur les sites de freelancing,
- utiliser les sites d'annonces gratuites,
- publier des articles de qualité sur d'autres sites et promouvoir vos services à l'intérieur de vos articles,
- utiliser les forums spécialisés,
- etc.

Plus vous allez promouvoir vos services, plus vous allez gagner des clients, et donc plus d'argent.

En appliquant ces trois étapes, vous allez pouvoir mettre en place un business rentable de sous-traitance.

Si vous souhaitez gagner votre vie en proposant vos services, j'ai conçu [un guide complet](#) à cet effet.

Il fait partie intégrale du programme de formations Liberté Internet - à l'intérieur duquel je vous dévoile toutes les différentes techniques et stratégies pour lancer votre affaire en ligne avec succès.

Méthode 4: La publicité

La publicité est un excellent moyen de gagner de l'argent en ligne. Toutefois, le problème, c'est qu'il demande une grande quantité de trafic.

Les grands sites comme Google et Facebook tirent la majorité de leurs chiffres d'affaires grâce à la vente de la publicité.

Je ne suis pas en train de dire que vous serez le prochain Mark Zuckerberg. Cependant, vous pouvez gagner votre part de gâteau si vous décidez de vous y lancer.

Je vous explique le principe !

Il existe actuellement des régies publicitaires en ligne qui payent les éditeurs de site pour afficher des annonces sur leurs sites.

Ce que vous gagnez est généralement en fonction du nombre de fois que les différentes annonces sont affichées sur votre site. Ou en fonction du nombre de fois que les gens cliquent sur les annonces.

Supposons que le Cout Par Mille (CPM) affichages d'une annonce est de 0.05 euros. Si la page sur laquelle se trouve cette annonce s'affiche 100 000 fois par mois, vous faites un chiffre d'affaires mensuel de 5 000 euros.

Ceci n'est qu'un exemple. Certains résultats sont largement en dessous de cet exemple. Et d'autres largement au-dessus. Tout est question de la popularité de votre site, et de bien d'autres

critères comme votre thématique, le prix alloué par l'annonceur ou la régie pour la campagne en cours, etc.

Si on veut gagner une somme d'argent décente avec cette méthode, il demeure important d'obtenir beaucoup de trafic vers son site - chose qui peut prendre du temps.

C'est pourquoi, ce n'est pas nécessairement la méthode que je recommande en premier lieu pour les personnes qui veulent rapidement générer des revenus intéressants sur Internet

Pour vraiment réussir dans la publicité, vous devez vous assurer de choisir un sujet à fort potentialité. Plus vous êtes positionnés sur un sujet qui intéresse les gens, plus vous pourrez attirer des visiteurs sur votre site. Et si vous avez plus de visiteurs sur votre site, vos publicités vous seront plus rentables. Parce qu'il y aura plus de vues et/ou plus de clics sur chaque annonce.

De plus, toutes les thématiques ne payent pas de la même façon. Les annonces coûtent cher dans certaines thématiques que d'autres. Vous devez donc vous assurer de choisir une thématique où les annonces sont bien payantes.

Dans le programme de formations [Liberté Internet](#), je dévoile certaines des thématiques les plus rentables pour se positionner sur la publicité.

Voici quelques régies publicitaires qui peuvent également vous être utiles:

- Google Adsense
- Taboola
- Outbrain
- Conversant Media
- Doubleclick
- CPMStar

Visitez-les, découvrez leurs conditions, et voyez si vous les respectez, inscrivez-vous-y... et exploitez-les au maximum.

Pour aller plus loin

Je vous félicite d'avoir lu ce guide jusqu'à la fin. Cela démontre que vous voulez vraiment gagner de l'argent sur Internet tout en travaillant de chez vous.

D'ailleurs, j'ai décidé de vous réserver le meilleur pour la fin afin de vous remercier. Cela va permettre aux personnes les plus déterminées d'obtenir des résultats plus rapidement que tous les autres.

Vous connaissez maintenant les différents moyens pour commencer à gagner de l'argent sur Internet.

Vous savez également succinctement ce qu'il faut faire pour obtenir des résultats.

Le problème, c'est que vous ne savez peut-être pas concrètement **COMMENT** le faire et y parvenir, étape par étape, dans les détails...

La bonne nouvelle, c'est que dans quelques minutes vous pourrez découvrir comment mettre en place chacun de ces systèmes sans quitter le confort de votre maison.

J'ai créé un programme de formations complet dénommée [Liberté Internet](#) dans laquelle je vous dévoile les secrets pour créer rapidement une activité profitable sur Internet.

Ce programme de formations ne vous montre pas uniquement ce qu'il faut faire. Mais il va plus loin et vous prend par la main pour vous montrer comment mettre en place tout le système jusqu'à ce qu'il vous soit vraiment rentable.

Voici ce que vous découvrirez concrètement à l'intérieur de ce programme de 3 formations:

1^{ère} formation: Bénéfice Rapide

Dans cette première formation, vous allez découvrir concrètement **comment gagner rapidement vos premiers 1000 euros sur Internet grâce à l'affiliation, la vente d'infoproduits et le freelancing.**

Vous découvrirez comment trouver des produits lucratifs à vendre, les meilleures techniques pour les promouvoir même sans avoir de site internet, les 14 services que vous pouvez offrir des maintenant pour gagner de l'argent... et bien d'autres astuces pour booster votre activité en ligne.

2^{ème} formation : La Nouvelle Opportunité

Dans cette deuxième formation, vous découvrirez **la méthode pour créer une activité viable et lucrative sur Internet grâce à la vente de produits d'information, et ce, même si vous n'avez aucune expertise quelconque.**

Je vous vous montrerai les 6 types de produits que vous pouvez créer et les étapes fondamentales à suivre pour compléter votre projet que vous soyez créatif ou pas.

Vous découvrirez aussi mon secret pour trouver une source inépuisable de clients en un rien de temps...et bien d'autres stratégies.

3^{ème} formation: Blogging Rentable

Après avoir suivi cette formation, vous pourrez **générer une source de revenus inépuisable grâce à un simple blog.**

Je vous dévoilerai mon plan secret pour faire partie du top 5% des blogueurs à succès les mieux rémunérés.

Vous y découvrirez comment choisir votre thématique intelligemment grâce à la méthode P.R.O.F.I.T. et quels sont les 6 marchés les plus profitables pour bloguer.

Je vais également vous montrer comment créer un blog professionnel de A à Z, de l'achat de votre nom de domaine jusqu'à la monétisation complète de celui-ci.

En bref, cette formation, vous montrera tout ce qu'il vous faut savoir pour avoir un blog rentable, et ce, en l'espace d'un mois seulement !

Formation Bonus : Trafic Magnétique * Durée limitée *

Dans la formation « Trafic Magnétique » j'y dévoile les meilleures techniques et stratégies qui me permettent de générer plusieurs milliers de visiteurs par jour sur mes différents sites et blogs.

Cette formation est indispensable pour toutes les personnes qui désirent véritablement réussir sur Internet, et elle vous ait offerte gratuitement lorsque vous vous procurez le programme « Liberté Internet ».

[Cliquez ici pour recevoir immédiatement votre accès au programme de formations « Liberté Internet »](#)

À votre succès,

Sylvain Wealth