

The book cover features a vibrant blue background with several thick, wavy orange lines that curve from the top left towards the bottom right. The text is arranged in a clean, modern layout.

Hanan Ainouz

Les étapes pour
Atteindre la Liberté
Financière et
Personnelle

POSITIVEZ
ET
DEVENEZ
RICHE

A lire Très important

Le simple fait de lire le présent livre vous donne le droit de *l'offrir en cadeau* à qui vous le souhaitez.

Vous êtes autorisé à l'utiliser selon les mêmes conditions commercialement, c'est-à-dire à l'offrir sur votre blog, sur votre site web, à l'intégrer dans des packages et à l'offrir en bonus avec des produits, mais PAS à le vendre directement, ni à l'intégrer à des offres punies par la loi dans votre pays.

Ce livre est sous licence [Creative Common 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/) « Paternité – pas de modification », ce qui signifie que vous êtes libre de le distribuer à qui vous voulez, à condition de ne pas le modifier, et de toujours citer l'auteur [Hanan AINOUZ](https://pouruneviepositive.com/) comme l'auteur de ce livre, et d'inclure un lien vers <https://pouruneviepositive.com/>



[POSITIVEZ ET DEVENEZ RICHE](https://pouruneviepositive.com/) de [Hanan Ainouz](https://pouruneviepositive.com/) est sous licence [CC BY-ND 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/)

Les autorisations au-delà du champ de cette licence peuvent être obtenues à <https://pouruneviepositive.com/>

Sommaire

Introduction	4
Première Partie : Liberté Financière	5
1. Découvrez la puissance d'internet !	5
2. Quel genre de produit créer ?	5
2.1. Qu'est-ce qu'un produit d'information ?	6
2.2. Pourquoi vendre des infoproduits ?	6
3. De l'idée à la vente : Guide étape par étape	7
3.1. Etape 1 : Comment choisir votre Infoproduit ?	7
3.2. Etape 2 : Comment créer votre Infoproduit et la Marque ?	10
3.3. Etape 3 : Les étapes de création de votre Infoproduit	10
3.3.1. Le format de votre infoproduit	10
3.3.2. Les outils de création de votre infoproduit	11
3.4. Etape 4 : Comment fixer le prix de votre infoproduit ?	12
3.5. Etape 5 : Comment obtenir des témoignages avant de commencer à vendre ?	14
3.6. Etape 6 : Comment vendre votre Infoproduit ?	15
3.7. Etape 7 : Comment gagner correctement sa vie grâce à Internet en étant Salarié ?	16
Deuxième Partie : Liberté Personnelle	18
1. Qu'est-ce qui vous bloque et vous retient en arrière ?	18
2. Que faire devant l'échec ?	19
3. Réveillez la puissance de votre esprit !	19
4. Comment avoir une vision positive de la vie ?	20
5. Comment trouver la personne la plus extraordinaire ?	21
6. Comment faire preuve d'audace ?	22
7. Comment diriger vos pensées ?	23
8. Servez-vous des livres d'inspiration personnelle !	24
Conclusion	25
Voudriez-vous que je vous coache ?	26
Félicitations	27

Introduction

Qui n'a jamais rêvé de **plaquer son job** en tant que salarié et se mettre à son compte.

Imaginez ne plus être tenu à travailler à des **heures fixes**. Ne plus recevoir d'ordres de qui que ce soit.

Consacrer plus de temps à sa famille.

Voyager pendant que les autres bossent.

Pratiquer ses loisirs préférés tout au long de l'année.

Mais surtout **travailler à son rythme** peu importe l'heure et l'endroit où on est.

Ou en tant qu'entrepreneur, avoir un **business au service de votre vie** au lieu d'une **vie au service de votre business**.

Je suis fortement convaincue que **La liberté financière**, c'est 80% de **travail sur soi**, et seulement 20% de **techniques et de stratégies**, c'est pour cela que **mon programme 100% gratuit** donne beaucoup d'importance à la liberté personnelle et le travail sur soi car tout simplement pour atteindre la liberté financière il faut **vous aimer** pour aimer l'argent et l'accepter pour vivre une relation harmonieuse avec vos **clients**, être en équilibre avec soi-même pour exploiter sa **créativité** à trouver des solutions aux **mauvaises habitudes financières** et avoir une armée de **pensées positives** pour surmonter les obstacles de la vie quotidienne, pour finalement **devenir libre et indépendant** grâce à un **mental à toute épreuve**.

Les rêves sont faits pour être réalisés !

Soyez sérieux quant à vos rêves et vos objectifs.

Première Partie : Liberté Financière

1. Découvrez la puissance d'internet !

En tant que formatrice, j'ai constaté que la plupart des **entrepreneurs** et surtout les **formateurs** sont tellement absorbés par la création de contenu de formation et faire beaucoup de formations, qu'ils en oublient que ce n'est pas produire du contenu tous les jours qui va assurer le succès de leur formation, mais la promotion et l'automatisation de celle-ci pour gagner en argent et en liberté en se servant de la puissance d'internet.

Pour arrêter cette course folle à la création de contenu, il faut revenir aux règles de base du succès d'une formation qui va attirer des prospects... et les convertir en clients.

C'est pourquoi dans ce dossier en plusieurs parties, je vais vous expliquer comment obtenir plus de prospects avec votre formation.

A l'heure actuelle, **internet** représente un **outil formidable** pour **créer et gérer une activité commerciale** indépendante de l'endroit où l'on se trouve. Que l'on soit chez soi dans son salon ou en voyage à 10.000 km, ça n'a strictement aucune importance du moment où on a accès à internet.

Vous pouvez trouver beaucoup d'opportunités sur internet, MLM, programme d'affiliation, régie publicitaire... j'ai essayé ces méthodes ça ne reste qu'un complément de revenu.

La méthode idéale de **gagner de l'argent** sur internet est de **créer son propre produit**.

2. Quel genre de produit créer ?

Une fois que la décision de créer une activité sur internet est prise, il va falloir choisir un produit.

Sachez qu'il existe deux catégories de produits sur internet :

1-Produits physiques : Comme leur nom l'indique, ce sont des **produits concrets** qu'on peut toucher et manipuler. Ils sont généralement vendus sur des sites de vente en ligne (Amazon, EBay...) et livrables par poste. Leur cout de production est relativement élevé.

2-Produits virtuels : Contrairement aux premiers, les produits virtuels sont des produits dits intangibles ou dématérialisés. C'est-à-dire qu'ils n'ont pas de caractéristiques physiques et ne peuvent pas être stockés. On peut citer par exemple, les sites internet, les logiciels, les services en ligne, les fichiers audios et vidéos, les livres électroniques...

Je vous conseille lors du choix de votre futur produit d'opter pour un **produit virtuel plutôt qu'un produit physique**, et parmi les produits **virtuels** privilégiez plus particulièrement « **les produits d'information** »

2.1. Qu'est-ce qu'un produit d'information ?

Un produit d'information est un produit destiné à fournir des **informations** à son « consommateur » sur un sujet ou dans un domaine. Ces informations peuvent être des informations d'apprentissage, de perfectionnement ou tout simplement des actualités destinées à informer, même si je privilégie les produits **sans date d'expiration** ou au moins ne pas être obligé de les mettre à jour avant 5 ans de leur création. C'est ce que j'appelle un **revenu passif** que vous touchez même en dormant.

Un produit d'information ou **infoproduit**, peut être un manuel pratique, pédagogique. Il peut servir à apporter des explications, des indications, des démarches pour réaliser un objectif ou prendre connaissance sur un sujet.

Ne croyez pas qu'un ebook ne peut avoir une valeur monétaire. Les gens achètent l'**information**, pas le **support**. Ils achètent la **connaissance**, pas les **livres**. Ils achètent la **compétence**, pas les **formations**.

2.2. Pourquoi vendre des infoproduits ?

Je vais vous montrer les secrets très simples pour créer des infoproduits efficaces et profitables. Ce sont les mêmes secrets qui sont utilisés par les gourous de ces infoproduits. Ils sont certes simples, mais aussi redoutablement efficace et très profitables.

Il existe tant d'avantages à créer des infoproduits qu'il est difficile d'en faire une liste exhaustive, mais en voici quelques exemples :

Les infoproduits sont extrêmement faciles à produire.

Les infoproduits sont extrêmement peu coûteux à produire.

Les infoproduits sont extrêmement lucratifs !

Lorsque vous débutez une affaire, la plupart du temps, vous commencez d'abord par vous endetter. Il se peut que vous ayez à acheter ou louer des locaux, acheter un stock, installer une boutique, vous munir de technologies etc. Et avant que vous vous en soyez rendu compte vous avez accumulé une grande dette avant même d'avoir commencé à vendre.

Vendre des infoproduits en ligne est une manière de monter votre propre affaire avec **peu** ou parfois **SANS frais**.

De même les infoproduits sont **très flexibles**.

Vous pouvez les vendre à profit, les céder pour inciter les gens à adhérer à votre liste, les vendre à bas prix pour en faire une vitrine de vos talents et ainsi proposer des produits plus chers... Il y a une infinité de moyens pour utiliser les infoproduits pour créer un business sur internet.

Il s'agit de n'importe quel produit qui informe les gens, généralement c'est une **solution** à un quelconque **problème**. Les gens paient pour résoudre ce problème (mais pas pour éviter tous les problèmes !). Les solutions se vendent toujours très bien.

Par exemple un produit peut expliquer à une personne comment entraîner un chien, perdre du poids, créer un site web, traiter la mauvaise haleine, rencontrer des personnes du sexe opposé, poser une étagère, appliquer du maquillage, peindre un portrait ou apprendre une nouvelle langue.

Un **infoproduit** peut être proposé sous forme de vidéos, sous forme d'ebook ou encore sous forme d'enregistrement audio. Certains types d'infoproduits se prêtent mieux à certains supports. Par exemple si vous voulez expliquer aux gens comment se maquiller vous aurez plutôt besoin d'un support visuel, et donc une vidéo serait plus appropriée. Un enregistrement audio ne conviendrait pas dans ce cas, et un ebook nécessiterait de présenter un grand nombre d'images.

Cependant, si vous voulez aider quelqu'un à rencontrer l'âme sœur, un e-book ou un enregistrement audio peuvent convenir.

Et si vous voulez expliquer à quelqu'un comment élever et entraîner un chien, un e-book imagé ou une vidéo conviendraient tous deux aussi bien.

Trouvez votre sujet, puis décidez du meilleur moyen de le présenter – ebook, audio, vidéo etc.

3. De l'idée à la vente : Guide étape par étape

3.1. Etape 1 : Comment choisir votre Infoproduit ?

L'un des plus grands obstacles auquel les débutants en matière de vente sur internet sont confrontés est le choix du **type d'infoproduit** à créer.

Puisque vous souhaitez sans doute tirer profit de tout cela, vous devez créer un infoproduit qui **résolve un problème** ou qui explique **comment faire** telle ou telle chose.

Résoudre des problèmes est très **rentable**. N'oubliez pas que la plupart des **richesses** ont été bâties à partir de **solutions à des problèmes**.

De même, vous voulez vous assurer un **public-cible** à forte demande pour ce produit, et aussi que ce public ait de l'argent à dépenser.

Ainsi, votre intérêt n'est pas de créer un infoproduit qui donne une solution à un problème insignifiant que seul un petit groupe de personnes y est confronté. Votre intérêt n'est pas non plus de créer un infoproduit qui cible des personnes n'ayant pas d'argent à dépenser.

Voici une liste d'idées de produits populaires qui attireront toujours les foules. Apportez aux gens une solution vraiment utile à leur problème et vous obtiendrez une foule reconnaissante qui reviendra encore et encore vers vous : Perdre du poids - Élever un chien - Prendre soin de ses animaux de compagnie - Traiter l'acné - Soigner les peines de cœur - Économiser de l'argent - Fusionner ses dettes – Fitness - Éducation des enfants – Fertilité - [comment être créatif](#) - Gagner de l'argent sur internet - Augmenter le nombre de visiteurs sur un site web - [Avoir confiance en soi](#) - Prendre la parole en public - [Atteindre la liberté financière](#).

Cela ne signifie pas que vous devez rester bloqué sur cette liste.

Si vous avez un talent et que vous pouvez l'enseigner à d'autres personnes (comme par exemple se maquiller ou peindre un portrait, dans l'artisanat ou dans le bricolage) par n'importe quel moyen vous devez créer un infoproduit autour de ce sujet.

Vous devez vous démarquer avec votre infoproduit, il faut développer une méthode qui permette aux gens d'apprendre rapidement et facilement, puis la mettre en valeur lors de la **promotion** de votre produit.

« [Comment changer nos pensées négatives en pensées positives](#) »

"Apprenez à Peindre des Portraits Facilement et Rapidement !"

"Photographiez Comme les Pros – Apprenez en Seulement Cinq Leçons !"

« [Liberté Financière en 7 étapes](#) »

Vous saisissez l'idée ? Si vous cherchez encore des idées, essayez d'identifier ce dont les consommateurs potentiels peuvent avoir besoin. Cela peut se faire en cherchant sur Google et en visitant des forums ou des blogs en lien avec le domaine dans lequel vous voulez créer un produit (élever son chien, perdre du poids, forums de rencontre...)

Voilà une façon de trouver ce dont les gens ont besoin : allez sur Google et tapez "comment" ou "comment faire" dans la barre de recherche.

Voici quelques exemples de ce que vous pourriez trouver sur les premières pages :

Comment devenir riche...

Comment séduire...

Comment grossir...

Comment avoir confiance en soi...

Comment être un bon parent...

Comment maigrir...

Comment monter son PC...

Comment arrêter de crier...

Comment arrêter de fumer...

Comment réussir un projet...

Comment trouver un emploi...

Comment devenir positif...

Comment avoir la liberté financière...

Apprendre l'anglais...

[Marketing Digital aux entrepreneurs...](#)

Apprendre à dessiner...

Apprendre à cuisiner ...

Apprendre à coder ...

[Développement personnel...](#)

Parmi les idées de produit il pourrait y avoir la perte de poids, ou comment arrêter de fumer avec l'hypnose, ou si vous êtes croyant, un produit qui aide à renouer avec sa spiritualité.

Ou encore un manuel qui donne des conseils pour créer un site "Google-friendly", si vous avez des connaissances à propos du référencement par les moteurs de recherche.

Ne soyez jamais rebutés par le fait que le produit puisse déjà exister. Il y a de la place pour tout le monde.

En fait, c'est au cas où il n'existe aucune autre version du produit que vous devriez vous inquiéter. Cela veut sans doute dire qu'il n'y a pas de marché pour ce produit. Il n'y a, pour ainsi dire, "rien de nouveau sous le soleil", mais les personnes qui s'intéressent à un domaine particulier tendent à acheter BEAUCOUP de produits concernant ce domaine, et il y a toujours de nouveaux arrivants.

Si quelqu'un s'intéresse à l'élevage de chiens, il est susceptible d'acheter plus d'un livre sur le sujet. Si quelqu'un recherche désespérément le grand amour, il va se procurer n'importe quel produit qui pourrait lui apporter une solution.

Vous devez créer un bon produit qui résolve le problème, insister sur la valeur de votre produit pendant que vous en faites la promotion, mettre en évidence certains défauts des produits concurrents (sans les nommer) et ainsi montrer que votre produit est meilleur que les autres. Et le nombre d'autres produits similaires déjà existants n'aura alors plus aucune importance.

Un autre moyen de trouver les besoins des gens est d'aller sur "Yahoo ! Questions/Réponses" et regarder les questions posées.

Lorsque vous vous rendez sur <http://fr.answers.yahoo.com/>, vous verrez une liste de catégories en haut de page. Si vous avez une idée générale du type d'infoproduit que vous souhaitez créer, cliquez sur la catégorie qui vous intéresse et regardez quels types de questions sont posées.

Donc si vous voulez créer un produit autour du thème de l'animal de compagnie, cliquez sur animaux et vous verrez les questions posées par les utilisateurs à propos de leurs animaux.

Si par hasard vous vouliez préciser la recherche et la restreindre aux chevaux, aux chats ou aux chiens, ou à n'importe quel autre animal, il y a une sous-catégorie en haut de page.

En regardant simplement les questions les plus communes, vous serez capable d'identifier des besoins d'information et de satisfaire ces besoins en créant un infoproduit en réponse.

Vous pouvez également parcourir les forums en cherchant sur un moteur de recherche après avoir tapé, par exemple, "forum chiens" ou "forum chihuahua" ou encore "forum création de site web", ou n'importe quel autre sujet.

Il est important de s'assurer qu'il existe un marché porteur pour un produit comme le vôtre.

Et une fois que vous aurez fait cela, vous pourrez passer à la prochaine étape... la création du produit !

3.2. Etape 2 : Comment créer votre Infoproduit et la Marque ?

Une fois que vous aurez trouvé l'idée générale et le sujet à propos duquel vous voulez créer votre infoproduit, vous devrez commencer à penser à la ligne du produit.

Créer une identité, une marque, est un moyen de fidéliser le client et de s'assurer que lorsque les clients cherchent une solution, ils pensent d'abord à vous pour la leur offrir.

Pensez à des personnes comme "Pascal le grand frère", et vous l'associerez immédiatement à des adolescents à problèmes.

Lorsque vous pensez "décoration d'intérieur", le premier nom qui vous vient à l'esprit est sans doute "Valérie Damidot".

Cette identité, la marque qu'ils ont fait de leur nom leur permet d'accroître encore et encore leur succès.

Une fois que vous êtes connu pour créer un produit d'excellence, les gens vont revenir vers vous pour voir ce que vous avez de nouveau et de disponible, et lorsque vous créez une liste de clients satisfaits et que vous les informez d'une nouveauté, si vous vous êtes façonné une marque il y a bien plus de chances qu'ils reviennent vers vous pour se procurer le nouveau produit.

Vous pouvez bien sûr choisir de fabriquer un seul produit, ou une série de produits sans aucun lien les uns avec les autres, mais vous manquerez alors une belle opportunité de créer le buzz et de vendre à répétition aux mêmes clients.

Pour vous créer une marque, il est préférable d'avoir un thème visuel consistant pour vos premières tentatives sur le web – un design similaire et les mêmes couleurs pour votre site, vos ebooks etc.

Si vous n'avez aucun talent pour le design, pas de problème. Vous pouvez visiter des sites comme elance.com, coder.com, ou n'importe quel autre site freelance, et trouver un graphiste pour vous créer un logo et une bannière représentant votre domaine.

Vous n'avez pas besoin de faire du fantaisiste. Les gens ne recherchent pas un site fantaisiste. Ils veulent être sûrs d'être arrivés au bon endroit et seront immédiatement rassurés lorsqu'ils verront la bannière familière. Ensuite, ils voudront trouver l'information pour laquelle ils sont venus :

Par exemple : comment économiser de l'argent avec des coupons de ...

3.3. Etape 3 : Les étapes de création de votre Infoproduit

3.3.1. Le format de votre infoproduit

Maintenant, nous allons parler de la forme que votre infoproduit va prendre.

Pour vendre un infoproduit vous pouvez choisir comme **format** :

1-Les livres électroniques :

Qu'est-ce que c'est ?

Publiez des livres dans votre gamme étroite de niches

Soulignez votre expertise

Répondez aux questions clés de votre niche

Mettez en valeur vos connaissances et développez votre MARQUE D'EXPERT PERSONNEL (Personal branding)

2-Vendre des cours vidéo

Qu'est-ce que c'est ?

Enregistrer un ensemble de vidéos et vendre l'accès à l'adhésion

3-Webinaires programmés

Qu'est-ce que c'est ?

Il s'agit de présentations vidéo préenregistrées

Les téléspectateurs doivent s'inscrire à l'événement

Pas de Q+R

4-Webinaires en direct

Qu'est-ce que c'est ?

Présentation réelle en direct devant la caméra

Forme libre avec des points de discussion

Événement unique avec des rediffusions possibles (si vous le souhaitez)

Le rendez-vous est défini pour une seule fois – ne peut être consulté que lorsque vous parlez.

5- Accompagnement individuel

Qu'est-ce que c'est ?

Accompagnement personnel via Skype ou autre moyen.

Audience d'un

Interaction en direct

3.3.2. Les outils de création de votre infoproduit

La manœuvre est simple et moins coûteuse.

Votre ordinateur est peut-être déjà équipé avec un logiciel de traitement de texte qui peut enregistrer un document au format PDF. Sinon, il existe de nombreuses options payantes disponibles, ou bien vous pouvez télécharger Open Office, qui est gratuit et fonctionne sur Mac et PC. Pour vos PDF, il existe plusieurs logiciels gratuits ou des solutions en ligne gratuites.

Pour faire des vidéos, il existe de nombreux logiciels disponibles, gratuits ou peu chers.

Camtasia est un programme d'édition de vidéo et de capture d'écran formidable, est très populaire avec le marketing online et fonctionne sur Mac et Windows. Cependant il est coûteux (plus de 200 €). Il vous sera proposé avec une période d'essai gratuite de 30 jours.

Évidemment, les programmes payants vont avoir plus de possibilités que ceux qui sont gratuits, mais dans l'optique d'une création d'infoproduit, les logiciels gratuits sont amplement suffisants.

Lorsque vous créez un produit écrit, comme un ebook ou un reportage, sauvegardez-le à la fois au format classique (Word) et également en PDF, pour que vous puissiez l'exporter.

Lorsque vous créez un produit vidéo ou audio, vous pourriez vouloir débiter avec un petit jingle d'environ 5 secondes ou bien au contraire démarrer tout de suite avec l'infoproduit.

Les programmes d'édition de vidéo vous permettront d'ajouter des titres et des effets de transition dans votre vidéo, comme par exemple le fondu entre les différentes parties. Gardez bien à l'esprit que lorsque vous ajoutez des effets de transition, le produit sera plus long à télécharger.

Ne soyez pas nerveux quant à la fabrication de la vidéo parfaite. Les acheteurs ne s'attendent pas à une production hollywoodienne. Ils ont un problème et ils veulent que quelqu'un leur dise comment le résoudre rapidement et sans fioritures. Ils ne recherchent pas la fantaisie.

Une chose importante est de rendre votre produit attractif, en lui offrant par exemple une belle couverture.

Vous pouvez facilement trouver des graphistes en ligne sur des sites de freelance comme nous avons mentionné plus haut, mais vous pouvez aussi en trouver pour moins cher sur des sites de micro-services.

Vous allez avoir besoin de donner au graphiste le thème de votre infoproduit, votre nom d'auteur (vous pouvez utiliser votre vrai nom, un pseudonyme ou même pas de nom du tout) et le titre du produit.

Vous pouvez également lui donner la couleur que vous souhaitez. Si vous créez un ebook il vous créera une couverture d'ebook. Si vous créer une vidéo il créera une pochette de CD. Ce seront de simples photos que vous afficherez sur votre site pour vendre votre produit.

Ou vous pouvez tout faire vous-même en utilisant Canva pour vos créations graphiques.

Pour trouver de belles images en haute définition et gratuite ou à faible couts, allez sur Pexels, Freepik, Unsplash, Canvas, Flickr...

Je reviendrai sur tous les détails dans ma [formation 100% Gratuite](#).

3.4. Etape 4 : Comment fixer le prix de votre infoproduit ?

Le prix est toujours un point sensible, car s'il est trop élevé les gens n'achèteront pas, et s'il est trop bas ils penseront que ce que vous vendez n'a aucune valeur.

Vous devriez commencer par jeter un œil à d'autres infoproduits similaires au vôtre, et examiner les prix pour vous faire une idée de ce qu'ils offrent et de combien ils coûtent.

Vous ne devez pas fixer un tarif beaucoup plus élevé que ceux des autres infoproduits de votre domaine.

Cependant vous devez comparer ce qu'ils ont à offrir avec ce que vous avez à offrir.

Maintenant, vous devez commencer à planifier la page de vente de votre produit.

Encore une fois, la meilleure chose à faire est d'étudier les pages de vente de la concurrence.

Vous ne devez pas bien sûr les copier ; vous devez regarder ce qu'ils proposent et vous assurer que votre offre est la plus compétitive.

Par exemple, si quelqu'un vend un ebook à propos de la création d'une formation, vous devez mettre en valeur le fait que votre ebook est accompagné de vidéos pour vraiment montrer concrètement ce dont vous êtes en train de parler.

Si quelqu'un vend une série de vidéo à propos de la peinture de paysages, vous devez en faire une qui soit plus approfondie ou qui offre certains bonus comme une vidéo expliquant comment peindre un portrait.

Vous devez aussi avoir une idée sur la structure d'une page de vente.

Pour commencer, vous verrez que les pages de vente possèdent souvent de grands titres accrocheurs. De nombreux sites utilisent ces gros titres car cela fonctionne, tout simplement.

Le titre doit évoquer les avantages de votre produit par rapport aux autres. Il doit expliquer au client quelle aide le produit peut lui apporter.

Il peut contenir une phrase comme "Comment Chassez les Mauvaises Habitudes de Votre Chien Plus Vite que Vous ne Pouvez l'Imaginer !" ou "Débarrassez-Vous de Votre Graisse Abdominale en Quelques Semaines !" ou encore "Augmentez Votre Métabolisme Avec ces Superaliments !"

Remarquez bien que ces pages de vente ne présentent pas de gros pavés de texte sans espaces. Sous le titre vous devrez mettre une photo, un ou deux paragraphes à propos de votre produit, puis un sous-titre. Il faut rendre la page facile à lire. Les cliparts dans ce livre servent le même but : briser les blocs de texte et le rendre plus agréable à l'œil et plus facile à lire.

Vous devez mettre une série de paragraphes et de sous-titres.

À un certain point, une liste de puces promesses s'avère très utile. Elle doit récapituler les avantages de votre produit ou le mettre en valeur par rapport aux produits concurrents.

Par exemple :

Ce produit ne nécessite PAS :

Un équipement coûteux et impossible à rassembler ! Un régime alimentaire fade qui vous rendrait malade ! De suppléments alimentaires qui ont un goût infect ! Des heures d'exercices dignes d'une torture !

Ou bien :

A l'intérieur de mon guide, vous y découvrirez :

Comment s'équiper facilement sans vous ruiner ! Une nourriture gouteuse et saine ! ... etc. !

Cela sert votre cause en soulignant les points négatifs du produit concurrent (subtilement bien sûr, sans citer de nom et ainsi contrastant avec les points positifs de votre produit).

Les clients ont souvent déjà essayé beaucoup de ces produits avant et ont évidemment échoué, ainsi ils seront enthousiastes à l'idée d'un produit qui leur offre quelque chose de différent.

Vous devez également guider le lecteur étape par étape, dans son processus d'achat. A aucun moment, le lecteur ne doit se sentir perdu, sinon il risque de quitter votre site pour toujours.

C'est capital. Si le client ne peut pas comprendre facilement ce qu'il doit faire pour accéder à l'étape suivante lorsqu'il se trouve sur votre page de vente, alors il est fort probable qu'il presse le bouton précédent et vous pourriez le perdre pour toujours.

Vous pouvez guider votre lecteur ainsi : "Pour perdre ce surplus de graisse MAINTENANT, cliquez ici pour commander en toute sécurité via PayPal".

Vous pouvez également placer un pour créer un sentiment d'urgence, ou un élément indiquant qu'il ne reste plus qu'une quantité limitée de copies !

Si vous utilisez un compte à rebours, vous pouvez ajouter quelque chose comme "Si vous commandez dans les 48 heures, en Bonus nous vous offrons un livre des recettes peu caloriques"

Vous devrez bien sûr enlever cette offre après 48 heures, autrement les gens ne vous prendraient plus au sérieux.

Souvenez-vous que vous êtes en train de fidéliser les clients potentiels. Vous n'y parviendrez pas si les annonces que vous faites sont mensongères.

Vous pouvez également offrir quelque chose comme une consultation gratuite d'une heure au téléphone ou par Skype, si l'infoproduit s'y prête. Vous pouvez offrir cela aux 10 ou 20 premiers clients.

Et enfin, sur votre page de vente, vous devez exposer aux clients des **témoignages** d'autres consommateurs.

3.5. Etape 5 : Comment obtenir des témoignages avant de commencer à vendre ?

Mais comment les obtenir lorsque vous n'avez même pas commencé à vendre le produit !?

Voilà comment : vous **offrez gratuitement** des copies du produit à quelques personnes en **échange de leurs avis**.

La plupart des gens émettront des avis positifs à propos de votre produit. Si vous obtenez beaucoup de critiques, alors vous devriez sérieusement reconsidérer votre produit et appliquer certains changements, surtout si les critiques concernent toutes le même point, comme par exemple "pas assez clairement expliqué...".

Si vous ne connaissez personne prêt à vous offrir un bon avis, vous pouvez visiter un forum marketing en ligne et expliquer que vous avez créé un nouveau produit et que vous souhaiteriez donner des copies gratuites aux dix premières personnes qui rentreront en contact avec vous, en échange de leur avis sur votre produit. Vous ne pouvez cependant pas leur demander de ne dire que de bonnes choses à propos du produit, mais si vous avez fabriqué un produit de qualité, soyez assurés que la plupart des commentaires si ce n'est la totalité de ceux-ci seront positifs.

En fait, avant de demander une recommandation, un avis positif, il est judicieux de poster quelques fois sur les forums, pour vous présenter et contribuer aux conversations pour que les forumeurs apprennent à vous connaître un peu avant que vous ne leur demandiez une faveur.

Faites cela pendant deux semaines et vous apprendrez beaucoup, vous rencontrerez des gens, et lorsque vous demanderez ces commentaires vous aurez beaucoup plus de chances qu'ils vous reviennent positifs.

3.6. Etape 6 : Comment vendre votre Infoproduit ?

C'est aussi important que de le créer évidemment. Vous pouvez fabriquer le meilleur et le plus utile des produits du monde, mais cela ne vous sera d'aucune utilité si vous ne le vendez pas. Votre produit ne vous apportera pas d'argent s'il repose dans votre disque dur.

Il existe de nombreuses façons de vendre un infoproduit en ligne et vous pouvez en choisir plusieurs d'entre elles pour le même produit et vous pouvez même le proposer en programme d'affiliation et payer un pourcentage en commission à vos affiliés pour toucher plus d'argent ils doivent tout simplement vendre plus.

Pour cela, votre infoproduit a besoin **d'une page de vente**

La rédaction de votre ebook ne doit pas être un problème, la rédaction de votre page de vente peut être un problème ! Très peu de personnes le réalisent vraiment, mais il y existe une réelle différence entre la rédaction d'informations et la rédaction publicitaire.

Une **bonne page de vente** comprend :

1. Un bon Titre
2. Un bon Sous-titre
3. Un texte analysable (mots et phrases importantes surlignées et/ou en caractères gras)
4. Des Témoignages
5. Une Garantie
6. Une image du Produit (la couverture de l'ebook)
7. Une information concernant l'auteur qui donnera au produit de la crédibilité et de la valeur
8. Les bénéfices apportés par l'acquisition du produit
9. Les caractéristiques du produit, si c'est applicable
10. Les Bonus
11. Une possibilité de commander le produit

Naturellement, il faut beaucoup plus que simplement réunir tous les éléments, Vous devez également savoir employer et placer tous ces éléments, de sorte qu'ils invitent vos clients à acheter. Une fois

encore, il vous faudra tester plusieurs pages de ventes afin de définir celle qui convertira le mieux vos lecteurs ou visiteurs en clients.

Comprenez bien que peu importe combien votre ebook est de qualité ou a de valeur, si vous n'avez pas une page de vente efficace pour le vendre, il ne vous rapportera rien du tout !

Maintenant vous savez comment créer un infoproduit, comment en fixer le prix et comment le vendre. La seule chose qu'il vous reste à faire est de commencer à bâtir votre empire de l'infoproduit pour devenir un Infopreneur professionnel.

3.7. Etape 7 : Comment gagner correctement sa vie grâce à Internet en étant Salarié ?

Mon expérience m'a montré que sur le terrain il faut au moins 1 AN pour commencer à pouvoir vivre de son activité sur le web (vente de formations, blogs, consulting, e-commerce...).

Donc vous avez deux choix :

- Soit gérer les deux activités en parallèle (votre job le jour, et votre "nouveau job" la nuit et les weekends), pendant 1 an jusqu'à arriver au niveau de revenus qui vous permet de switcher.
- Soit vous lancez à temps plein, si c'est possible pour vous, en vous consacrant à 100% au développement de votre business et en espérant être rentable en moins de temps que cela.

Cependant dans les 2 cas vous devrez définir vos objectifs, et réserver du temps et des moyens pour les atteindre.

En effet le problème est que le temps passe vite, et que l'on a tendance à faire ce qui nous plaît, et non pas ce qui va faire avancer le projet ou gagner de l'argent.

Vous devez donc faire une liste des tâches à réaliser en priorité, et surtout ce qui va générer des revenus.

Arrêtez de penser comme un salarié, et pensez comme un Marketeur et un Chef d'Entreprise !

Si vous écrivez des tonnes et des tonnes de contenu à forte valeur ajoutée sans le mettre en valeur est une perte de temps...

Il vaut mieux optimiser son temps pour promouvoir son contenu avec un grand principe : 1h de travail = 1h de mise en valeur.

Il y a trop de formateurs qui créent de superbes formations, mais qui resteront totalement inconnues car personne ne sait qu'elles existent...

Vous devez apprendre à vous vendre, à vous créer un réseau.

N'oubliez pas qu'il existe des dizaines (voire des centaines) de Professionnels comme vous sont sur Internet, et pas qu'à votre pays mais dans le monde entier.

Ce qui fait la différence c'est tout simplement être premier sur Google, d'avoir un bon réseau d'affiliés, d'apparaître sur un site ou un blog renommé...

De même vous devez changer votre manière de penser : vous n'êtes plus un salarié qui doit faire plaisir à ses clients et qui doit "juste faire son travail" 8 heures par jour.

Vous devez penser comme un Chef d'Entreprise : vous devez créer un business qui est là pour vous obéir et vous aider à vivre, et non pas l'inverse.

Vous ne devez pas devenir le salarié de vos clients.

Votre but doit être d'avoir une activité rentable... Ce qui est différent d'être au service des autres, ou contraire d'être l'esclave de votre business à travailler 14 heures par jour et avoir toujours le sentiment de ne pas en avoir fait assez...

Vous devez fixer des limites, savoir POURQUOI vous travaillez, et vous dire que vous devez gagner de l'argent...

En effet la différence entre un Pro du Web et un Amateur, c'est l'amateur n'a aucune obligation de résultat, tandis que le Pro du Web doit générer suffisamment de revenus pour vivre et maintenir (ou développer) son activité.

Il ne faudra plus avoir honte de dire que vous travaillez pour de l'argent, pas pour la Gloire ou faire plaisir à vos lecteurs.

Ce changement doit se manifester par les comportements suivants :

- Se demander pour chacune des tâches si elle est vraiment obligatoire et si elle va rapporter de l'argent.

Par exemple pour vos projets définir avant de les lancer comment ils vont rapporter de l'argent ou du trafic, et analyser si c'est finalement rentable pour vous.

À votre tour de prendre votre part du gâteau !

Tous mes vœux de réussite !

Même en appliquant correctement tout ce qu'on vient de citer pour avoir un **produit de bonne qualité**, il faut bien retenir que c'est **la personne** qui fait toute la **différence** d'où vient l'importance du contenu de notre **deuxième partie** qui nous montre comment être la **bonne personne** qui a le **bon produit**.

Deuxième Partie : Liberté Personnelle

1. Qu'est-ce qui vous bloque et vous retient en arrière ?

La plus importante chose que vous devez retenir, c'est de briser les barrières mentales. La seule chose qui nous retient en arrière est nous-mêmes.

POUR UNE VIE POSITIVE qui réponds à vos attentes, à vos rêves, à vos valeurs et vos principes, une vie pleine de joie, de bonheur, d'amour et de liberté émotionnelle et financière, **DEVENEZ LIBRE ET INDEPENDANT** grâce à votre **MENTAL** !

Comment donc avoir ce **mental** à **toute épreuve**, un mental **fort, riche, motivateur, positif** qui nous permet de se relever et recommencer à nouveau en étant déterminé, après chaque **échec**.

Autrement dit, c'est pouvoir surmonter l'**échec** en toute situation pour atteindre le **succès désiré**.

« ***Vous pouvez le faire si vous croyez que vous le pouvez*** »

Généralement le terme échec est une expression négative, mais dans ce livre électronique il prendra un nouveau sens car ce mot a été longtemps mal utilisé. Et pour cette raison, il a apporté inutilement du chagrin et de la souffrance à des millions de personnes.

Pour commencer, il faut distinguer entre **échec** et **défaite temporaire**. Voyons si ce qu'on considère généralement comme un échec n'est en réalité qu'une défaite temporaire et aussi si cette défaite temporaire n'est qu'une bénédiction déguisée, car elle nous secoue et dirige nos efforts vers d'autres voies plus avantageuses.

Sachez bien qu'un caractère solide est généralement l'œuvre de ceux qui ont échoué, de ceux qui ont perdu, et de ceux qui ont été victime de la défaite temporaire que les personnes mal informées appellent échec.

La défaite temporaire ne représente pas un échec pour celui qui la considère comme une leçon de vie. En fait, il y a une importante et durable leçon à apprendre sur chaque défaite, et généralement, il s'agit d'une leçon qui ne pourrait être apprise que par cette voie.

Souvent la défaite s'adresse à nous dans un langage muet que nous ne comprenons pas. Si ce n'était pas le cas ne n'aurions jamais reproduit à plusieurs reprises les mêmes erreurs et nous aurions profité des leçons qu'elle nous aurait apportés. Aussi, nous aurions observé plus attentivement les erreurs des autres et nous aurions pu en tirer des leçons.

L'objectif principal de ce livre n'est pas de vous enseigner comment échouer mais de vous apprendre à avoir un esprit de gagnant même en échouant ! Avoir un mental motivateur, positif, à toute preuve même en état d'échec.

2. Que faire devant l'échec ?

Un problème vous tracasse ? Tant mieux ! Pourquoi ? Parce que chaque fois que vous devez affronter un problème, en faire le tour et le résoudre avec **AMP (Attitude Mentale Positive)**, vous devenez meilleur, vous croissez en taille et en succès. Chacun a ses problèmes.

Lorsque vous solutionnez vos problèmes c'est votre attitude mentale qui amène le succès ou l'échec.

Dirigez vos pensées, contrôlez vos émotions et rendez-vous maître de votre destinée.

Lorsqu'un problème vous tracasse :

- Demandez à votre subconscient qu'il vous guide,
- Réfléchissez,
- Posez le problème,
- Analysez-le,
- Dites-vous que " tout est bien ainsi ", avec AMP,
- Cherchez ensuite dans l'adversité le ferment d'une nouvelle chance.

3. Réveillez la puissance de votre esprit !

Vous pouvez transformer le monde qui vous environne !

Pour réaliser valablement votre vie, utilisez le côté AMP de votre force invisible.

Apprenez par cœur, et n'oubliez jamais les **17 principes du succès**,

- 1.L'attitude mentale positive.
- 2.La définition des objectifs.
- 3.La décision de franchir encore une étape.
- 4.L'examen mûrement réfléchi.
- 5.La discipline de soi-même.
- 6.L'esprit du Maître.
- 7.Le témoignage de sa foi.
- 8.Une personnalité rayonnante.
- 9.L'initiative personnelle.
- 10.L'enthousiasme.
- 11.Le contrôle de l'attention.
- 12.Le travail en équipe.
- 13.Les leçons à tirer de l'insuccès.
- 14.La vision créatrice.
- 15.Les facteurs " temps " et « argent ».
- 16.Le maintien d'un esprit sain dans un corps sain.
- 17.L'utilisation de la force cosmique de l'habitude (loi universelle).

Avez-vous tendance à critiquer le monde ambiant ?

Si oui, apprenez par cœur l'auto-motivateur : « J'ai confiance dans le monde qui m'entoure. »

Vous êtes un championnet ! Vous pouvez puiser dans l'inépuisable réservoir du passé pratiquement tout ce dont vous avez besoin pour réaliser vos objectifs.

Identifiez-vous à l'image de quelqu'un qui a réussi.

Que vous suggère cette image ?

Écoutez la réponse qu'elle vous donne.

Un but défini, joint à une **attitude mentale positive (AMP)**, voilà le point de départ de toute réussite.

Vous êtes-vous déjà fixé certains buts bien précis ?

Lorsque vous déterminez les buts que vous voulez atteindre, certains autres principes du succès se mettent automatiquement à opérer.

Chacun possède de nombreuses capacités qui l'aident à dominer ses problèmes personnels.

Quelles aptitudes possédez-vous, que vous pourriez développer ?

Voici l'affirmation qui a aidé beaucoup de personnes à transformer leur monde ambiant :

« **Ce que l'esprit peut concevoir et croire, il peut aussi le réaliser.** »

Connaissez-vous maintenant cette formule par cœur ?

TOUT CE QUE L'ESPRIT DE L'HOMME PEUT CONCEVOIR ET CROIRE, CE MÊME ESPRIT PEUT LE RÉALISER !

4. Comment avoir une vision positive de la vie ?

Généralement, notre vision de la vie et notre attitude envers elle ont un grand impact sur notre **bonheur** et la réussite de **nos entreprises**.

Celles et ceux qui ont toujours des **pensées positives** seront plus détendus, calmes et souriants que ceux qui voient toujours le mauvais côté des choses, qui laissent le stress prendre possession d'eux et qui sont constamment renfrognés.

Votre manière de penser et de ressentir non seulement vous affecte, mais affecte également les gens autour de vous. En résumé votre humeur affecte votre journée. Développer et garder une **vision positive** est essentiel si vous souhaitez mener **une vie positive et épanouie**.

Il existe plusieurs méthodes grâce auxquelles vous pouvez développer une vision plus positive et commencer à **changer votre manière de penser** et de ressentir lors de nombreuses situations auxquelles vous faites face dans votre vie quotidienne. Changer votre attitude et ne pas replonger dans les **pensées négatives** prendront du temps, mais votre **nouvelle manière de voir les choses** deviendra rapidement une seconde nature.

Voici cinq points-clés que vous devrez prendre en compte pour changer votre vision des choses :

1. Changez votre manière de penser en adoptant la **pensée positive** et pratiquez-la quotidiennement. Concentrez-vous sur la réalisation d'une seule tâche à la fois, pensez uniquement à un résultat **positif** et à la manière dont vous vous **sentirez** lorsque vous aurez accompli cette tâche. Ne tombez jamais dans le doute. Ne vous laissez pas aller à croire que la charge est trop lourde et continuez simplement à avancer.

2. Ne laissez pas votre conversation devenir négative, même si au cours d'une conversation il est facile de laisser les autres vous décourager, particulièrement s'ils ont une **vision négative de la vie**. Ne soyez pas tenté de retourner à votre ancienne personnalité, changez tout discours négatif en un discours positif et cherchez toujours le **bon côté des choses** en toute situation.

3. Cherchez le **positif** en ceux qui vous entourent et faites-le ressortir. Ainsi, vous pouvez encourager une **attitude positive** tout autour de vous.

4. Cherchez bien le positif dans tout ce que vous faites chaque jour dans votre vie. Bien que cela puisse être une tâche ennuyeuse que vous détestez faire et qui crée en vous des pensées négatives, essayez de lui trouver quelque chose qui la **transforme** en une situation plus **positive**.

5. Ne vous laissez pas distraire ou embobiner en laissant les autres vous entraîner de nouveau vers la **négativité**. Cela prend du temps de changer votre manière de penser, de ressentir et si vous aviez une dent contre vous et le monde depuis longtemps, votre nouvelle vision prendra du temps pour s'enregistrer et s'enraciner.

Vous découvrirez au fil du temps que plusieurs domaines de votre vie peuvent être changés simplement en **transformant** votre **vision négative** en une **vision plus positive**.

Vous constaterez que l'estime que vous avez de vous-même s'améliore. Vous devenez plus populaire. Vous vous sentez heureux et avez plus confiance en vous qu'avant. Vous êtes capables de vous attaquer à des tâches que vous détestiez sans que cela vous cause du stress et de l'anxiété, et vos relations amicales s'améliorent. Voici juste quelques-uns des domaines dans lesquels vous pouvez vous améliorer, développer une vision plus positive et ainsi mener une vie plus positive.

5. Comment trouver la personne la plus extraordinaire ?

Rencontrez la personne la plus extraordinaire à vos yeux. Cette personne, c'est **vous-même**. Votre succès, votre santé, votre aisance dépendent de la façon dont vous utilisez votre ressource invisible.

C'est votre esprit qui symbolise cette ressource invisible. Les initiales AMP (Attitude Mentale Positive) figure sur une face de cette ressource, et le sigle **AMN (Attitude Mentale Négative)** sur l'autre.

Des forces puissantes sont en présence. L'AMP représente l'attitude mentale juste qu'il faut adopter en toute occasion. Elle a le pouvoir d'attirer ce qui est beau et bien. L'AMN les repousse au contraire. C'est l'attitude mentale négative qui éloigne de vous tout ce qui donne sa valeur à la vie. Si vous ne réussissez pas, n'en rejetez jamais la faute sur les autres.

Vous pouvez entretenir en vous le brûlant désir de réussir. Comment ?

Concentrez vos pensées sur les choses que vous désirez et détournez-les de ce que vous ne voulez pas.

Des livres de perfectionnement personnel vous inspireront. Cherchez la lumière.

L'adversité contient toujours le ferment d'une nouvelle chance. Parfois, les événements néfastes sont en réalité de bonnes occasions déguisées.

Le commandement qui donne à la vie sa vraie dimension, c'est aimer et servir son prochain. Vous vous attirerez de belles réussites.

Ne sous-estimez jamais la puissance de refoulement d'une attitude mentale négative. Elle peut vous empêcher de bénéficier des " coups de chance " que la vie vous réserve.

Votre insatisfaction peut vous être profitable ; vous pouvez y puiser une inspiration. Révisez votre attitude, **transformez l'échec** d'aujourd'hui en **réussite de demain**.

Que l'impossible, l'improbable, se transforment en tangible réalité. Dites-vous, comme Henry Ford le disait à ses ingénieurs « Continuons à chercher, nous allons trouver »

Ne laissez jamais votre attitude mentale faire de vous une " gloire passée ". Si, parvenu au succès que vous convoitez, des circonstances se mettent en travers de votre route, continuez à vous dire, sans défaillance : " **Ceux qui s'assurent un succès durable, ce sont ceux qui persévèrent dans leur attitude mentale positive "**

6. Comment faire preuve d'audace ?

Apprenez à voir ! On peut apprendre à voir sans se tromper, sans risque d'erreur. C'est le cerveau qui assume les 9/10e de cette faculté.

Faudrait-il vérifier votre vision mentale ? Si elle est déformée, vous pouvez vous mouvoir dans un brouillard de concepts erronés, vous heurtant et blessant les autres en pure perte.

Examinez - avec attention - et reconnaissez ce que vous voyez. Il se peut qu'il y ait un **gisement de diamants** dans les environs !

Évitez la **myopie**, regardez vers l'**avenir**.

Examinez, voyez les capacités des autres, tenez compte de leur point de vue. Vous pourriez passer à côté d'un **génie**, comme le fit le maître de **Thomas Edison**.

Examinez, après les avoir bien assimilés, comment appliquer pratiquement les principes de ces sections.

La Nature vous propose **des leçons**. Cherchez-les.

Comment ?

Imitez Newton, **posez-vous des questions**. Si vous n'en trouvez pas les réponses, consultez des spécialistes. Faites-vous aider.

En agissant, transformez vos projets en réalité. Goldstone réussit en appliquant à la culture des perles des méthodes chirurgicales.

7. Comment diriger vos pensées ?

Vous êtes tel que vous pensez être. C'est votre attitude mentale positive ou négative qui teinte vos pensées.

Regardez-en vous-même.

Êtes-vous bon ? Si votre réponse est " oui ", vos pensées sont bonnes.

Êtes-vous en bonne santé ? Si oui, vos pensées sont pleines d'énergie.

Êtes-vous à l'aise matériellement ? Vos pensées le reflètent.

Êtes-vous mauvais ? Vos pensées sont mauvaises.

Avez-vous une maladie psychosomatique ? Ce sont vos pensées qui en sont responsables.

Êtes-vous pauvre ? Vos pensées admettent cette pauvreté.

Ce qui est négatif : sentiments, émotions, passions, inimitiés, croyances, habitudes.

Vous pouvez vous défaire de ces toiles d'araignées mentales en tournant votre AMN à AMP.

Quand vous prenez une décision, pesez bien ce qui est raison et ce qui est émotion.

Quand un problème d'incompréhension - vis-à-vis d'une autre personne - se pose, commencez toujours par réévaluer votre propre jugement.

Un mot suffit pour provoquer une discussion, entraîner l'incompréhension, causer un malheur, finir dans la misère. Un mot employé avec AMP a un effet diamétralement opposé à celui du même mot utilisé avec AMN. Un mot peut décider de la paix ou de la guerre, susciter un oui ou un non, l'amour ou la haine, l'honnêteté ou la malhonnêteté.

Commencez toujours par un échange de vues.

Lorsque vous raisonnez déductivement assurez-vous que les prémices dont vous déduisez votre conclusion sont vraies.

Ne vaut-il pas mieux, lorsque vous raisonnez, éliminer les mots dont le sens est général, ou qui indiquent une idée restrictive, tels par exemple : toujours - seulement - jamais - rien - chaque - chacun - personne - ne peut pas - impossible - ou... ou - ?

Comment la nécessité, les cas de force majeure, peuvent-ils vous inciter à réussir ? Et comment se fait-il que d'autres gens invoquent cette même nécessité pour expliquer leur défaite, leurs tromperies, leurs délits ?

Peut-être connaissez-vous aussi un " adolescent à problèmes ". Ne perdez jamais l'espoir : peut-être qu'il pourra transformer le monde qui l'entoure et où vous vivez pour en faire un monde meilleur...

Dirigez vos pensées ; contrôlez vos émotions ; orientez votre destinée !

Apprenez à bien séparer les faits réels de la fiction. Puis apprenez à faire la différence entre ce qui est important et ce qui l'est moins.

DIRIGEZ VOS PENSÉES CONTRÔLEZ VOS ÉMOTIONS, et VOUS ORIENTEREZ VOTRE DESTINÉE !

8. Servez-vous des livres d'inspiration personnelle !

Vous pouvez vous inciter à agir et faire réagir les autres en vous servant de [livres d'inspiration](#) - dont la valeur peut être mesurée d'après les résultats obtenus. Brownie Wise estima qu'elle avait dû lire 6 fois " Réfléchissez et devenez riche " pour bien connaître les principes qu'elle voulait appliquer.

Sa vie changea, mais c'était elle qui était à l'origine de cette transformation.

Quand vous lisez un livre d'inspiration, de développement personnel ou autre :

- a) Concentrez-vous.
- b) Lisez comme si l'auteur était un de vos amis personnels qui écrit cette œuvre à votre seule intention.
- c) Sachez ce que vous cherchez.
- d) Passez à l'action, faites l'essai des principes qu'on vous recommande.

Pour évaluer la valeur d'un livre de développement personnel, il vous faut voir ce que, grâce à lui, vous avez fait pour vous améliorer et améliorer le monde où vous vivez.

Vous serez meilleur, et il fera meilleur vivre ici-bas, parce que vous aurez lu ces messages.

Pour toute demande [d'accompagnement personnalisé](#) en **coaching pour atteindre vos objectifs**, vous pouvez me contacter via ce [formulaire](#).

RÉUSSISSEZ, GRÂCE À VOTRE ATTITUDE MENTALE POSITIVE !

Avec tout mon amour et mes vœux de bonheur, de succès et de réussite.

Conclusion

Créer des infoproduits à vendre en ligne est, à mon avis, l'un des business les plus excitants et les plus accessibles que l'on puisse trouver aujourd'hui.

Vous n'avez besoin d'aucune qualification, d'aucune expérience ni expertise pour commencer à vendre vos infoproduits et les frais de démarrage ne sont pas beaucoup plus élevés que zéro.

C'est important car cela signifie que vous pouvez essayer différents moyens de vendre et différents types d'infoproduits sans y laisser trop de plumes.

Cela signifie également que même si vous ne faites que quelques ventes (disons pour 150€), c'est quand même un profit, et le jeu en valait quand même la chandelle. Vous ferez mieux la fois suivante.

Si vous avez un PC et une connexion Internet, ainsi qu'une envie de gagner de l'argent en ligne, alors vous n'avez aucune excuse pour ne pas essayer de vendre des infoproduits. C'est un marché fabuleux, et jamais dans l'histoire humaine, l'ère technologique et sociologique n'avait été aussi mûre et aussi riche qu'aujourd'hui.

Ainsi les gens malins peuvent tirer profit de ces infoproduits avec peu ou pas de coûts de démarrage.

Comme l'on dit : **"Au Royaume des Aveugles, Celui qui n'a qu'un Œil est Roi"**

A votre Liberté !

Voudriez-vous que je vous coache ?

Si tout ce que vous venez de lire vous semble écrasant et que vous vous sentez perdu ou que vous voulez de l'aide, j'ai une solution pour vous.

Il s'agit de la première formation multimédia pour devenir libre et indépendant grâce à votre mental.

C'est un programme étape par étape que j'ai conçu pour vous accompagner personnellement et vous aider concrètement à créer et développer votre Infoproduit à succès.

C'est une formation privée accessible uniquement à quelques personnes motivées qui veulent travailler avec moi. Vous allez connaître exactement tous les outils que j'utilise, ma méthode, ma stratégie, ma façon de penser. Vous allez littéralement pouvoir aspirer mon cerveau pour reproduire dans votre niche tout ce que je fais actuellement.

Le programme est sous forme de vidéos, d'audio et de textes conçus pour vous enseigner exactement ce qu'il faut savoir pour générer un revenu complet en faisant de l'Infoprenariat à temps partiel, et pouvoir vivre la vie de vos rêves grâce à cela.

Si vous avez apprécié ce livre, je sais que vous apprécierez ma formation « **Infopreneur Pro – Devenez Libre et Indépendant grâce à votre mental** ».

Cliquez ici pour la découvrir

Félicitations

Bravo ! Vous avez lu ce livre en entier, et je peux vous assurer que le simple fait de l'avoir terminé vous distingue de la majorité des autres personnes et fait de vous une élite.

A présent vous en savez plus sur ce qui fait un Infoproduit à succès. Et si vous appliquez tout cela, vous pourrez certainement créer un Infoproduit qui se distingue de la masse, que vous et vos lecteurs apprécieront et qui vous rapportera de l'argent – et même beaucoup d'argent !

Et vous pouvez y arriver beaucoup plus vite, entre un et six mois si vous appliquez concrètement ma méthode. Une nouvelle vie s'offrira à vous, et vous apporterez de la valeur.

*« Il y a un gouffre bien moindre entre l'ignorance et le savoir
qu'entre le savoir et l'action »*

Chris Guillebeau

Agissez donc MAINTENANT ! !