



17 HACKS

Pour Gagner Plus
d'Argent, Vivre
d'Internet et Etre
Libre

TABLE DES MATIÈRES

- 01** La différence de prix Amazon Vs Ebay
- 02** L'affiliation à abonnement
- 03** L'affiliation CPL
- 04** Blog Micro Niche
- 05** Vendre des espaces pub sur son groupe
- 06** Acheter ou revendre groupe ou page
- 07** Le Lead Magnet
- 08** Bump Order / Upsell / Downsell
- 09** Pop up

TABLE DES MATIÈRES

- 10** One time Offer / FOMO
- 11** Message > Produit
- 12** Le pré-lancement « warming »
- 13** Toile d'araignée
- 14** Le coup de massue
- 15** Le Value Ladder
- 16** L'optin Chatbot + Mail
- 17** Launch Jacking / News Jacking

1) LA DIFFÉRENCE DE PRIX ENTRE AMAZON ET EBAY (DROPSHIPPING EBAY) = ARBITRAGE ECOMMERCE

Lorsqu'on entend parler de dropshipping sur Internet les mots qui reviennent souvent sont Shopify, Aliexpress... Mais cette méthode de vente existe depuis de longues années et bien avant l'arrivée de ces acteurs sur le marché. D'ailleurs, il existe de nombreuses stratégies pour réussir dans le dropshipping. Ici, je souhaite vous parler de ma stratégie, mon expérience avec ce premier hack.

C'est le premier business que j'ai mis en place lorsque j'ai démarré il y a quelques années sur Internet. En 2017, je vivais aux Etats Unis pour mes études, et j'avais vraiment envie de vivre d'Internet, mais je n'avais pas un sou en poche, New-York n'est pas une ville où la vie est abordable... J'étais stagiaire avec un revenu de 1400 € par mois et un loyer à payer de 1000 € ... Vous voyez où je veux en venir. C'était tendu !



J'ai démarré le dropshipping sur Shopify, mais au bout de quelque temps, j'ai compris que je n'allais pas pouvoir attirer du trafic. En effet, il faut un certain budget publicitaire pour y arriver. Je me suis donc renseigné et j'ai découvert qu'aux USA et chez nos voisins anglais, beaucoup d'entrepreneurs avaient observés des différences de prix entre Amazon et eBay et jouaient de cela pour gagner une marge.

Je m'explique, si un produit était à 12,99 € sur Amazon, il pouvait être revendu 19,99 € sur eBay. C'est fou, n'est-ce pas ? Pourtant, c'est vrai.

Du coup, j'ai commencé à me former et à vendre des produits d'Amazon sur eBay.

J'ai réalisé 1200 € de chiffre d'affaires lors de mon premier mois. Autant vous dire, que j'ai continué cette activité et me suis mois après mois perfectionné sur le sujet.



2) L'AFFILIATION À ABONNEMENT

Tout le monde doit commencer quelque part. Et pour les personnes qui se lancent, "l'affiliation" peut être un très bon point de départ. Au lieu de suivre le processus laborieux et coûteux de la création de votre propre produit (de qualité souvent douteuse) et ensuite essayer de le vendre en masse, pourquoi ne pas commencer en trouvant un produit qui est bien fait et qui provient d'une personne qui est déjà très crédible ? Vous pourrez ainsi économiser beaucoup de temps, d'argent, de frustration et d'énergie, et vous pourrez vous diriger vers des programmes d'affiliation à abonnement.

Le principe reste le même mais au lieu de toucher une fois votre commission, l'opération se reproduit chaque mois tant que le client continue à régler son abonnement.

Prenons l'exemple du Software Systeme.io très largement utilisé pour la création de tunnel de vente. Leur programme d'affiliation à abonnement permet à de nombreux affiliés de percevoir 40 % de commissions générées chaque mois et de manière automatique.

SYSTEME.IO



EXCLUSIVITÉ

**30 JOURS GRATUITS
APRÈS L'INSCRIPTION**

 **systeme.io**

CLIQUEZ ICI

3) L’AFFILIATION CPL

Cette méthode consiste à rémunérer en fonction d'un LEAD: des coordonnées ou d'une action, comme l'inscription à une newsletter par exemple, ou la participation à un jeu concours débouchant sur un opt-in. Vous faites la promotion de ces programmes et plateformes et vous touchez à chaque Lead que vous avez envoyé.

Voici des exemples:

- Tirages au sort
- Jeux d'argent
- Coupons & Coupons
- Enquêtes
- Newsletters
- Services de rencontres...



Un hack facile à mettre en œuvre étant donné que l'utilisateur devra insérer uniquement certaines données souvent son nom et son mail. Le taux de conversion peut être très élevé, notamment par rapport aux services d'abonnement normaux.

Vous êtes payés pour chaque lead qui souscrit gratuitement (entre plusieurs centimes et 2€ généralement).

Quelques exemples de plateformes :

- Moolineo
- Qassa
- Loonea...

4) BLOG MICRO NICHE

Une idée fausse sur les blogs est que vous devez travailler jour et nuit pour gagner de l'argent. Il y a une vérité à cela si vous essayez de vous créer un nom et/ou de créer une marque.

Mais si votre objectif est simplement de gagner de l'argent en peu de temps (mais avec des gains à long terme), de nombreux raccourcis sont disponibles. Et c'est le cas des micros niches.

Sachez qu'à la suite de nombreux changements algorithmiques apportés par Google, les sites Web de niche occupent désormais une place supérieure dans les moteurs de recherche par rapport aux sites non ciblés.

Si vous créez un site Web de haute qualité sur un sujet particulier, vos chances d'obtenir un meilleur classement dans les résultats des moteurs de recherche seront supérieures à celles de tout site Web d'autorité existant.

De plus, vous n'aurez pas à vous soucier jour et nuit de la mise à jour de votre blog.

Une fois que vous avez fait le travail pour créer votre site de niche, la prochaine étape consiste à mettre en place un programme d'affiliation tel que celui d'Amazon ou EBay et ce n'est pas ce qui manque. Et ensuite Jackpot, il vous suffira d'attendre que vos commissions soient virées sur votre compte. Et cela peut rapporter entre 100 et 1000 € par blog environ.

Quelques exemples de micros niches : les sites de séduction, les lampes industrielles, les micros cravates, ...



5) VENDRE DES ESPACES PUB SUR SON GROUPE FB

Un groupe Facebook est une page qu'on crée pour promouvoir des activités. Les utilisateurs peuvent rejoindre le groupe et poster leurs réflexions sur un mur et interagir à travers des discussions. Un groupe Facebook constitue quand on lance un business un moyen de rassembler une communauté qui deviendra ensuite une audience que vous pourrez monétiser grâce à la publicité ou l'affiliation.

Je vous invite à bien choisir votre niche afin d'attirer du monde sur votre groupe. Vous pourrez ensuite faire de l'affiliation ou alors de la publicité pour des offres qui intéressera votre audience. Des personnes vous paieront alors pour que leur offre soit publiée dans votre groupe. L'avantage est que cette méthode est complètement gratuite avec, des possibilités illimitées.



6) ACHETER REVENDRE GROUPE FACEBOOK ET PAGE INSTAGRAM

Vous pouvez créer des groupes Facebook et les revendre pour plusieurs centaines d'euros, ou en acheter pour les revendre, si vous avez un peu de budget. Idem pour les comptes Instagram, repérez des pages dans une niche bien précise (exemple : la motivation, le sport, les citations ...), vérifiez bien le taux d'engagement et le nombre de vues des stories afin de voir si le compte a du potentiel. Pour regarder l'évolution des abonnés Instagram, je vous conseille : [socialblade](#)

Où trouver des opportunités ?

Contactez directement les comptes sur Instagram.

Par exemple, l'un de mes amis a acheté une page Instagram **350€** et l'a revendu **750€** quelques jours après.

Les comptes de réseaux sont de plus en plus recherchés et la culture de ces comptes devient une vraie aubaine pour les vendeurs qui ont su les développer. Certaines entreprises préfèrent payer pour un compte prêt à l'emploi plutôt que d'investir du temps à le créer gratuitement.

7) LE LEAD MAGNET

Les Lead Magnets sont extrêmement courants dans le marketing direct pour une raison simple : ils fonctionnent très bien. Même si vous n'avez jamais entendu le terme "Lead Magnet" auparavant, je suis certain que vous les connaissiez et que vous en avez probablement déjà téléchargé un à un moment donné.

Au fond, un Lead Magnet est tout ce que vous pouvez échanger contre les coordonnées d'un prospect généralement une adresse e-mail. Le contenu gratuit offert en échange des coordonnées devra être de qualité et peut se présenter sous plusieurs formes. Le plus connu l'Ebook. Vous êtes d'ailleurs en train de lire mon Lead Magnet. 😊

Voici quelques termes à connaître:

- « Lead Magnet » signifie qu'il va attirer les leads, c'est à dire pousser les visiteurs à nous laisser leurs coordonnées de leur plein gré.
- « Gated content » signifie « contenu bloqué », c'est-à-dire non accessible directement. Par exemple accéder à la totalité d'un article.
- « Contenu premium » signifie qu'il s'agit d'un contenu à forte valeur ajoutée, souvent opposé à un contenu gratuit.

Un lead magnet sera donc par définition un contenu accessible uniquement après soumission d'un formulaire et est souvent téléchargeable. Le lead magnet peut varier sur la forme et le type, tant qu'il apporte de la valeur à l'audience pour laquelle il est conçu. Ebook, checklist, templates...

8) BUMP ORDER / UPSELL / DOWNSELL

Vous êtes probablement très familier avec le concept de vente additionnelle: c'est lorsque vous achetez un article et que l'on vous présente un deuxième produit à ajouter à votre commande. C'est comme ajouter un paquet de chewing-gum à votre panier lorsque vous passez à l'épicerie.

Dans le monde réel, un Order Bump et une vente incitative sont la même chose. Les différences sémantiques surviennent lorsque vous parlez de sites Web et de pages de vente.

Un Order Bump survient avant que quelqu'un clique sur «Acheter maintenant»: la magie d'une modification de commande consiste à ajouter une offre irrésistible supplémentaire à votre panier d'achat en cochant une simple case. Vous n'imaginez pas à quel point cette stratégie est efficace pour augmenter le montant d'une commande et la valeur perçue des clients.

L'Upsell quand à lui survient après que le premier achat ait été effectué. Cela peut être fait en utilisant une vente en un clic, de sorte que le client n'ai pas besoin de saisir à nouveau les détails de sa carte de crédit et que le processus d'achat reste transparent.

Want The "Unofficial Pre-Suasion Video Crash Course Bundle" Also?
Normally \$199.00 - Right Now: **JUST \$29**



Yes, I will Take It!

ONE TIME OFFER: Only \$29! The Unofficial Pre-Suasion Crash Course Video Training! The fastest way to crank up your sales conversions by getting "pre-suasion" into your marketing ASAP! (Value: \$149.00)

Oui, je veux que Théo me coach

1H DE COACHING PAR THEOPHILE ELIET: Pour ceux qui le désirent, Théo se propose de vous accompagner sur l'évolution de votre business... Cette analyse est faite au cas par cas. Une fois votre business en place, Théo vous enverra une liste d'améliorations afin de gagner plus avec votre entreprise.

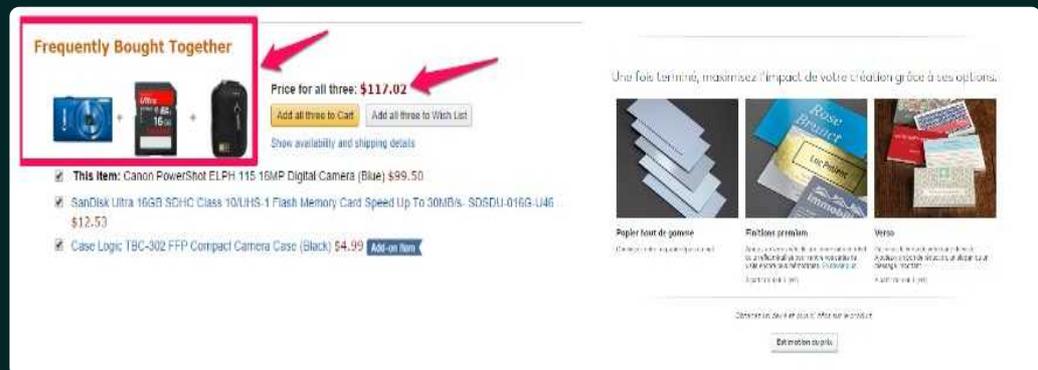
TOTAL	Montant total
MINDSTEP - règlement en 1 mensualité	1997€
Coaching par Théophile Eliet	997€

L' up-selling vise ainsi à amener le consommateur sur un produit ayant un prix d'achat supérieur à celui qui l'intéressait de prime abord. L'idée ici est d'orienter le consommateur sur un produit qui est générateur de plus de marges pour le commerçant.

Le Downsell consiste à proposer au client qui n'est pas aller jusqu'au bout de son achat une descente en gamme du produit qu'il a consulté. La méthode de Downsell peut aussi intervenir lorsque le consommateur ne mord pas à l'hameçon de l' Upsell. On peut alors lui proposer un service plus évolué à un prix plus élevé que celui de base, mais moins coûteux que celui proposer à l'Upsell.

(ça existe depuis la nuit des temps, même amazon en fait)

exemples :



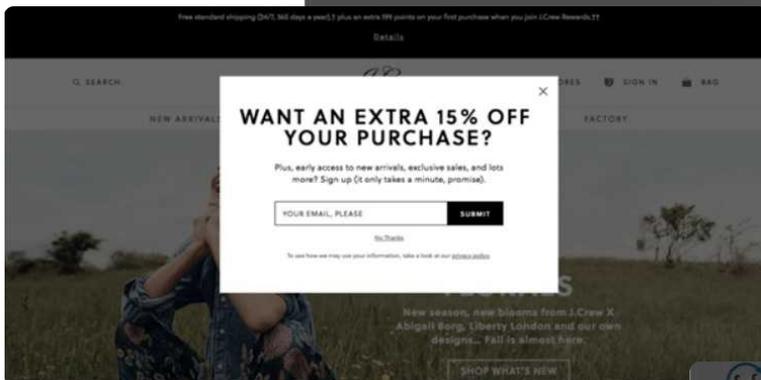
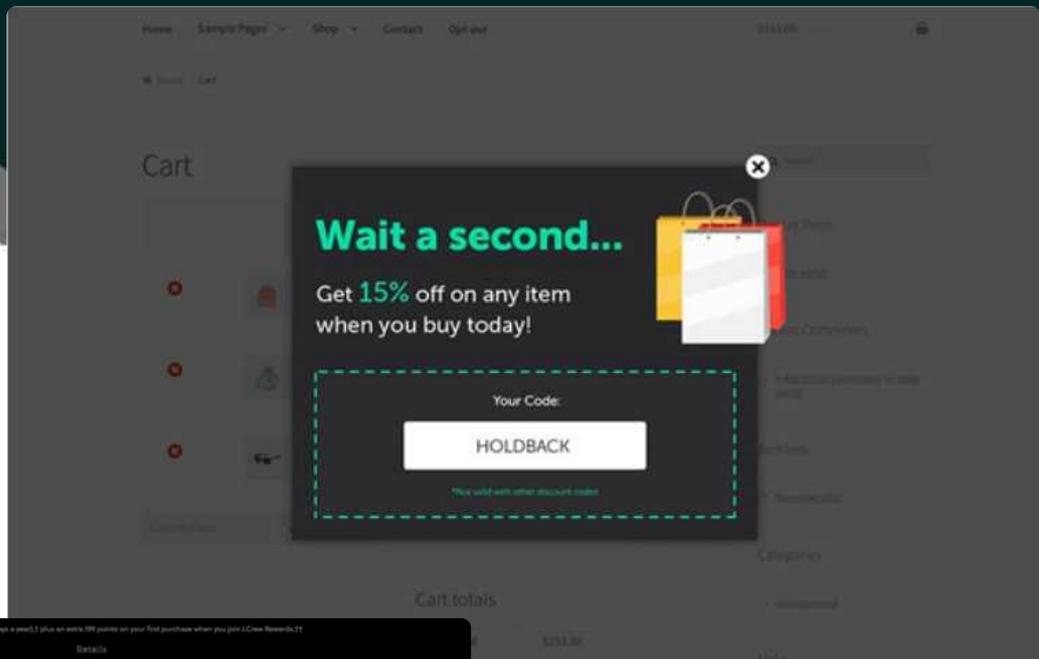
Exemples de résultats que j'ai eu sur une offre, cela m'a permis d'augmenter mon chiffre d'affaires de 1100€, si vous ne le faites pas, c'est de l'argent que vous laissez sur la table. (que cela soit en dropshipping ou autre)

Produit upsell n°2	267	245	0	0%	16	7%	612.45 €	2.29 €	2.49 €
DOWNSELL Produit pas cher	218	197	0	0%	42	21%	504.12 €	2.31 €	2.55 €

9) POP UP

Ils permettent de s'abonner à une newsletter ou de limiter les abandons durant les procédures d'achat. Rapidement, la solution des pop-ups s'est imposée, car elle est fortement incitative. On récupère de cette manière les coordonnées des visiteurs vraiment intéressés pour recevoir l'offre.

Le pop-up permet de vaincre l'inaction ou la paresse du prospect. S'il est intéressé par une inscription à la newsletter d'un site, ça lui simplifie la tâche au maximum. Il n'a plus à y penser, car vous vous chargez de lui rappeler cette possibilité. Et il n'a pas non plus à chercher comment faire, où se trouve le module d'inscription, etc. Avec les pop-ups, l'effort à fournir est minimal, c'est donc forcément plus attractif !



10) ONE TIME OFFER / FOMO

(FEAR OF MISSING OUT : LA PEUR DE MANQUER UNE OPPORTUNITÉ)

C'est une technique qui incite , et pousse le client à la consommation du produit ou du service. Le processus consiste à lui expliquer qu'il rate une bonne affaire en n'achetant pas immédiatement, car l'offre expire prochainement. Je suis certain que vous avez déjà ressenti ce stress face à une offre irrésistible. Une partie essentielle d'une offre ponctuelle est qu'il faut expliquer clairement au visiteur, qu'il n'aura plus la possibilité d'acheter le produit. Et que s'il ne parvenait pas à se décider maintenant, il n'aurait pas d' autre chance. Vous comprenez maintenant la puissance de ce hack.

Définition de FOMO

FOMO est l'acronyme de Fear Of Missing Out, c'est-à-dire la peur de manquer quelque chose. L'expression est notamment utilisée pour expliquer en partie "l'addiction aux réseaux sociaux". Le fait de ne pas être connecté peut générer cet état de FOMO.

Dans quels cas sont-ils utilisés en marketing ?

Ce sont des stratégies qui fonctionnent efficacement pour les plus jeunes. Cela est dû au fait qu'ils répondent à leurs messages de jour comme de nuit. Ils sont en effet les plus accros aux téléphones et aux nouveautés.

Si vous voulez développer votre cible, il existe d'autres techniques comme le fait de créer l'urgence ou le sentiment de rareté, de créer des ventes flash ou encore le fait de mettre en avant des stocks limités, etc.



Designed by Dn1988

Que se passe-t-il dans la tête de l'acheteur ?

C'est comme une addiction pour l'acheteur. S'il n'est pas à la page, il s'en rend malade. Donc, il veut toujours se connecter et obtenir en premier les informations, etc.

J'utilise personnellement les One Time Offer lorsque je sors une formation pour la première fois et qu'il y a une promotion pendant les premiers jours. On peut aussi faire cela en dropshipping par exemple en proposant un pack de produits avec réduction pendant un temps limité.

JUSQU'AU 3/09

PRIXTEL

Série Spéciale

10 Go = 4,99€ /mois

pendant 12 mois
sans engagement

Réseaux  

VITE!

Il n'y en aura pas pour tout le monde

1 ABONNEMENT* = 1 BOUTEILLE
de champagne V. Léglantier **offerte**

*Valable uniquement sur les formules intégrales, normales ou jupiteriennes 1 an ou 2 ans.

uniquement sur lincorrect.org

AVEC LE CODE PROMO CHAMPAGNE



L'abus d'alcool est dangereux pour la santé.

11) MESSAGE > PRODUIT

En marketing, le message est toujours plus important que le produit.

Si vous souhaitez vendre quelque chose, que ce soit votre produit ou de l'affiliation, travaillez votre message.

Il vaut mieux un excellent message et un produit moyen qu'un excellent produit et un message moyen.

Exemple : vous vendez un sac à dos hyper solide et imperméable, le top du top, le meilleur sur le marché, si votre message est "achetez ce sac, il est super". Même si le produit est vraiment génial, il ne se passera pas grand-chose au niveau de vos ventes.

Alors que si vous vendez un sac moyen, mais que votre message est marquant et extraordinaire, les personnes vont vouloir l'acheter, car ils vont être attirés par ce message. Comme exemple, "Ce n'est pas qu'un simple sac, c'est une révolution, il va changer votre vie où que vous l'emmeniez"...

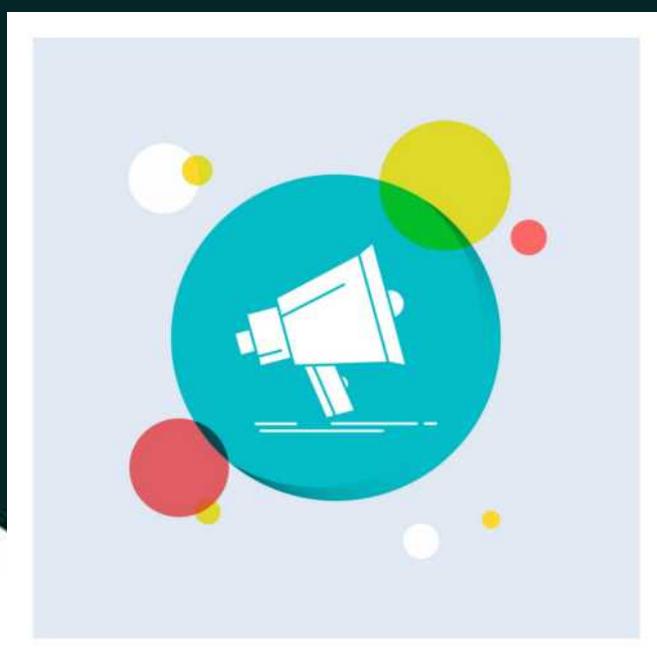


**Le message est
toujours plus
important
que le produit.**

12) LE PRÉ-LANCEMENT « WARMING » : L'ART DE VENDRE QUELQUE CHOSE QUI N'EXISTE PAS ENCORE

C'est le fait de vendre quelque chose qui est encore en cours de création ou pas encore créé. C'est pour créer du buzz.

Vous souhaitez créer un produit, mais n'êtes pas sûr de sa réussite, alors vous faites un pré-lancement, c'est-à-dire que vous allez le vendre, en précisant qu'il ne sera disponible qu'à partir d'une certaine date. Les personnes vont se sentir privilégiées et prioritaires, ce qui va renforcer leur envie d'achat. Cela vous permet également d'annuler la sortie du produit si c'est un "bide" total. C'est une super pratique si vous n'avez que peu ou pas d'audience pour créer une offre en quelques heures.



13) TOILE D'ARAIGNÉE : AUTOMATISER TOUS SES RÉSEAUX POUR ATTIRER DU TRAFIC

C'est le fait de gérer en automatique la publication de ses réseaux sociaux (avec IFTTT par exemple) et attirer du trafic en masse. Plus besoin de passer des heures sur la gestion de ses comptes Facebook, Instagram ... Une toile d'araignée générée en automatique ! Vous êtes partout sans vous épuiser.

Simple et efficace, vous engrangez des prospects à gogo en travaillant moins du coup . Intéressant non!!!

14) LE COUP DE MASSUE : LA FORMATION/ LE PRODUIT DISPARAÎT

C'est une One Time Offer, mais elle est assez spéciale.

Il s'agit simplement de faire une offre en disant qu'elle disparaît à jamais à partir d'une certaine date. On accentue alors le sentiment d'urgence et pousse le prospect à passer à l'action. Le pouvoir de persuasion de votre message de vente aura un rôle important.

Au moment précis où votre prospect s'intéresse à votre offre, vous devrez éradiquer ses doutes et réduire les options à sa disposition, lui montrer que le meilleur usage qu'il puisse faire de son argent, c'est d'acheter votre produit. Vous le dirigez ainsi vers ce constat « Il est urgent que j'acquière ce produit », vous vous facilitez davantage la tâche.

Exemple : "Spécialement pour Noël, vous pouvez obtenir un Super Pack de chocolats édition Noël jusqu'au 24 décembre, passé cette date, il ne sera plus jamais en vente"

Nul doute qu'il passera à l'action.



"Vous devrez éradiquer ses doutes et réduire les options à sa disposition"

15) LE VALUE LADDER

Imaginez s'il y avait un moyen d'augmenter la valeur de chaque vente dans votre business. Et si vous augmentiez instantanément votre revenu de 30 %, 50 % ou 200 % ? Tels sont les types de résultats qu'une échelle de valeur bien pensée peut rapidement apporter à votre business.

Cette méthode permet de proposer une même offre pour différentes cibles sans se baser sur le prix, mais sur la valeur perçue de votre produit par ce dernier. En effet, si vous proposez une offre à 100 euros et que 3 prospects sont prêts à l'acheter. Le premier passe commande à ce prix. Le deuxième également, mais il avait un budget de 200 euros, vous passez donc à côté de 100 euros. Enfin, le troisième n'a finalement pas commandé, car son budget était limité à 50 euros. Vous passez encore à côté d'une vente et au total à près de 250 euros de gain potentiel. Vous devez donc créer des offres incitatives pour ne rater aucune vente.

Cela s'appelle une échelle de valeur, pas une échelle de prix pour une raison, vous devez vous concentrer sur votre client et sur la manière dont vos différentes offres de produits génèrent de la valeur.



16) L'OPTIN CHATBOT + MAIL

L'optin Chatbot + Mail, c'est une pratique par laquelle un prospect va bénéficier d'un Lead-Magnet du type formation offerte, Ebook... , en échange de ses coordonnées, souvent son email. La nuance avec un autre hack est qu'il pourra demander à recevoir un second cadeau complémentaire via Messenger grâce à la mise en place d'un chatbot. Pour rappel un chatbot est un nouveau moyen d'engager automatiquement la conversation avec des utilisateurs de Facebook tout en leur prodiguant des conseils et informations avec une réelle valeur ajoutée à n'importe quel moment du jour ou de la nuit

Vous pourrez alors développer votre liste de contacts mails tout en faisant grandir votre chatbot Facebook Messenger comme un fou et exploser vos contacts Facebook Messenger en quelques secondes en créant des listes d'audience et des campagnes au sein de la plateforme. Si l'on prend en compte que le taux d'ouverture d'un chatbot est de 80% contre 20% pour un mail, cela vaut vraiment le coup.



The image shows a screenshot of a Facebook Messenger optin form. On the left, there is a profile picture of a man and a text box that reads: "Je vous présente ma stratégie pour créer un business en ligne en partant de 0. - Pierre-Eliott". An arrow points from this text box to the right, where the main form is located. The form has a dark blue background and features the following elements:

- FORMATION OFFERTE** (Offered Training)
- Text: "Débloquez les 4 vidéos exclusives pour démarrer en dropshipping sur Ebay"
- Text: "Déjà plus de 5000 participants"
- ÉTAPE 1:** Entrez votre adresse e-mail principale
- An input field labeled "Email"
- A checkbox labeled "Oui, je consens à recevoir des emails"
- ÉTAPE 2:** 🚫 EXCLUSIF - Récupérez mon Guide de 30 Pages pour réussir sur eBay en cliquant sur le bouton Messenger (OFFERT)!
- A blue button labeled "Envoyer vers Messenger"
- A green button labeled "Je veux tout recevoir"

17) LAUNCH JACKING / NEWS JACKING

Le Launch Jacking aussi appelé News Jacking ou plus simplement comment gagner de l'argent sur internet avec l'affiliation grâce aux lancements de produits. Cela consiste à tirer profit du buzz et du trafic d'un lancement de produit annoncé ou tout nouveau. Vous gagnez des commissions d'affiliation sur ce produit.

Par exemple, si quelqu'un s'apprêtait à publier un produit appelé "Perdre 10 kg en 3 semaines" . vous pouvez créer une vidéo YouTube expliquant la méthode ou encore rédiger un article sur votre blog avec vos liens d'affiliation. Vous tirez parti de la fraîcheur du produit sans l'avoir créé.



Designed by Pngtree

CONCLUSION

Bien que ce soient quelques-unes des façons grâce auxquelles vous pouvez obtenir des revenus en ligne, cette liste n'est pas exhaustive. Une veille informationnelle ainsi que la formation vous permettront de rester au fait de nouveaux hacks et méthodes pour gagner de l'argent en ligne.

Même si la plupart de ces stratégies ne vous semblent pas très amusantes, il y a de fortes chances que l'une de ces idées corresponde parfaitement à votre style de vie et à vos objectifs. Commencez à gagner du cash en ligne et je vous garantis que vous ne le regretterez pas. On devient vite accros !!!

MERCI

À VOTRE TOUR DE PASSER À L'ACTION!

Lancez vous dès maintenant dans le business en ligne avec le protocole infini :
un business clé en main très simple à mettre en place

Découvrir
MAINTENANT!
▾ [cliquez ici](#)



✉ Une question ?
pierre-eliott@moneyhack.fr

Copyright © MoneyHack.fr Tous Droits Réservés.