GUIDE DE « DÉMARRAGE RAPIDE »



Pour le programme de formation :

« Tout ce qu'il faut savoir pour développer votre entreprise avec Internet »

WWW.FRANCE-MARKETING-INTERNET.FR

GUIDE DE « DÉMARRAGE RAPIDE »

Pour le programme de formation :

« Tout ce qu'il faut savoir pour développer votre entreprise avec Internet »

UN MOT DE PATRICK…

Ce programme de formation a été conçu pour enseigner toutes les stratégies et les méthodes pour développer votre entreprise et générer des revenus avec Internet. Il contient de l'information qui s'adresse autant à une personne débutante qu'à un expert.

Bien que le programme de formation soit le plus complet au monde en marketing Internet en français, vous n'avez pas besoin de lire toutes les Leçons pour avoir du succès avec le Web.

« Certains Web-Entrepreneurs ont généré des dizaines de milliers de dollars de revenus en appliquant les conseils et stratégies contenus dans une seule Leçon ».

Ce volume, contenant 18 MODULES, plus de 120 Leçons et quelque 1000 pages de texte, doit être utilisé comme référence pour construire votre entreprise avec Internet. Il vous sera utile aussi longtemps que vous aurez un projet Internet.

Au fur et à mesure que votre projet Internet prendra forme, vous pourrez mettre en pratique différentes Leçons et ainsi devenir un expert en marketing Internet.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSEAU « CMI » ET CLUB « CMI » 3

INTRODUCTION 4

À QUI S'ADRESSE LE GUIDE DE « DÉMARRAGE RAPIDE » ? 4

LES DIFFÉRENTS SCÉNARIOS PROPOSÉS 5

1 - PAS D'IDÉE DE PROJET 7

2 - PAS DE PRODUITS / SERVICES À VENDRE 8

3 - PAS DE MARCHÉ NI DE CLIENTÈLE CIBLE 10

4 - PAS DE SITE WEB 11

5 - PAS DE PROCESSUS DE VENTE 12

Je vous souhaite un succès à la hauteur de vos attentes.

Patrick Aubé

Président et Chef de la Direction
Centre de marketing Internet Inc.

RÉSEAU « CMI » et CLUB « CMI »

Plusieurs outils accompagnent votre inscription au programme de formation TOUT CE QU'IL FAUT SAVOIR POUR DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE AVEC INTERNET Version 2008, dont le Réseau « CMI » et le Club « CMI ».

Le Réseau « CMI » est un formidable outil d'accompagnement dans la réalisation de votre projet Web. Vous avez accès gratuitement (pour les 12 prochains mois) à une plateforme sécurisée ultraperformante.

Vous faites maintenant partie du plus grand réseau francophone au monde pour générer des revenus avec Internet. De plus, vous pouvez partager votre expérience et poser des questions à des professionnels et des experts qui sont là pour vous aider.

Le Réseau « CMI » est le seul réseau francophone où vous pouvez trouver des nouveaux partenaires d'affaires, des milliers de clients potentiels et des centaines de nouvelles opportunités sur Internet. En voici une brève description.

Le premier réseau MONDIAL qui redistribue 100% des revenus publicitaires à ses membres :

- *Créez votre propre BLOGUE gratuit en quelques minutes et générez des revenus immédiatement.*
- *Partagez vos vidéos et vos photos préférées et conservez les revenus publicitaires générés sur le réseau.*
- *Construisez votre réseau de contacts et générez encore plus de revenus.*

Le réseau CMI, c'est avant tout :

- *Un réseau d'occasions d'affaires sur Internet.*
- *Un réseau d'échanges de contacts.*
- *Un réseau d'échanges de liens.*
- *Un réseau d'échanges d'information.*
- *Un réseau de milliers de professionnels et d'experts partout à travers le monde.*

Le réseau CMI vous offre une plateforme révolutionnaire. Tout est automatique.

- *Conservez 100 % des revenus publicitaires générés par Google AdSense.*
- *Générez des commissions incroyables pour la promotion de produits et services.*
- *Construisez votre réseau d'affiliés en quelques minutes et générez encore plus de revenus.*
- *Proposez des espaces publicitaires dans votre Blogue et gardez 100% des revenus générés.*
- *Rédigez des articles payants et conservez 100% des revenus directement versés dans votre compte PayPal.*
- *Et beaucoup plus encore !*

INTRODUCTION

Ce document vous est présenté afin de pouvoir accéder rapidement à l'information contenue dans le volume de formation « CMI ».

Nous allons vous présenter l'information selon différents points de vue et préciser les actions à prendre selon votre cheminement actuel, et les objectifs que vous vous êtes fixés lors votre inscription au programme de formation.

Évidemment, si votre objectif est d'acquérir une formation complète et si vous avez le temps nécessaire, alors débutez à la page # 1 du programme de formation et poursuivez votre lecture.

Cependant, il se peut que vous ayez déjà certaines connaissances et expertises qui vous permettent d'accélérer votre cheminement, et ainsi compresser le temps. Dans ce cas, assurez-vous de maîtriser les différents scénarios ci-dessous avant d'aller plus avant dans votre projet Web.

Il s'agit d'une liste de Leçons qui pointent vers des pistes de réflexion et des solutions immédiates aux défis les plus courants d'un nouveau Web-Entrepreneur.

À QUI S'ADRESSE LE GUIDE DE « DÉMARRAGE RAPIDE » ?

Le Guide se concentre sur les différentes manières d'accéder à l'information. Cependant, nous avons aussi à considérer certaines variables comme :

Votre niveau d'expertise personnelle sur Internet :

- *Débutant.*
- *Intermédiaire.*
- *Avancé.*
- *Expert.*

La phase actuelle du cheminement de votre projet Web :

- *Conception.*
- *Démarrage.*
- *Développement.*
- *Rentabilisation.*

La catégorie « Web-Entrepreneur » qui décrit le mieux votre situation actuelle :

- *Individu.*
- *Travailleur autonome et professionnel.*
- *Entreprise et organisme.*
- *Expert internet.*

Autres éléments à considérer

- *Implication… temps plein ou partiel.*
- *Partenariat… seul ou avec un ou des partenaires.*
- *Ressources financières… les limites avec lesquelles vous devez composer.*
- *Échéancier… le calendrier de réalisation du projet.*

Comme vous pouvez le constater, différents types de Web-Entrepreneurs se sont inscrits au programme de formation, et ce, pour différentes raisons. Il nous est donc impossible d'offrir des conseils qui s'appliqueraient à tous et chacun.

Le Guide de « démarrage rapide » vous propose plutôt les scénarios typiques que la plupart des Web-Entrepreneurs rencontrent à un moment ou à un autre de leur cheminement dans le monde des affaires Internet.

Ceci dit, quel que soit votre statut de Web-Entrepreneur, vous trouverez dans ce Guide, des stratégies et des conseils qui pourraient s'appliquer :

- *À tous les niveaux d'expertise.*
- *À chacune des phases de cheminement.*
- *À toutes les catégories.*
- *Aux autres éléments à considérer.*

Par contre, si vos besoins sont spécifiques et urgents, vous trouverez facilement, dans la « structure et titres de Leçons » qui se trouve à la page # 20 du PRÉAMBULE du programme de formation, les Leçons qui offrent des solutions immédiates.

Vous pourrez ensuite parfaire vos connaissances en intégrant l'information contenue dans le programme de formation, de façon ordonnée et stratégique.

LES DIFFÉRENTS SCÉNARIOS PROPOSÉS

Voici les « 5 » scénarios qui sont les plus communs pour quiconque désire se lancer en affaires sur Internet ou développer et rentabiliser son projet.

1 - Pas d'idée de projet

Vous avez décidé de faire des affaires sur Internet, mais vous ne savez pas encore dans quel domaine d'activités, ni même comment vous allez vous y prendre.

2 - Pas de produits / services à vendre

Vous n'avez pas encore développé vos propres produits / services ou vous ne savez pas quels produits / services d'autres entreprises commercialiser avec succès.

3 - Pas de marché ni de clientèle cible

Vous n'êtes pas en mesure de sélectionner un marché cible, ni de vous positionner avantageusement ou d'identifier le profil et le comportement de votre clientèle.

4 - Pas de site Web

Vous n'avez pas encore publié de site Web « en ligne » qui corresponde à vos besoins en termes de contenu, de fonctionnalités et de sécurité.

5 - Pas de processus de vente

Vous n'avez pas mis en place toute une série de stratégies qui vous permettent de contrôler et de multiplier vos ventes.

Vous aurez remarqué que chaque scénario adresse une problématique bien particulière et qu'ils sont tous indépendants.

Par exemple, vous pourriez avoir :

- *Un produit à vendre, mais pas de projet Web.*
- *Une clientèle cible, mais pas de processus de vente.*

Dans les prochaines sections, nous reprenons chaque scénario individuellement, et nous offrons des conseils et des stratégies qui vous permettront de bien cerner la problématique et d'identifier les Leçons qui sont les plus susceptibles d'offrir des solutions pratiques et rentables.

1 - PAS D'IDÉE DE PROJET

Le contexte des affaires sur Internet est très différent de celui du monde des affaires traditionnelles.

« Sur Internet, vous pouvez vous permettre de faire des essais et de juger par les résultats sans avoir à investir de grosses sommes ou à mettre en jeu votre réputation ».

Nous vous suggérons les Leçons suivantes :

 # 1 - Pourquoi « Ils/Elles » réussissent sur Internet
Cette Leçon explore les nombreuses approches qui vont vous permettre d'assurer le succès de votre projet Web. Nous y parlons de volonté, de passion, de planification, de confiance en soi et aussi de ce petit quelque chose qui fait toute la différence.

 # 3 - Une approche différente, une mentalité différente
Il est question de mieux comprendre le comportement des clients, le contexte des affaires sur Internet et la loi de l'offre et la demande. Vous découvrirez les différences fondamentales entre le monde des affaires traditionnelles et pourquoi il faut adopter une nouvelle mentalité.

 # 6 - Prenez votre envol et surfez avec le succès
Ici, nous décrivons la réalité Internet, son potentiel et ses opportunités d'affaires : les classiques comme les moins évidentes. Vous apprendrez comment démarrer votre projet, comment faire des affaires sur le Web et nous discuterons d'investissement initial.

 # 7 - Les mythes qui limitent les Web-Entrepreneurs
Si vous n'êtes pas encore engagé dans une entreprise visant à faire des profits en ligne, vous vous reconnaîtrez peut-être dans un des 10 principaux mythes qui empêchent des millions de personnes de lancer leur entreprise sur Internet.

 # 24 - Vos forces et vos faiblesses… une réflexion
Avant de commencer à faire des recherches pour trouver votre « marché cible » sur le Web, il est très important d'identifier vos intérêts, vos forces et vos faiblesses. Ainsi, vous serez en mesure d'exploiter vos points forts et de corriger vos points faibles.

 # 28 - Considérez le potentiel des différentes sources de revenus
Ici, il est question de prendre une décision sur la manière dont vous allez générer des revenus avec votre projet Web. Nous revisitons les différentes sources de revenus dans leur contexte et nous vous soumettons des pistes de réflexion.

Vous avez maintenant un aperçu de ce qui est possible sur Internet, même si vous n'avez pas de projet Web. Il est tout à fait possible de commencer à générer rapidement des revenus sur Internet.

Évidemment, la lecture intégrale du programme de formation et, plus particulièrement, celle du MODULE # 1, viendra compléter cette information.

Prenez le temps de lire la définition présentée aux pages # 3 à # 5 du Synopsis du MODULE # 2, afin de mieux vous familiariser avec le concept du programme de formation.

En attendant, nous vous suggérons de lire la Leçon suivante, et surtout, de compléter l'exercice pratique proposé afin de bien orienter, dès le départ, votre processus de réflexion sur votre projet Web.

 # 31 - Vos orientations personnelles et votre projet Web
Cette Leçon se veut très personnelle. Avant d'entreprendre la planification de votre projet Web, vous allez prendre un peu de temps pour vous et réfléchir à votre motivation, vos objectifs, vos préférences et vos attentes.

2 - PAS DE PRODUITS / SERVICES À VENDRE

Cette section est divisée en deux sous-sections, soit :

- *Vos propres produits / services.*
- *Les produits / services d'autres entreprises.*

Gardez aussi en tête que rien ne vous empêche d'exploiter les deux modèles d'affaires en même temps !

Vos propres produits / services.

Ici, la stratégie d'affaires est très importante, car c'est vous qui prenez en charge tous les aspects opérationnels et financiers, ainsi que les risques qui y sont associés. Par contre, c'est vous qui engrangez le gros des profits et qui maîtrisez votre destinée sur Internet.

On peut affirmer que : « Le risque est largement compensé par la rentabilité accrue ! »

Expliquer la notion de produits

Il existe différentes catégories de produits qui peuvent être vendus sur le Web. Pour fin de présentation, nous catégorisons les produits selon qu'ils sont physiques, électroniques ou ceux qui sont commercialisés via la distribution.

 # 17 - La vente de produits sur le Web
Vous allez découvrir qu'il existe plusieurs types de produits et différentes approches de commercialisation sur le Web. Comme il s'agit de la plus importante source de revenus, il est primordial que vous ayez accès à une information complète et à jour.

Décrire la nature des services

Sur le Web, il y a de plus en plus d'entreprises qui offrent des services en les adaptant à la réalité Internet.

 # 18 - La vente de services sur le Web
Plusieurs sont surpris d'apprendre qu'il y a autant d'opportunités d'offrir des services de toutes sortes sur Internet. Ici, nous vous expliquons les notions importantes, l'approche à privilégier et les éléments à considérer pour avoir du succès dès le départ.

Commercialiser de l'information

Parmi toute la panoplie des produits / services qui peuvent être commercialisés sur le Web, l'approche la plus rentable est, sans contredit, la vente de produits d'information. C'est aussi une des plus faciles à réaliser.

 # 19 - Commercialiser de l'information
On dit souvent que, sur le Web, l'important, c'est le contenu. L'information sous toutes ses formes a certainement beaucoup de valeur, et vous devez savoir comment la commercialiser et la structurer pour en tirer un maximum de profits.

Un processus de création simple et efficace

Si vous cherchez à créer vos propres produits / services, nous vous présentons différentes manières d'y parvenir rapidement, et à peu de frais.

 # 30 - Créez un produit avec un minimum d'efforts
Dans cette Leçon, nous allons parler de la création de produits. Vous allez apprendre comment créer un best-seller avec un minimum d'efforts. Elle contient d'excellentes stratégies et des trucs qui sont immédiatement rentables.

Les produits / services d'autres entreprises.

En tant que Web-Entrepreneur, vous disposez de différentes approches pour générer des revenus immédiats, sans avoir à vous tracasser des aspects financiers, logistiques et stratégiques de la création de produits / services.

En effet, certaines entreprises, déjà bien établies, offrent des solutions clé en main qui vous évitent d'avoir à créer votre propre site Web, et de développer vos stratégies d'affaires.

Il peut s'agir, pour vous, d'une solution transitoire au développement de vos propres produits / services, ou d'une approche à part entière qui vous permet de vous concentrer sur le marketing et les ventes sans vous soucier des opérations courantes.

Vous pouvez, entre autres :

Vendre les produits / services d'autres entreprises sous forme de partenariat

On parle ici d'entreprises établies pour lesquelles vous devenez un distributeur. Ces entreprises peuvent être « en ligne » ou non, et elles assument toute la logistique des processus de vente et de livraison.

 # 11 - Les partenariats d'affaires
Vous pouvez établir différentes formes de partenariats et ceux-ci sont définitivement rentables quand ils sont bien structurés. Cette Leçon brosse un tableau général des nombreuses opportunités d'affaires et démontre comment vous pourriez accroître vos profits.

Faire du commerce sur « eBay »

Vous pouvez utiliser la plateforme « eBay » pour exploiter votre entreprise virtuelle et générer des revenus à la mesure de vos talents de commerçant.

 # 16 - « eBay » et les encans « en ligne »
De plus en plus d'internautes gagnent leur vie en achetant et vendant sur « eBay » et les autres encans « en ligne ». Cette Leçon démystifie la procédure et vous propose des études de cas, afin de démontrer comment des gens ordinaires s'enrichissent à tous les jours.

Vous inscrire à un programme d'affiliation

Dans ce cas, on vous fournit votre propre site Web et il ne vous reste qu'à attirer du trafic, et à utiliser les outils promotionnels fournis, pour conclure des ventes et générer des revenus de commissions de vente sur le Web.

 # 20 - Les programmes d'affiliation
Une autre source de revenus qui s'impose sur le Web et qui démontre tous les jours qu'il est possible de s'enrichir, sans avoir de produit à vendre, ni même de site Web. L'affiliation est un vaste monde de possibilités qui s'offrent à vous, si vous savez comment en tirer le maximum.

Vous impliquer dans le marketing de réseau (MLM)

Vous pouvez ainsi générer des revenus dérivés des ventes de l'Équipe que vous aurez recrutée et formée.

 # 21 - Le marketing de réseau
L'avènement d'Internet a littéralement ouvert un nouveau monde de possibilités d'affaires et de carrières pour des millions d'entrepreneurs qui évoluent dans le MLM. Suite à votre lecture, vous comprendrez encore mieux cette industrie, son potentiel de revenus et ses perspectives d'avenir.

Comme vous pouvez le constater : « Vous avez vraiment l'embarras du choix ! »

En les adaptant à votre type d'entreprise, vous pouvez aussi utiliser les approches précédentes pour commercialiser vos propres produits / services.

3 - PAS DE MARCHÉ NI DE CLIENTÈLE CIBLE

Bien souvent, les nouveaux Web-Entrepreneurs doivent composer avec un problème sournois et très difficile à contrer tant qu'on ne sait pas qu'il existe.

Vous aurez à vous interroger sérieusement pour vérifier si oui ou non vous en êtes actuellement victime.

Dès le lancement de votre projet Web, vous pourriez être confronté à deux situations opposées, mais qui sont tout aussi dommageables l'une que l'autre.

Soit vous :

- *N'avez pas de marché ou de clientèle cibles.*
- *Opérez en pensant que vous pouvez cibler le marché au complet.*

Pensez-y ! Les deux situations ont pour effet de réduire votre rentabilité et de limiter l'ampleur de votre projet Web !

En effet, l'une comme l'autre « ne reflètent pas la réalité du marché » et n'offrent pas de perspectives d'avenir très prometteuses.

Prenez le temps de lire les Leçons suivantes et de compléter votre propre réflexion à la lumière des informations et des arguments qui vous sont soumis.

Un marché profitable et accessible

Votre objectif est de découvrir si votre produit / service dispose d'un marché suffisamment grand pour soutenir votre projet :

 # 25 - Trouvez un marché profitable et accessible
Une des premières étapes menant au succès sur Internet est, sans contredit, d'identifier un marché profitable. Nous vous expliquons la théorie et vous donnons des applications pratiques et stratégiques pour prendre la meilleure décision possible.

Identifier votre clientèle cible :

La clientèle cible, c'est l'élément qui caractérise un marché. Consacrez tous les efforts nécessaires pour bien cibler votre clientèle et vous serez récompensé au centuple.

 # 26 - Tout ce qui concerne votre clientèle cible
On attribue souvent le succès d'un Web-Entrepreneur à sa capacité de cibler et de fidéliser sa clientèle. En plus de vous offrir des informations précieuses, cette Leçon propose une démarche systématique vous permettant de mettre toutes les chances de votre côté.

Comprendre et exploiter la notion de concurrence :

Par voie de conséquence, la concurrence a un effet direct sur votre marché et votre clientèle cibles. Vous ne pouvez absolument pas vous permettre d'agir comme si elle n'existait pas.

 # 27 - Identifiez et analysez la concurrence… c'est important
Un autre élément absolument crucial au lancement et au développement d'un projet sur Internet est, sans contredit, de bien connaître sa concurrence. Dans cette Leçon, vous aurez accès à des notions, des concepts, des stratégies et des outils qui vont vous faciliter la tâche.

4 - PAS DE SITE WEB

Nous avons déjà vu qu'il n'est pas nécessaire d'avoir votre propre site Web pour générer des revenus sur Internet (voir : section sur les produits / services). Cela dit, tout le monde s'entend pour dire que vous avez beaucoup plus d'opportunités de générer des revenus si vous créez votre site Web.

Comme le MODULE # 5 en entier se concentre sur la création d'un site Web, vous n'avez qu'à vous y référer si vous voulez obtenir une information complète. Le Club « CMI » offre aussi plusieurs ressources pratiques et technologiques.

Cette section vise plutôt à identifier les fonctionnalités dont vous avez besoin, ainsi que les stratégies que vous voulez utiliser, et comment elles influencent la création de votre site Web.

Les différents types de site Web

Prenez le temps de bien analyser les différents types de site et leurs applications afin d'identifier celui qui pourrait maximiser vos chances de succès sur Internet.

 # 42 - Quel type de site Web vous convient le mieux ?
Comme il existe différents types de sites Web, vous aurez à décider lequel correspond le mieux à vos besoins. Nous vous présentons une description de chaque type, ainsi que les manières dont ils sont utilisés pour générer des revenus.

Des milliers de solutions et d'outils gratuits

Chaque lien offre une multitude d'informations et d'outils gratuits pour vous aider dans votre projet Web, et il pointe à son tour vers d'autres sites.

 # 51 - Des outils gratuits pour votre site
Dans cette Leçon, nous allons vous pointer dans la bonne direction et vous proposer de nombreuses ressources gratuites, pour la plupart. En fait, il y en a des centaines de milliers de ressources disponibles… et d'autres s'ajoutent à chaque jour !

Les aspects techniques de votre site Web

Vous découvrirez comment vous pouvez concevoir votre site Web pour faciliter la tâche des moteurs de recherche.

 # 71 - Optimisation et référencement
Les notions d'optimisation et de référencement de votre site Web sont expliquées en détail dans cette Leçon. Nous vous donnons aussi des exemples pratiques afin d'en démontrer les applications.

Promouvoir votre site Web

Votre objectif est de faire connaître votre site Web, et les moteurs de recherche représentent un formidable tremplin pour augmenter votre visibilité.

 # 74 - Augmenter la popularité de votre site Web
L'échange de liens et de contenu est très performant pour augmenter la popularité de votre site Web. Vous trouverez, dans cette Leçon, non seulement le pourquoi et le comment, mais aussi les applications pratiques, les trucs, les stratégies, etc.

5 - PAS DE PROCESSUS DE VENTE

Le principal défi que rencontre tout nouveau Web-Entrepreneur est de mettre en place un processus de vente efficace, fiable et facile à gérer.

Le processus de vente est, en fait, l'interconnexion de différents éléments qui, une fois réunis, forment un tout fonctionnel. Si vous n'avez pas encore sérieusement réfléchi à comment votre processus de vente actuel favorise ou minimise vos ventes et vos revenus, alors il est grand temps de le faire.

Voici quelques pistes de réflexion qui vous permettront d'analyser votre situation actuelle et de déterminer quelles sont les mesures à prendre pour optimiser les ventes et les profits sur votre site Web.

Le succès se résume à ceci

Dès le départ, vous devez avoir une vision d'ensemble de votre projet Web et commencer à systématiser vos procédures afin de vous simplifier la vie, éliminer les activités répétitives et accroître votre rentabilité.

 # 8 - Pour avoir du succès avec votre projet Web
Le monde Internet est rempli d'occasions d'affaires et de pièges. Cette Leçon brosse un tableau des Web-Entrepreneurs qui se lancent en affaires sans ressources suffisantes et sans information adéquate. Il y a cependant de nombreuses solutions avantageuses !

Vos stratégies d'affaires et votre site Web

Comment la création de votre site Web devra intégrer vos stratégies d'affaires pour générer des revenus sur Internet.

 # 29 - Déterminez à l'avance les revenus et les profits à réaliser
Si votre objectif est de générer des revenus sur le Web, vous devrez établir une stratégie d'affaires et vous y tenir. Nous avons élaboré une démarche qui dévoile, pas à pas, la manière de procéder pour finaliser vos choix et pour implanter vos décisions.

L'importance d'une bonne planification

Vous devez considérer l'ensemble des éléments qui composent votre projet Web et les organiser pour en assurer l'efficacité et la rentabilité optimales.

 # 34 - Modèle d'affaires et gestion des opérations courantes
Il vous appartient de concevoir un projet qui corresponde à vos aspirations et à vos préférences. Dans cette Leçon, nous vous présentons tous les aspects importants à considérer. Vous pourrez ainsi faire vos choix en toute connaissance de cause.

Pour communiquer avec vos visiteurs

Si vous utilisez une copie de vente, vous devez vous assurer que celle-ci remplit bien sa mission, qu'elle véhicule efficacement votre message et qu'elle incite le lecteur à passer à l'action.

 # 58 - Vous assurer d'obtenir les meilleurs résultats
Une fois votre texte complété et révisé, il est temps de vous concentrer sur les outils et les stratégies qui vont assurer le succès de votre communication. Cette Leçon regorge d'informations et de données qui vont orienter votre démarche.

L'approche transactionnelle de votre site Web

Une réflexion pour déterminer comment vous allez faire des affaires sur votre site Web et quels outils vous allez utiliser.

 # 60 - Une boutique « en ligne » ou une page Web transactionnelle ?
Selon le type de produit / service offert, vous aurez à décider quelle est l'approche transactionnelle qui convient le mieux, à vous et à votre client. Cette Leçon décrit en détail tout ce qui concerne votre section transactionnelle et les options dont vous disposez.