

UNE FORTUNE JETÉE PAR LA FENÊTRE

Offert par les
Éditions ToutChange

Ce livret vous a été remis en complément de la vidéo de formation « Une Fortune Jetée par la Fenêtre ! ». Vous pouvez librement l'imprimer, le prêter, ou le faire suivre à un entrepreneur qui appréciera les conseils et les stratégies marketing présentées ici, à condition d'inclure un lien vers la source :

<http://toutchange.com/reussir-en-ligne/>

Vous ne pouvez pas mettre ce document en téléchargement sur votre propre site Internet.

Bonjour je suis Sébastien Night, auteur, coach, formateur, conférencier, et créateur des Editions ToutChange.

Vous connaissez peut-être mon activité en tant que Sébastien, Le Marketeur Français.

Dans cette série de livrets de formation, je vais partager avec vous une nouvelle méthode qui va vous permettre de vivre de votre savoir, en vivre très confortablement, et toucher des milliers de personnes, sans être bloqué par les contraintes techniques ou les difficultés marketing.

Je vous montrerai comment j'ai créé une entreprise autonome qui travaille pour moi 24 heures sur 24 et me permet de voyager à travers le monde tout en aidant des milliers de clients et d'abonnés à ma newsletter.

J'aimerais aussi partager avec vous, une leçon que j'ai apprise à mes dépens, quand je démarrais mon activité : je vais vous prouver qu'aujourd'hui, vous jetez par la fenêtre entre 5 200 euros et 15 600 euros chaque année.

5200 euros, cela représente une sacrée somme.

Grâce à un conseil tout simple, vous allez découvrir comment arrêter de jeter cet argent par la fenêtre, et enfin pouvoir vous consacrer à votre passion, et générer 100 000 euros ou plus, de ventes avec vos produits, vos services et vos formations.

Commençons par le commencement. Voici le talon d'Achille de beaucoup de formateurs qui ont tenté l'aventure de la vente en ligne : sans avoir le bon partenaire, vous ne pourrez pas faire croître davantage votre activité.

Vous vous en êtes sûrement déjà rendu compte en mettant en ligne une ou plusieurs formations. Vous vous êtes lancé(e) dans l'aventure sur Internet, pour être plus libre, mais vous vous retrouvez au quotidien, enchaîné(e) à un ordinateur.

Votre regard se tourne alors vers les grandes réussites qui vivent de leur passion. Et vous vous demandez peut être : Quel est leur secret ? Comment ces gens font-ils pour ne pas s'embourber dans l'administratif, dans les maintenances techniques ou une communication chronophage avec leurs clients sur des sujets triviaux: « bonjour, j'ai perdu mon mot de passe, etc... » ?

Comment font-ils pour être partout, tourner chaque année des centaines de vidéos, sortir des dizaines de produits, et pourtant leur journée dure 24 heures, comme la vôtre, où vous arrivez à peine à sortir un article de blog ! Le point commun de toutes ces réussites est qu'ils ont su déléguer la majorité de leur activité. On en reparle dans un instant.

Moi-même, aujourd'hui je peux travailler de chez moi comme de n'importe où ailleurs. J'ai continué à développer mon activité de formation en ligne, en une journée par semaine, alors que je faisais le tour du monde.

Mon entreprise et mes produits ont fait l'objet de reportages en pleine page ou en couverture dans les plus grands journaux français comme Le Parisien, France Soir, Paris-Match, le 20 Minutes, et même Charlie Hebdo ! J'ai aussi été interviewé pour parler de mon coaching, de mes DVD et de mes formations, sur Europe 1, France Bleu, RTL, France Inter, France Culture, RMC et même à la télévision avec des passages répétés à heure de grande écoute sur TF1, France 2, M6 et Canal +.



J'ai un système automatisé qui vend mes formations en continu 24h/24. Et pour cela, j'ai une équipe qui s'occupe de répondre aux questions techniques des clients : comme "j'ai oublié mon mot de passe", etc. J'ai une équipe qui s'occupe de mettre à jour mes sites internet. En gros, j'ai une équipe qui s'occupe de tout ce qui m'embête. Je me contente d'être le formateur et de partager mes conseils avec mes clients.

Mais ça n'a pas toujours été comme ça ! Lorsque j'ai commencé mon activité de coach en séduction et que j'ai voulu créer mon premier produit, je savais ce que j'allais mettre dedans. Mais je ne savais pas comment le structurer. Je ne savais pas comment faire un DVD à partir de mon contenu. Je ne savais pas comment publier des vidéos sur internet pour promouvoir ce projet de DVD, ni comment envoyer les DVD à mes clients une fois qu'ils auraient acheté.

La solution la plus simple pour moi à l'époque était d'aller demander un devis à une société d'édition vidéo. Ce premier devis qu'on m'a fait était de plus de 25 000 euros ! Pour moi, 25 000 euros à l'époque cela représentait une montagne. Mais j'étais très, très motivé. Je voulais vraiment faire ce produit parce que je sentais de l'avenir là-dedans. En France, personne n'avait fait de produit de ce type à l'époque.

Aux États-Unis, cela marcherait bien. Donc je sentais qu'il y avait un marché, qu'il y avait un potentiel à faire ce produit.

Donc si on est très, très motivé et qu'on veut passer de l'autre côté d'une montagne financière. Qu'est-ce qu'on fait ? Il y a deux solutions couramment employées. La première, c'est de mettre de l'argent de côté progressivement pour passer par-dessus. La seconde, c'est d'apprendre par soi-même comment faire pour contourner la montagne.

Mais il existe aussi, une troisième solution, moins intuitive mais nettement moins fatigante... Mettre en place un partenariat pour se téléporter en un claquement de doigts de l'autre côté de la montagne en un temps record.

Et à l'époque, j'ai pu me "téléporter" et produire mes DVDs grâce au partenariat que nous avons mis en place avec un ancien client. Il avait la capacité de produire les vidéos. Il disposait du matériel, des ressources et des compétences pour créer ce type de produit.

Il m'a proposé un partenariat et tout ce que j'avais à faire, c'était de venir pendant une journée sur le lieu de tournage. Peu après, sans avoir déboursé un centime, je récupérais le DVD final prêt à expédier à mes clients avec sa jaquette, son boîtier, le tout très professionnel.

Puis, mon partenaire touchait par la suite une commission, la moitié du profit réalisé sur chaque vente de DVD. C'était donc gagnant-gagnant puisque je n'avais pas à dépenser les 25 000 euros de départ, et que nous partagions les profits.

Donc je crée ce DVD, je monte un petit site Web pour en faire la promotion, et arrive le jour J où je le mets en vente pour la première fois.

Je m'en souviens comme si c'était hier parce que ce jour-là, je vais au restaurant avec des amis et je me dis : aujourd'hui est un grand jour, il faut fêter ça !

J'avais mis en place un petit système qui me notifiait sur mon téléphone avec un sms à chaque fois qu'il y avait une vente du DVD. C'était une ligne de code que j'ai trouvé sur un site que l'on ajoute sur sa page web. Et quand les gens achètent, cela envoie un texto en disant "Ka-tching" j'ai fait une vente !

Comme à l'époque j'avais un de ces bons vieux téléphones sur lesquels on pouvait configurer la sonnerie. J'avais mis une sonnerie qui faisait "Ka-tching" à chaque fois qu'un texto arrivait car je faisais une vente.

Donc je fais mon repas et au moment où les ventes ouvrent, j'entends "Ka-tching", puis 10 mn plus tard "Ka-tching" et 5 mn plus tard "Ka-tching", 2 mn plus tard "Ka-tching". Et ensuite mon téléphone commence à s'emballer "Ka-tching" "Ka-tching" "Ka-tching".

Whooooouuu ! Champagne !

Je rentre chez moi. Imaginez dans quelle euphorie vous seriez à ma place. Je suis le roi du monde ! Je vais regarder quel est le total des ventes depuis l'ouverture des ventes le jour même. J'allume mon ordinateur, je me connecte, je vais voir.

En me connectant au site, je découvre, qu'il y avait un petit bug sur le site de vente des DVD. Le "petit" bug faisait que je recevais un sms, un texto, à chaque fois que quelqu'un visitait la page. Et non pas à chaque fois que quelqu'un achetait le produit.

Au final, nombre de "Ka-tching" reçus sur mon portable : une bonne soixantaine. Total réel des ventes... roulement de tambour : une vente. UNE vente !

Attendez, attendez, ce n'est pas tout.

Il faut savoir qu'à chaque fois que le site m'envoie un texto "Ka-Ching!", cela me coûte de l'argent car je paie le service. Au final, ça m'a coûté PLUS CHER en textos, que je n'ai réalisé de profit sur la vente de mon unique DVD que j'ai vendu ce jour-là.

Bravo!

Sébastien, champion du monde !

Donc j'en ai tiré deux enseignements qui vous seront utiles :

Le premier enseignement, essayons d'éviter les coûts inutiles comme les textos "Ka-tching" qui vont finir par coûter plus cher que ce qu'on va gagner avec les ventes de notre DVD.

Le deuxième est que j'ai essayé de faire des choses qui ne me regardent pas. Des choses pour lesquelles je n'avais aucune compétence et que cela a généré des problèmes. Pour ajouter ce code sur mon site, j'aurais mieux fait de faire intervenir un prestataire qui aurait fait un travail propre et sans erreur rapidement. Cela m'aurait permis de faire des économies, et surtout de gagner énormément de temps pour mieux m'occuper de la promotion de mon DVD, donc très certainement de faire plus de ventes.

Mais au final, au fil du temps, j'ai appris à vendre mes DVD et j'ai fini par en produire une série de près de 50 DVD différents et en vendre plusieurs milliers, avec un tarif entre 47 et 147 euros par coffret DVD.

C'était donc un partenariat très intéressant que j'avais fait avec cet ancien client dont je vous ai parlé tout à l'heure. Il m'avait fait économiser plus de 25 000 euros. Il m'a permis de démarrer, de créer mes premiers produits et de les vendre en ligne, sans avoir à perdre encore du temps en achat de matériel, en formation et en mise en pratique. Mais ce partenariat avait aussi ses défauts :

- Premièrement, mon partenaire ne savait pas comment vendre le produit. J'ai donc dû inventer moi-même toute la stratégie pour le diffuser.
- Deuxièmement, le DVD n'était pas le format optimal pour vendre, ce que je ne savais pas moi-même à l'époque. On peut vendre plus facilement une vidéo en ligne et cela pose moins de tracas. D'ailleurs cela permet même de faire des formations vidéo où vous n'apparaissez pas forcément vous-même à l'écran.

Pensez au temps que vous passez sûrement déjà à apprendre à faire un site ou blog. Celui que vous passez à apprendre une stratégie de développement efficace pour vos produits ou encore, à les mettre en oeuvre.

Tout ce temps passé est un investissement très lourd pour une personne qui souhaite se consacrer à sa passion, à son expertise. Et il faut ajouter à cela les milliers d'euros de formations nécessaires pour s'y mettre.

Si vous êtes comme moi, cela ne vous enchante pas forcément de mettre les mains "dans le cambouis" en faisant des mises à jour WordPress, du FTP, j'en passe et des meilleures.

Lorsque vous faites de la technique, vous ne vendez ni vos produits, ni vos

services. Le coût réel ne se chiffre plus alors en milliers d'euros mais rapidement en dizaines de milliers d'euros.

Pensez-y : Admettons qu'ajouter du contenu sur votre blog, et faire ses mises à jour de sécurité vous prend deux heures par semaine.

Vous pourriez passer ces mêmes deux heures à vendre UNE formation à UN client pour 300 euros. 300 euros chaque semaine, fois 52 semaines dans l'année, cela fait déjà 15 600 euros de perdus.

Ou même en restant beaucoup plus modeste, disons que vous proposez du coaching à 50 euros de l'heure. Ce qui est un tarif totalement raisonnable. Deux heures par 50 euros égal 100 euros que vous avez perdu dans la semaine. Sur l'année, 100 euros fois 52 semaines égal 5 200 € que vous perdez en jouant au technicien Web.

Je suis allé à la banque aujourd'hui pour leur demander de me sortir 5 200 euros afin de voir ce que cela représente comme somme. Voici ce que représente 5200 €.



Imaginez qu'à chaque fois que vous êtes en train de perdre 2 heures dans votre semaine, vous allez les balancer par la fenêtre. Et vlan ! Sébastien jette 5 200 euros dans les airs.

Donc regardez, je vous refais la démonstration au ralenti. Là vous voyez à l'écran mon blog WordPress. Donc dessus, vous allez voir la petite icône qui dit qu'il y a une mise à jour à faire. Regardez, regardez, j'approche la souris... j'approche la souris. Je clique et NOOOOON ! C'est 5 200 € de balancé par la fenêtre !

Et vous le savez comme moi, mettre à jour votre blog n'est que le cadet de vos

soucis : il y a aussi :

- répondre aux mails des clients BAM ! 5200 euros !
- envoyer une newsletter récapitulant vos articles de la semaine, BAM ! 5200 euros !
- poster sur Facebook vos mises à jour avec vos articles de la semaine BAM ! 5200 euros ! Etc, etc...

Chaque fois que vous passez deux heures à faire autre chose que CRÉER vos produits et PROMOUVOIR votre activité, c'est comme si vous mettiez directement 5 200 euros dans la poubelle.

Vous serez d'accord avec moi quand je dis que personne ne jetterait volontairement de l'argent par la fenêtre. Pourtant, malgré la meilleure volonté du monde, c'est ce qui vous arrive certainement. C'est probablement en voulant diminuer vos coûts que vous avez décidé de faire vous-même votre site et de le gérer au quotidien. Ou encore de vous charger de votre service après-vente. En soi, c'est une expérience riche qui vous permet de réaliser le travail que ça représente.

Et c'est ce qui fait qu'aujourd'hui, vous êtes capable de mesurer pleinement l'importance de déléguer ces domaines qui vous freinent.

Je pense qu'au fond de vous, vous le savez déjà, vous vous êtes déjà dit : « Si seulement j'avais le bon partenaire, qui me débarrasse de la technique et du marketing, alors je pourrais enfin vivre de mon expertise, me consacrer à 100% à ma passion, et toucher des milliers de personnes ».

Maryse, une de mes clientes formatrices qui vit au Canada, me disait que son rêve de délégation lui venait de l'histoire de Céline Dion. Elle m'a confié que cette chanteuse de renommée internationale a pu décoller, grâce à son compagnon René. Il s'est occupé de tous les à-côtés de sa carrière et elle a pu se concentrer uniquement sur le chant. C'est un très bel exemple de duo gagnant, comme celui que vous devriez construire pour aller au bout de vos rêves.

Sortons donc un peu de la bulle du marketing sur Internet pendant un instant.

Regardez les célébrités qui vivent de leur passion : une chanteuse comme Céline Dion, un auteur comme Marc Levy, bref des gens qui s'adressent au grand public et touchent des millions de personnes.

Est-ce que vous les voyez garnir les poubelles de billets de banque en faisant la mise à jour de leur site eux-mêmes ? Non. Ils se concentrent uniquement sur ce

qu'ils savent faire de mieux. Et ils ont réussi parce qu'ils ont su utiliser les forces des autres. Ils ont su faire des partenariats pour déléguer la technique et le marketing.

Et si vous ne gagnez pas assez pour le moment, c'est précisément parce que vous n'avez pas encore mis en place un tel partenariat.

Vous vous demandez peut-être : OK Sébastien, mais comment faut-il faire pour créer un tel partenariat ?

J'ai l'expérience de nombreux partenariats de ce type au fil des années, qui m'ont rapporté chacun, des centaines de milliers d'euros. Il faut différencier un partenaire, qui travaille avec vous, et un prestataire, qui travaille POUR vous.

Un prestataire est généralement payé à l'heure, ou une somme mensuelle, ou ce peut être une société qui facture pour un projet, par exemple les fameux 25000 euros pour un DVD de A à Z.

Un partenaire est payé en fonction des résultats financiers, en général la moitié des bénéfices, parfois davantage s'il investit beaucoup dans le projet et s'il a déjà l'expérience ou des ressources qu'il met à disposition.

J'ai créé les Éditions ToutChange afin de m'associer avec des personnes comme vous qui ont une passion, un savoir à partager. Si cela vous intéresse et que vous êtes sélectionné, je vais donc travailler AVEC vous et apporter mes ressources, mon équipe, notre savoir-faire pour vous débarrasser de toutes ces tâches techniques et marketing qui vous empêchent de vous concentrer sur le partage de votre savoir.

En échange, nous sommes rémunérés sur une portion des bénéfices.

Mais ce n'est pas le but de la vidéo d'aujourd'hui. J'aurai le temps au fil des prochains jours de vous reparler de cette proposition de partenariat, qui démarre seulement mercredi prochain. Tout d'abord, je veux que vous soyez suffisamment au clair sur ce dont vous avez besoin, pour pouvoir réussir, et monter votre équipe gagnante.

Dans la suite de cette formation gratuite, je vais partager encore avec vous des vidéos, des livrets PDF, et l'opportunité de répondre à vos questions, pour vous aider sur trois axes :

- 1- Vous saurez quelles tâches vous devez déléguer. Je vous explique cela de façon détaillée dans la prochaine vidéo.
- 2- Vous saurez quelle "dream team" vous devez former autour de vous. Je

vous donne mes recommandations et les critères pour choisir vos outils et prestataires, dans la vidéo suivante.

- 3- Si vous donnez une mission à quelqu'un pour alléger votre charge de travail, vous devez bien sûr savoir comment lui communiquer le projet, pour que le travail soit bien fait, et dans les temps ! J'explique tout cela dans le Kit Spécial Délégation, que je vous offre gratuitement en cadeau à la fin de cette vidéo.

Vous connaissez certainement comme moi, au moins de nom, la loi de Pareto. Elle nous enseigne que 20% de nos actions engendrent 80% de nos résultats.

Appliquons cela à votre activité. Par exemple, disons que vous voulez publier du contenu gratuit sur votre site ou votre blog. Vous allez le faire en vidéo comme je le fais ici, ou bien juste sous la forme d'un article de temps à autre.

Clairement, rédiger l'article ou le script de la vidéo tombe totalement dans votre domaine de compétence. Vous connaissez le domaine sur le bout des doigts, ou du moins vous êtes passionné et tout le temps en train d'apprendre. Personne ne pourra parler de ce sujet de la même façon que vous.

Mais d'autres tâches vous attendent dont vous n'êtes pas un spécialiste :

- vous devez installer le blog avec un logiciel FTP, configurer sa base de données MySQL, personnaliser le code HTML de son design,
- Vous allez devoir mettre en page votre article, ajouter les liens et enfin le publier,
- Si c'est une vidéo, vous devez l'importer au format MP4 sur votre chaîne Youtube avant de l'inclure dans votre article pour le publier,
- Ensuite, viendra l'étape de faire la diffusion sur vos réseaux sociaux Facebook etc.

Toutes ces tâches, vous les faites probablement moins bien et moins rapidement qu'un professionnel dont c'est le métier. Il ne s'agit ici que d'une dizaine de minutes de perdues, peut-être trente tout au plus. Mais c'est typiquement le genre de tâches que vous devez faire très régulièrement. Et mises bout à bout, cela commence rapidement à chiffrer en heures de travail sur une semaine, sur un mois. Et c'est là qu'on commence à comprendre l'importance de trouver un bon partenaire à qui déléguer ces tâches répétitives.

Imaginez ce que vous pourriez accomplir si tout ce temps était à votre disposition. Je suis persuadé que vous avez un grand projet qui dort dans des cartons. Ceci est bien souvent la transmission de votre savoir, de votre expérience afin d'améliorer la vie du plus grand nombre. Et pour être à la hauteur de cette mission, vous devez vous concentrer sur votre savoir-faire.

Avec ce temps gagné, vous pourriez donner vie à votre projet. Et le remettre en toute confiance à votre équipe pour qu'elle le diffuse massivement à votre place.

Aujourd'hui il existe une solution pour vous accompagner pour la création et la vente de produits qui reste financièrement très accessible. Cette solution vous permet de vous consacrer à fond à votre savoir-faire et de toucher beaucoup plus de personnes que vous ne pourriez à vous seul. Tout cela commence en trouvant le bon partenaire, et c'est ce que je vais vous expliquer dans la prochaine vidéo.

Récapitulons ! Dans ce livret, j'ai partagé avec vous le parcours qui m'a permis d'aboutir à une entreprise autonome qui travaille pour moi 24h/24. Je vous ai expliqué ce qui empêche les formateurs et les auteurs de passer à la vitesse supérieure ou même de se lancer efficacement sur internet.

Vous avez sans doute ouvert les yeux : il est temps d'arrêter de jeter ces 5 200 € chaque année par la fenêtre et de pouvoir vous concentrer à votre expertise ; pour vous consacrer pleinement à ce projet qui vous tient à coeur.

D'ailleurs, dans la prochaine vidéo, je mettrai en jeu ces 5200 euros. Vous aurez donc l'opportunité de remporter cette somme, soyez bien à l'affût de mon email annonçant cette vidéo.

Voici ce que vous devez faire maintenant.

J'ai créé pour vous un Kit Spécial Délégation. Il contient l'ensemble des conseils donnés dans ce livret, mais aussi ma méthode pour communiquer clairement à un prestataire comment réaliser une tâche quand vous la déléguez.

C'est très important : pour réussir, il faut choisir les tâches les plus pertinentes à déléguer (on en parle dans la prochaine vidéo, que je vous envoie bientôt), il faut choisir l'équipe adaptée à votre projet (on en parle dans la vidéo suivante). Et il faut communiquer efficacement pour que le travail soit bien fait ! C'est ce qu'explique le kit Spécial Délégation, et vous pouvez le recevoir tout de suite.

Pour l'obtenir, [remplissez simplement le formulaire sur cette page](#), puis laissez un commentaire sous la vidéo qui apparaîtra.

Quelque chose vous bloque aujourd'hui pour réaliser votre projet et en vivre confortablement.

Voici ma question : Quelles en sont les conséquences ? Combien cela vous coûte-t-il, que votre projet ne décolle jamais, à cause des embarras techniques et du temps perdu ?

Que deviendra votre savoir et votre vie, si vous ne trouvez pas de partenaire pour vous éditer efficacement sur internet ?

[Remplissez ce formulaire](#) puis répondez-moi sous la vidéo, cela va m'aider à mieux vous aider au cours des prochains épisodes de cette série de vidéos. On se retrouve très vite dans la suite de la série.

PRISE DE NOTES

PRISE DE NOTES

PRISE DE NOTES

QUI EST SÉBASTIEN NIGHT ?

Sébastien Night est auteur, coach, formateur et conférencier, et est le créateur des Editions ToutChange.

Surnommé aussi « Le Marketeur Français », Sébastien est un Consultant en Marketing et en croissance explosive qui peut aider votre entreprise sur Internet à générer de forts volumes de ventes en faisant de votre marketing un événement et en transformant vos clients en « fans ».



Après avoir créé plusieurs entreprises (la plus récente a dépassé 500 000 € de chiffre d'affaires sur Internet l'an passé), Sébastien a écrit et publié 2 livres à succès, et travaille sur le 3ème.

Les succès de Sébastien avec le lancement de ses propres produits et services l'ont amené à exercer son expertise marketing pour d'autres professionnels – son plus récent client a réalisé plus de 500 000 € de ventes en l'espace de 2 semaines pour le démarrage d'une nouvelle activité.

Pour contacter Sébastien afin de bénéficier de son expertise en marketing pour développer votre entreprise, [cliquez ici](#)

Ce livret vous a été remis en complément de la vidéo de formation « Une Fortune Jetée par la Fenêtre ! ». Vous pouvez librement l'imprimer, le prêter, ou le faire suivre à un entrepreneur qui appréciera les conseils et les stratégies marketing présentées ici, à condition d'inclure un lien vers la source :

<http://toutchange.com/reussir-en-ligne/>

Vous ne pouvez pas mettre ce document en téléchargement sur votre propre site Internet.