Comment cuisiner un business à 100K/an... et faire le premier € en 30 jours !

Ce document vous est envoyé par le site jeremy-allard.com

Vous pouvez le distribuer à votre entourage,

le partager avec les personnes de votre choix. Tout ce

que je vous demande, c'est de ne pas le modifier.

Toute modification apportée à ce document sera une

atteinte aux droits d'auteur.

Cette lecture peut vous rendre plus malin, mais elle ne vous rendra pas plus riche si vous n'appliquez rien...

Merci & bonne lecture

__Jérémy Allard

Les dés étaient truqués dès le départ !

Si vous avez demandé ce guide, vous avez probablement déjà essayé de gagner de l'argent auparavant. Ce n'est peut-être pas la première fois que vous envisagez de créer une entreprise et de vous lancer seul. Pour beaucoup d'entre vous, ce n'est pas votre premier rodéo. Vous avez toujours eu cette fibre entrepreneuriale, mais pour une raison ou une autre, vous n'êtes pas là où vous voulez être. C'est l'histoire de milliers d'abonnés à cette newsletter au cours des 15 dernières années. Ce guide va vous montrer pourquoi le jeu a été truqué contre vous et pourquoi vous ne le saviez pas. Je suis tellement excité de vous montrer ça !

La plupart des gens travaillent dans un emploi qui les a choisis. Beaucoup de gens qui arrivent ici sont fatigués du business dans lequel ils sont. Soyons honnêtes, la plupart d'entre nous ont choisi leur carrière quand ils étaient adolescents. Ou pire, nous ne faisons que

réaliser les souhaits et les visions de nos parents. Vous n'aviez pas vraiment votre mot à dire. Vous êtes peut-être très performant et au sommet de votre domaine.

Le problème, c'est que la vue n'est pas si excitante. Pire encore, avec les responsabilités que vous avez, vous travaillez plus de 35 heures par semaine.

Pour être franc, vous êtes misérable.

Il doit y avoir une meilleure façon et la bonne nouvelle, c'est que vous êtes en train de la lire maintenant.

Ce livre va vous aider à concevoir et à architecturer une entreprise qui génère des flux de trésorerie constants, atteignant 100 000 € au cours des 12 premiers mois. J'expliquerai pourquoi ce chiffre est si important plus loin dans le

livre. Je veux que ce soit dans un marché que vous aimez et dans lequel vous êtes ravi de travailler chaque jour. Vous aimez parler de votre nouvelle entreprise à vos amis et vous faites une réelle différence dans la vie de votre tribu. Travailler quand vous voulez et de la manière que vous voulez.

Bien sûr, l'un des moyens de doubler vos revenus est de doubler vos heures de travail. Ce n'est pas une bonne idée. Je pense que l'idée d'une entreprise complètement passive est également totalement fausse. Vous partez avec le sac à dos pendant 12 mois et je vous garantis que vous retrouverez une entreprise en ruine à votre retour. Vous devriez pouvoir partir quelques semaines et ne faire que ce que vous aimez faire.

Je veux que les entreprises que nous construisons ici soient amusantes. Elles

vous étireront dans tous les sens. Il y aura des jours difficiles. Ce n'est pas le monde de Barbie. Mais le but est de créer une entreprise à VOTRE manière.

Trop d'entrepreneurs essaient de tout faire. Cela les empêche de livrer quoi que ce soit.

« Maintenant, Jérémy, tu vas me parler de sous-traitance ? S'il te plaît, ne le fais pas. Je sais déjà tout ça. J'ai lu la semaine de 4h ! »

Je vais vous la faire courte : les personnes excellentes en sous-traitance représentent environ **3% des entrepreneurs**.

Et je vais tout de suite vous faire gagner quelques années de réflexion : l'entrepreneur classique est par nature indépendant. Il a horreur qu'on lui dise quoi faire. Alors comment une personne qui

a horreur qu'on lui donne des ordres pourrait elle-même en donner ?

Vous savez maintenant tout ce qu'il y a à savoir. Un entrepreneur est très loin d'être un manager. Entrez-vous ça dans le crâne, acceptez-le et nous serons enfin prêts à travailler sérieusement.

Ce qu'il faut comprendre, c'est que depuis l'enfance, on est formaté à devenir de gentils petits citoyens. On nous apprend qu'il faut travailler un certain nombre d'heures par semaine – nombre qui change en fonction de l'évolution de la dette et du P.I.B. d'un pays – et suivre les règles que nous impose une personne plus compétente que nous.

Le problème pour ici, c'est que la personne plus compétente, c'est VOUS !

Et c'est vous qui allez décider du

nombre d'heures que vous devez travailler pour atteindre une certaine liberté, en temps et en argent.

Maintenant, si demain vous voulez avoir du personnel dans votre entreprise, c'est une bonne chose. Vous allez donner du travail à de bons citoyens. Mais déléguez la gestion de tout ça à un manager. Ce n'est pas votre rôle.

En fait, pour monter une entreprise qui ne génère que 100 000€/an, vous n'avez pas spécialement besoin d'une équipe. Faire appel à des prestataires peut-être, pour réaliser des choses pour lesquelles vous n'êtes pas compétent. Mais dans l'ensemble, il est assez simple de lancer une entreprise dont l'objectif de CA est à peine 100.000€/an.

Vous aurez besoin d'une équipe solide si vous souhaitez dupliquer votre entreprise ou si vous revoyez votre

objectif de départ à 1.000.000€/an.

En attendant, nous allons, comme toute entreprise, commencer par gagner 1 premier €. Toute les entreprises passent par là. Avant de générer des milliers ou des millions d'euros de chiffre d'affaires, elles ont toute commencé par gagner 1€.

Et c'est exactement ce que vous allez faire dans les 30 jours qui viennent : gagner ce premier € !

C'est parti !

Configurez votre cerveau d'entrepreneur !

Avant de passer aux choses sérieuses, voici un point important que je veux que vous compreniez. Vous n'avez pas besoin d'être un expert pour aider votre tribu à résoudre ses problèmes et à atteindre ses objectifs. Si vous identifiez constamment des personnes intéressantes faisant des choses fascinantes dans votre niche, votre influence grandit.

Oprah Winfrey est devenue la personnalité de télévision la mieux payée aux US grâce à ses compétences pour identifier des personnes intéressantes pour son public, qu'il appréciait et dont il apprenait des choses. Elle a amené les experts à son audience et son influence est devenue légendaire.

Je vais vous montrer comment les experts de votre niche vont adorer parler avec vous, comment des check-lists simples sur la résolution d'une douleur spécifique

dans votre marché vous permettront de bâtir votre tribu aussi rapidement que possible. Ça ne se fera pas du jour au lendemain, mais ça se fera si vous suivez le plan que vous allez découvrir dans ce guide.

Il y a un autre pré-requis pour que votre entreprise fonctionne. Vous amuser.

Certains diront que ce n'est pas essentiel, mais si vous ne vous levez pas tous les matins excités à l'idée d'apporter des choses nouvelles à votre tribu, elle finira par se dissoudre et disparaître comme un violent orage.

Si ces 2 points sont digérables pour votre cervelle, il est grand temps de configurer votre nouveau cerveau d'entrepreneur.

Je vous l'ai dit plus haut dans ce guide, un entrepreneur n'est pas un bon manager. Mais l'entrepreneur n'est pas non plus câblé comme tout le monde dans un autre domaine. Et c'est principalement ici que tout s'arrête d'un seul coup pour la majorité des entrepreneurs qui survivront des années avant de retrouver un travail salarié. Ils ont les compétences et seront malheureux à l'idée de suivre des règles imposées, mais ils finiront par se faire une raison et attendront la retraite pour profiter des quelques années de vie qu'il leur reste.

Cet autre domaine, c'est l'ATTENTION.

Le cerveau d'une personne faite pour l'entrepreneuriat est un cerveau distrait dans 95% des cas. Raven (mon border collie) est un chien de travail. Vous lui donnez un troupeau de moutons à gérer et il sera le plus heureux du monde.

Le mien n'a pas de troupeau, il a ses balles de tennis. Au moment où je rédige ces lignes, il est 08h23 et il est derrière moi à guetter le moindre de mes mouvements parce qu'on va aller dans quelques minutes jouer avec ses balles dans le jardin public juste à côté de la maison.

Rien ne va le distraire ! Une fois qu'il sait qu'il va courir après ses balles, vous pouvez lui mettre 50 gamins autour, il ne les verra pas. D'autres chiens, pareil. Rien à foutre.

En revanche, faites passer un chat devant son nez... et c'est la catastrophe ! C'est le seul truc qui peut lui faire lâcher sa balle.

Et si je vous en parle, c'est parce qu'une fois qu'il se met à courir après un chat, il oublie complètement sa balle. Je

ne vais pas vous faire tout un topo sur l'effet Zeigernik, vous trouverez bien assez d'informations sur internet sur le sujet.

Mais voilà, l'entrepreneur peut être sur une idée. Il en devient tout fou. Il se lance corps et âme dans un nouveau projet. Puis un jour, alors qu'il erre sur les réseaux sociaux tranquillement pendant qu'il déjeune, il tombe sur une autre idée.

Instantanément, il se lance corps et âme... vous voyez où je veux en venir ?

C'est ainsi que fonctionne le cerveau de la majorité des dirigeants d'entreprises. Ils ont trop d'idées pour une seule vie. Seuls les plus malins comprennent qu'à un moment donné, il faut se raisonner, lancer une idée, puis déléguer. Et ensuite passer à autre chose.

On est câblé pour être distrait par la moindre idée nouvelle. Et c'est très frustrant. Pour ma part, c'est quasi quotidien. D'ailleurs, quand je parle à ma compagne d'une nouvelle idée, elle me répond souvent : « Ça y est, t'es dans ta période touquette de 72h ». Et elle a raison à un point... mais je suppose que vous vivez aussi la même chose. Et vous restez incompris la plupart du temps.

Comment en plus vous ne faites pas les choses à fond, vous finissez par être à bout d'argument pour vous justifier.

Il nous faut donc un cadre. Et c'est ce qu'on va voir maintenant.

Mais avant d'entrer dans le technique pur et dur, je dois vous avertir d'un défaut qui se cache sûrement aussi en vous. Et pour ça j'ai une bonne question à laquelle les entrepreneurs dans l'âme

n'arrivent pas à répondre :

Quel outil de productivité utilisez-vous le plus pour performer?

Je vous fais le raccourci : aucun outil, aucune application, aucune todolist ne résiste à un entrepreneur.

Vous n'êtes peut-être pas comme moi, mais j'ai une obsession pour les outils de productivité. Comme l'organisation est un de mes gros défauts (et celui de 95% des entrepreneurs), j'ai cherché pendant 15 ans au moins le meilleur outil pour m'aider. Je ne vais pas tous les énumérer ici mais plutôt vous apporter une généralité : les applications de smartphone, les logiciels pour ordinateur ou les services en ligne... on les CACHE systématiquement.

Comme on est anti système par nature, ces outils sont excellents pour manager des équipes, pour des salariés. Mais pour

nous, c'est une réelle perte de temps. Pour ma part, ça se compte en dizaine d'années. C'est dire !

Dès que je trouvais un truc, je le trouvais génial. Le dernier en date ? WorkFlowy... l'idée de base est géniale, créer un second cerveau sur une application ou en ligne. Le principe est simple. Vous avez des points qu'ils appellent des « neurones ». Et dans ces points, vous créez d'autres points comme ça à l'infini.

J'ai donc créé mon premier point : mon second cerveau. Puis dedans, j'ai créé des points famille, boulot, moi. Et dans chacun j'ai encore créé des tonnes de trucs.

Je me suis amusé avec ça pendant des semaines à me dire que c'était génial et super simple comme concept.

Et puis tout naturellement, comme d'habitude, j'ai fini par laisser traîner l'application sur mon smartphone et mon PC sans jamais y faire un tour.

Notre problème avec les « todo list », c'est qu'on les crée, et puis on les cache aussi vite que possible pour ne plus les voir. On se vide le cerveau de cette façon, c'est génial. Mais ça ne nous avance à rien.

Alors je ne laisse pas tomber WordFlowy parce que finalement, comme espace de stockage d'idées, il reste un truc génial à utiliser. Mais je ne l'utilise plus que pour ça.

Maintenant, je vais vous parler de ma configuration de base. Celle que vous devez (j'en suis certain à 99%) installer tout de suite pour transformer complètement votre vie et votre façon de

construire l'entreprise qui va vous apporter cette liberté tant recherchée.

Le tableau Kanban !

On entre maintenant dans l'aspect technique. Et pour ne pas vous laisser vous disperser tout de suite, je vais créer quelques raccourcis en ne vous expliquant que ce qu'il y a à retenir pour nous spécifiquement ici.

La méthode Kanban a été inventée chez Toyota à la fin de la seconde guerre mondiale par l'ingénieur japonais Taiichi Ōno. L'idée de base était d'optimiser la production des voitures en produisant à flux tendu. C'est à dire en produisant à la demande et pas pour avoir du stock.

En gros, l'objectif de Toyota était de pouvoir arrêter une ligne de production quand elle avait terminé sa tâche et envoyer les ouvriers sur la tâche suivante. Mais la méthode ne s'arrête pas là !

Pour mettre en œuvre cette méthode, il fallait que tout le monde puisse voir

ce qui se passait sur la chaine de production. Les ordinateurs n'étant pas encore ceux d'aujourd'hui à l'époque, la visualisation se faisait sur des tableaux, avec des post-it.

Chez Toyota, ce sont les pièces qui avaient leur propre post-it, les employés savaient rapidement sur quoi ils devaient travailler en prenant leur poste le matin.

Mais mieux, grâce à cette méthode, il était facile de voir les « goulots d'étranglement », les parties dans la chaîne de production qui posaient problème. Toyota a commencé comme ça à stopper ses chaînes de production pour régler les soucis qui se présentaient au fur et à mesure pour fournir un produit final d'une qualité supérieure.

On connaît tous aujourd'hui la fiabilité de la marque et sa réputation n'est plus à faire.

Suite à cela, ce sont les entreprises de logiciels qui se sont mises à utiliser la méthode.

Mais un logiciel, on ne voit pas ses pièces de visu. Il faut noter ce qui ne va pas et résoudre les problèmes.

C'est comme ça que sont apparus les tableaux Kanban. Et aujourd'hui, je ne vous apprends rien si je vous dis que les logiciels ou applications sur smartphone se mettent à jour aussi souvent qu'un problème est résolu. Un petit bug repéré, on patche et on met à jour immédiatement. Les utilisateurs finaux sont satisfaits très rapidement.

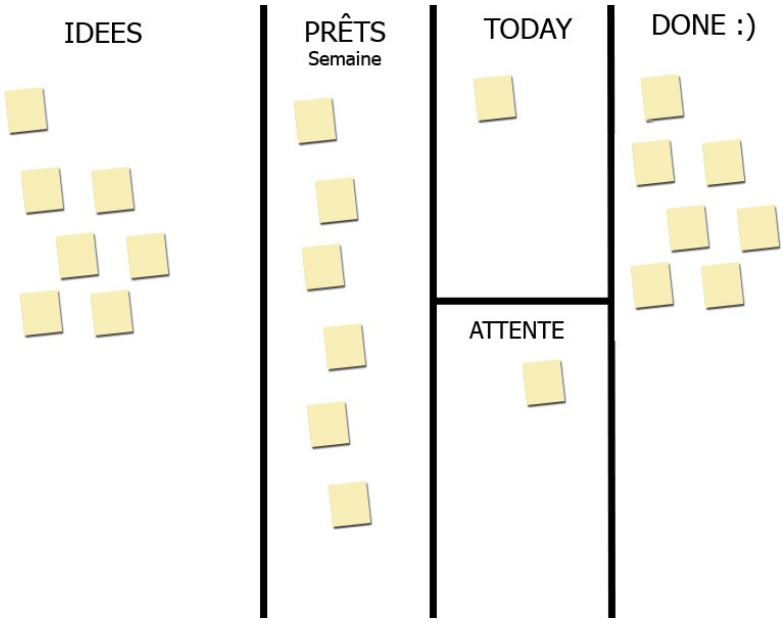
Alors quel rapport avec nous autres, entrepreneurs ? Eh bien c'est tout simple. En nous câblant de façon à voir rapidement les choses qui doivent être faites, on va agir beaucoup plus rapidement. Et pour moi, ça a été une révélation.

Comme les applications pour smartphone ou les logiciels en ligne semblent être les meilleurs endroits pour cacher et éviter nos idées, la meilleure façon de faire pour nous est de revenir à un tableau à l'ancienne, bien en évidence.

Pas dans un placard ou la chambre d'amis. Non, juste au dessus de l'écran de votre ordinateur, sur votre bureau. Le mien fait 1m sur 1m20. Dessus, j'ai tout ce qu'il me faut pour travailler ma journée.

Alors il y a plusieurs façons de configurer son tableau, je vais vous expliquer la mienne. Vous adapterez ensuite en fonction de vous.

Je vous laisse regarder un peu à quoi ressemble mon tableau pour le moment :



C'est à peu près ma configuration actuelle. Je vous aurais bien mis une photo, mais je ne me suis pas trop appliqué sur mon premier jet. C'est plus parlant ainsi.

Tout d'abord, très important, la colonne des « idées ». Pour regagner de l'espace mémoire dans mon cerveau, je mets dans cette colonne tout ce qui me passe par la tête. Si je ne suis pas devant mon

tableau, que je ne peux pas écrire un post-it, exceptionnellement, je le mets dans le logiciel de Note de mon Iphone. En rentrant, je recopie de suite et je colle. J'ai même un post-it dans une autre colonne qui me rappelle de consulter rapidement Note pour ne pas oublier de choses.

Cette colonne est donc en principe un peu plus large que les autres parce que vous y mettez absolument tout. L'idée n'est pas de faire des post-it sur votre nouvelle idée, mais bien de vous vider la tête.

Exemple de post-it sur mon tableau actuellement dans les « idées » :

- Lit à descendre
- Guitare 1h/j
- Clim scenic
- Journée live 1er € en 30 jours
- Check approbation FB ads

- Landing page brochet
- Vidéo youtube Tipi™
- etc...

J'ai aussi bien du perso que du pro dans cette colonne.

Et les autres colonnes vont me servir pour la semaine en cours. Important, on se programme une semaine seulement.

La seconde colonne est donc la colonne « prêt à traiter ». Je pioche dans la colonne « idées » 6 post-it (et pas un de plus) de tâches que je pense pouvoir terminer d'ici ma fin de semaine. Je configure ça le lundi matin ou le dimanche soir. L'idée étant d'être productif, ne surchargez jamais cette colonne. Mettez-y les 6 tickets les plus importants pour la semaine et effectuez les tâches. Une fois que vous aurez terminé ces 6 tâches, vous

pourrez remplir de nouveau cette colonne. Mais gardez cette limite de 6. L'idée par la suite sera de repérer en un clin d'oeil les goulots d'étranglements dans ce que vous faites. Et vous allez voir qu'au départ, il y a quelques post-it, mais le lendemain, ça double quasiment. Comme vous commencez à tout noter pour vous vider la tête et conserver un cerveau créatif, ça va très vite.

Respectez donc ces règles simples et vous verrez où vous merdez. Petit indice qui vaut la peine d'être énuméré quand même : VOUS êtes le principal goulot d'étranglement de votre entreprise.

Et c'est pour traiter ce goulot principal qu'on se fait un tableau Kanban. Relisez la phrase pour l'assimiler : VOUS êtes votre principal goulot d'étranglement.

Passons à la troisième colonne. Chez

moi elle est divisée en 2 et pourrait l'être en 3.

C'est la colonne « Aujourd'hui » !

Le matin, je me lève, je prends un post-it de la colonne « prêts à traiter » et le mets dans la colonne « aujourd'hui ». Mon tableau étant en bas des escaliers de ma chambre sur mon bureau, je ne peux pas l'éviter sauf si je me cache les yeux avec les mains. Mais dans un escalier, c'est dangereux.

Je vous rassure, quand je vois mon tableau le matin en descendant, ça me met dans le mood « qu'est ce que je vais faire d'excitant aujourd'hui ». Ce matin, c'était rédiger ce guide...

Je colle donc l'étiquette et je vais faire couler un café. Je prends 20 minutes

pour sortir Raven (mon chien). En rentrant, je prends mon café et au boulot.

Entre le moment où j'ai placé mon post-it dans la colonne du jour et le moment où je m'installe à mon bureau, mon cerveau a déjà commencé à bosser. Comme il n'est plus encombré d'idées, il peut faire d'autres choses.

Et petit aparté : ayant un profil plutôt multipotentiel, j'ai toujours des trucs plein la tête. Je ne sais pas si ça vous arrive, mais moi, ça me donne régulièrement des maux de crâne qui m'empêchent d'être productif. Second truc, j'ai un chronotype Lion... je vous expliquerai plus tard le truc mais grossièrement, je suis debout à 6h et frais pour bosser dès que je pose un pied hors du lit. C'est même parfois 5h30. Le monde n'appartient pas à ceux qui se lèvent tôt. C'est une connerie qu'on

inventé des personnes qui ont un chronotype lion. Votre chronotype vous indique QUAND faire les choses, et 50% de la population est Ours (les flemmards qui se lèvent à 10h le week-end). Bref ! Je suis donc debout tôt, mais comme le lion, l'après-midi, c'est le grand coup de mou bien souvent. Je peux me réactiver en fin de journée. Et le soir, si je peux me coucher tôt, j'en profite parce que je suis comme ça. Vous peut-être pas et ce n'est pas grave. Mais faites un test de chronotype aussi, ça peut vous éclairer sur votre façon de bosser efficacement.

Eh bien figurez-vous que depuis que j'ai mon tableau sous les yeux, les coups de mou se font de moins en moins ressentir. J'abats des tonnes de trucs et mes maux de tête ont disparu comme par magie.

Mais revenons-en à nos moutons. JE

peux donc m'installer pour faire ma tâche du jour. Une fois qu'elle est terminée, je déplace le post-it dans la dernière colonne « done » ou terminé. En fin de semaine, je vois tout ce que j'ai pu faire . C'est déjà une fierté quand on se dit régulièrement qu'on n'a rien foutu de la semaine. Mentalement, c'est super important.

Ça permet aussi de se rappeler où on a merdé dans la semaine, ce qui peut être amélioré et ainsi refaire des post-it pour la colonne idée... qui seront bientôt dans la colonne des « prêts à traiter »

Voilà à quoi sert cette colonne. Si elle n'est là que pour les tâches faites (qu'on oublie instantanément en règle générale) elle vous permet aussi de tout garder frais. Vous pouvez ainsi retrouver d'autres idées, optimiser et avancer encore mieux dans ce que vous faites. Le

ressenti est vraiment génial pour la motivation. On adore visualiser ce qu'on a fait pour faire encore mieux. On adore avoir un score et pouvoir le dépasser sans arrêt. C'est pareil avec cette colonne.

Maintenant, je vais revenir sur la colonne « aujourd'hui ». Elle peut être divisée en plusieurs parties.

Une partie qui pour moi est importante, ce sont mes garde-fous. Mes tâches récurrentes comme faire mon mail quotidien. J'y place un Post-iT avec « email » écrit dessus, et en dessous, j'y mets les jours de la semaine (L M M J V S D). Dès qu'un mail est fait pour une journée, j'y mets une « coche ». Si je fais plusieurs emails en même temps, je peux cocher plusieurs jours. Si je rédige un mail 4 jours plus tard, je vois tout de suite où j'en suis. Pas besoin d'aller sur mon logiciel pour retrouver la date du

dernier mail à partir. Pour optimiser le tout, je laisse le plus d'espace possible entre la ligne des jours et le bas du post-it, ce qui me permet de faire plusieurs semaines avec. Autre exemple, une campagne Facebook lancée sur quelques jours. Ce n'est pas un truc que je fais depuis des lustres alors j'aurais tendance à lancer ma campagne et oublier d'aller y jeter un œil de temps à autre.

En créant le post-it, je sais que j'ai pas encore regardé aujourd'hui. Il va falloir que j'aille voir ça rapidement.

Et enfin, on peut faire une troisième partie dans cette colonne : « en attente »

Je vous explique avec un exemple : Disons que vous souhaitez lancer un site web. Pour moi, ça va très vite. En quelques heures c'est une tâche qui peut être faite. Pourtant, il y a un truc qui peut coincer dans le process, c'est que je

dépends du registar pour avoir accès à l'url du site le temps que les DNS soit propagés. J'ai donc tout fait mais je dois attendre cette propagation des DNS pour mettre le post-it en « done »

Autre exemple rapidement, vous faites un guide comme celui-ci. Vous avez tout rédigé. Mais pour la couverture et le rendu visuel, vous voulez un joli truc. Vous passez donc par Fiverr ou ComeUp pour trouver un prestataire (ici un illustrateur) qui va faire la couverture de votre guide. Post-it en attente de la livraison de votre couverture.

Dans ce cas-ci, ça pourrait être 2 post-it différents... mais vous n'allez pas forcément y penser tout de suite. Cette colonne est donc sympa pour gérer les tâches en attente de finalisation on va dire.

Vous voilà maintenant avec un second

cerveau installé pour faire évoluer votre entreprise et même votre vie. On va pouvoir passer au process qui va vous permettre de lancer une entreprise qui rapporte son premier € en 30 jours.

Je vous fais ici un petit récap :

- Concevez un tableau Kanban pour soulager votre cerveau de TOUT ! Pro comme perso.
- Gardez-le le plus en évidence possible. Vous devez absolument le voir presque tout le temps. Même si vous n'êtes pas à votre bureau, la visualisation seule permet à votre cerveau tout vide de se mettre au travail. Et je vous garantis que des idées vont apparaître comme ça d'un seul coup. C'est magique !
- Créez bien vos 4 colonnes (Idées, Prêts à traiter, Aujourd'hui et Done)
- Remplissez votre colonne à idées et

lancez-vous dans l'expérience.

- Tirez un premier ticket de « prêt à traiter » vers « aujourd'hui ».
- Quand la tâche est terminée, et s'il vous reste du temps... eh bien tirez un second post-it.

Petit conseil : pour les post-it, ne cherchez pas l'économie, prenez des 3M. Les autres ne collent pas aussi bien. Encore moins quand vous devez les déplacer. Pour le crayon, un petit marqueur pilot fera l'affaire. Pas de bic, sinon ça risque d'être trop petit à lire. Essayer de trouver le genre de marqueur pour écrire sur les CD dans le temps. Pas trop gros mais pas trop fin non plus. Il faut que ce soit visuel.

Allez ! On enchaîne sur le plan d'attaque

Le plan pour faire votre premier €!

Il est temps de concevoir votre entreprise. Faisons-en une entreprise qui vaut la peine d'y consacrer du temps et des efforts, quelque chose qui vous excite pendant les 30 prochains jours. La toute première étape est de choisir un marché. Vous avez peut-être quelque chose en tête en ce moment – c'est génial !

Et on va poser une règle importante d'entrée de jeu : **si vous pouvez trouver 1000 personnes qui vont vous payer 100€ par an, vous avez une entreprise à 100.000€ par an.**

Le calcul est simple mais très efficace. Gardez-ça en tête.

Maintenant, si vous n'avez aucune idée de ce que vous voulez mettre en place, tout est quasiment déjà établi dans le début de ce guide. Vous recherchez un truc qui vous plait.

Pour trouver une idée, il vous suffit alors de fouiner un peu en vous. Et la question logique ici est : Où est-ce que je dépense 100€ par an ?

Il y a fort à parier qu'au moins 1000 personnes dépenseraient 100€ aussi par an sur ce sujet.

Si vous ne trouvez pas, cherchez dans votre enfance, quand vous n'étiez pas encore formaté. Quel activité passionnante aviez-vous qui pourrait devenir votre future entreprise ?

Et pour y répondre, vous allez utiliser un outil génial : un TIMER. Je vous explique pourquoi rapidement.

Vous réglez maintenant votre timer sur 10 minutes, et on va utiliser toujours le même principe pour la suite pour rester

dans le visuel et puiser les idées dans notre cerveau.

Munissez vous d'un crayon et d'une feuille. Pas de votre clavier pour cacher des choses. Un crayon et du papier, c'est génial.

Réglez le timer sur 20 minutes. Et écrivez tout ce qui vous passe par la tête concernant des idées de business. Où dépensez-vous votre argent, où passez-vous votre temps libre le plus souvent ? Quelles activités aviez-vous enfant dans lesquelles vous pourriez dépenser au moins 100€ par an ?

Écrivez tout ce qui vous passe par la tête. Les idées ne vont pas forcément venir tout de suite parce que votre cerveau n'est plus habitué à ce genre d'exercice. Alors notez tout, il va commencer à s'activer dans quelques minutes.

Pendant ces 20 minutes, votre stylo ne doit pas cesser de griffonner.

Une fois ces 20 minutes terminées, vous allez faire du tri.

Relisez ce que vous avez noté et faites au moins 3 post-it « idée ». En règle générale, vous devriez en avoir bien plus. Mettez-les sur votre tableau en retirant tout ce qui ne sert pas à grand chose.

Vos post-it sont collés ? Très bien !

Maintenant, timer sur 10 minutes. Attention c'est très rapide.

Une feuille et un crayon.

Vous avez 10 minutes pour noter le plus rapidement possible des sous-idées de

vos grandes idées. Peu importe ce que c'est, notez tout.

Terminé ?

Ok alors pourquoi le timer est-il si important ? Parce que l'entrepreneur est généralement beaucoup plus efficace sous le coup des échéances. On peut généralement vous filer un truc à faire 3 mois à l'avance, vous attendrez les 2 derniers jours pour faire votre devoir. Le timer court-circuite ça et vous met dans l'échéance tout le temps. Vous allez voir à force de pratiquer que c'est vraiment puissant. Mais pour ça, il faut le faire effectivement. Inutile de vous faire 5 pages sur le fonctionnement du cerveau. Juste faites-le !

Alors pourquoi trouver des sous-idées ? Parce qu'on veut être le gros poisson dans la petite mare. Et pour vous

expliquer un peu le truc, je vous donne mon dernier exemple.

Ma grande idée, je l'avais déjà en tête depuis un moment : la pêche. Je sais que je peux dépenser des centaines d'euros dedans chaque année (rien que le permis coûte plus de 100€).

Mais lancer un truc sur la pêche, c'est bien trop généraliste et je vais me retrouver perdu dans la foule de sites qui parle de pêche.

Ce qu'il me faut, c'est une niche où je deviens la référence. Alors pendant cette session de brainstorming, je suis parti de « pêche » à « pêche en eau douce » pour enfin terminer à « pêche du brochet en étang et rivière ».

Est-ce que je vais trouver 1000 personnes dans cette niche prêtes à

dépenser 100€ par an ? Bien entendu !

C'est une toute petite partie du marché. Mais je vous le rappelle, pour le moment, on reste focus sur l'idée de bâtir une entreprise qui rapporte 100.000€/an.

Rien ne vous empêche, une fois bien établi dans cette niche, d'en attaquer une seconde. Par exemple, la « pêche du sandre en eau douce » pour mon cas. Je change juste de poisson, et je sais exactement comment dupliquer rapidement parce que j'ai pris le temps de lancer la première entreprise.

Gardez juste en tête qu'il n'y a pas de mauvais choix. Au pire des cas, vous aurez appris à suivre tout un processus d’exécution et vous pourrez recommencer rapidement.

Alors si vraiment vous n'arrivez pas à faire un choix dans tout ce que vous avez trouvé comme sous-niches depuis vos 3 grandes idées, faites cet exercice simple : faites des petites boules de papier de ces idées et jetez-les, une par une, le plus loin possible devant vous. Votre choix définitif sera la boule que vous aurez lancé le plus loin. Ça c'est fait.

On continue. Maintenant, il faut savoir trois choses essentielles sur votre marché qui vont vous permettre de faire la suite très facilement.

- La **douleur** : votre futur client à un problème. Il veut le résoudre facilement et le plus rapidement possible. Je ne vous apprends pas grand chose ici, c'est connu
- Le **gain** : votre futur client se voit avec son problème résolu. Je ne vous apprends rien non plus, c'est la base de

la vente.

- Les **tâches à accomplir** : c'est tout ce que doit faire votre futur client pour partir de sa douleur (son problème) et atteindre la solution.

Avec ces 3 principes en tête, on peut commencer la recherche.

Et vous allez voir que c'est très simple.

TIMER ! 30 minutes

Pendant ces 30 minutes, vous allez chercher où se trouvent vos futurs clients.

Les sources les plus efficaces sont les groupes facebook, les forums, Amazon et Reddit qui est un super forum sur tout.

Vous trouverez sur chacune de ces sources un formulaire de recherche pour aller vite.

Dans mon cas, je recherche les groupes facebook sur le brochet et je m'y inscris. Je trouve les sujets reddit sur le brochet, je trouve une liste de livres et des avis des lecteurs et je m'inscris sur des forums.

Pendant 30 minutes, ne faites que ça ! Recherchez les sources.

Ce n'est pas pour vous vendre. C'est pour la recherche.

Une fois que vous avez votre liste, vous allez reparcourir ces sources listées, 3 fois. 3 Post-it sur le tableau Kanban.

Timer sur 30 minutes

Trouvez dans ces sources tous les points de douleurs (j'ai horreur de...) de votre tribu. Notez tout ce que vous trouverez et ne vous arrêtez pas tant que vous n'aurez pas 10 douleurs minimum.

Notez tout ça sur une feuille.

C'est bon ?

TIMER 30 minutes !

On recommence, mais cette fois-ci, vous cherchez les gains (je rêve de...)

On note sur une autre feuille de papier

Ok ?

TIMER 30 minutes !

Vous cherchez les tâches à accomplir (« savez-vous comment... ? J'aurais aimé trouver dans ce livre..., etc.)

Voilà 90 minutes de votre temps utilisées efficacement.

La suite n'est qu'un assemblage rapide.

Vous avez maintenant 3 listes : douleurs, gains et tâches à accomplir.

Prenez les 10 plus importants de chaque feuille et notez-les séparément sur des fiches cartonnées qui vous serviront après.

Une fois la répartition faite, vous allez les classer par ordre d'importance

selon vous.

Il y a forcément des douleurs qui se répètent, des rêves identiques et des étapes à franchir.

Je vous reprends mon exemple : le plus gros soucis des pêcheurs au brochet, c'est de trouver des spots à brochet. Ensuite, quel appât utiliser selon l'environnement pour attraper un gros poisson. Juste après, comment monter une ligne pour le brochet selon le type de pêche. Etc...

Vous avez terminé votre classement pour chaque pile ? TIMER DE 10 MINUTES pour chaque pile. Ne perdez pas plus de temps.

Parfait. Prenez la première fiche de votre pile des douleurs, la plus importante. On va commencer à construire

votre tribu.

La plus grosse douleur est celle qui va vous rapporter des emails en quantité suffisante pour la suite.

Alors que pouvez-vous faire pour aider votre tribu ? Inutile d'être un expert. Si vous avez la solution, c'est parfait, mais si vous ne l'avez pas, vous pouvez trouver les personnes qui sont expertes et qui ont déjà la solution. Vous n'avez plus qu'à collecter cette solution et en faire un truc sympa pour votre tribu.

Vous pouvez par exemple faire une checklist de X trucs à faire pour... Et vous pouvez faire ça très facilement avec une infographie par exemple. Vous listez les points et demandez à un graphiste su Fiverr de vous faire un truc sympa à l'oeil.

Vous offrez ensuite cette checklist qui resoud le plus gros problème de votre tribu, en échange de son adresse mail.

Si vous avez bien fait le travail, identifié les bons points de douleur et sélectionné le meilleur pour créer votre checklist, vous pouvez être sûr de collecter de nombreuses adresses e-mail.

Maintenant, une méthode encore plus efficace consiste à créer un livre ou un guide au format numérique, comme celui que vous lisez actuellement. Si vous maîtrisez cette compétence, vous atteignez un niveau supérieur. Vous pouvez proposer un document de plusieurs pages, long et complet, avec du texte, des images, peu importe, mais cela aura une valeur ajoutée bien plus intéressante qu'une simple infographie.

Pour cela, il suffit de rechercher

des informations et vous pouvez utiliser l'intelligence artificielle pour vous aider à rédiger. Aujourd'hui, il est très facile de créer un livre d'une soixantaine de pages grâce à l'intelligence artificielle, à condition d'avoir les données de base.

Maintenant que vous avez votre produit à offrir à votre tribu pour collecter des adresses e-mail, passons à l'étape suivante.

Il est essentiel de créer une page web avec un formulaire de capture pour proposer le téléchargement gratuit de votre produit en échange d'une adresse e-mail. Sans cela, vous ne pouvez pas recontacter les gens et vous risquez de les perdre.

Voici comment procéder :

Achetez un nom de domaine : Allez sur gandi.net, par exemple, et trouvez un nom de domaine simple et pertinent. Par exemple, si votre niche est la pêche au brochet en étang, vous pouvez choisir un nom comme pecher-le-brochet.fr. C'est ce que j'ai fait, c'est très simple. Restez niché et, pour chaque nouvelle niche, achetez un nouveau domaine.

Choisissez un hébergeur : Je recommande O2Switch, un excellent hébergeur qui vous permet d'installer plusieurs sites pour un seul paiement annuel. Le coût du nom de domaine est modeste, environ 10 à 12 euros par an.

Installez WordPress : Utilisez l'interface d'O2Switch pour installer

WordPress. Avec un bon template comme Genesis, vous pouvez facilement créer une page de capture.

Créez votre formulaire : Utilisez votre autorépondeur pour créer un formulaire que vous intégrerez à votre page de capture. Proposez le téléchargement gratuit de votre produit en échange de l'adresse e-mail de vos visiteurs. Quand ils remplissent votre formulaire ils reçoivent un mail avec un lien de téléchargement ou sont directement renvoyés sur une page pour télécharger leur cadeau.

C'est aussi simple que cela. Une fois ces éléments en place, vous serez prêt à construire un réseau rentable en collectant les adresses e-mail de votre audience.

Vous pouvez maintenant vous créer des

post-its pour chaque étape de la création de votre site internet. Voici comment procéder :

1. **Créez des post-its pour chaque tâche :** Notez les étapes nécessaires pour créer votre site internet. Par exemple, "Acheter un nom de domaine", "Installer WordPress", "Créer une page de capture", etc.
2. **Listez ce dont vous avez besoin :** Utilisez des post-its pour chaque élément nécessaire à la création de votre document. Faites régulièrement des exercices avec un timer pour trouver des idées.
3. **Utilisez des sources efficacement :** Naviguez sur vos sources avec un timer pour ne pas perdre de temps. Vous verrez que les choses avancent rapidement.
4. **Organisez vos post-its :** Accumulez vos post-its sur votre tableau et déplacez-les au fur et à mesure que

vous complétez les tâches. Agissez en conséquence, une tâche à la fois.

5. **Apprenez au fur et à mesure** : Même si vous ne savez pas comment utiliser un nom de domaine ou un hébergement, créez des post-its pour chaque question. Par exemple, "Comment acheter un nom de domaine", "Comment installer WordPress sur O2Switch", etc.

En prenant l'habitude d'utiliser des post-its, vous deviendrez de plus en plus efficace et rapide. C'est la magie du tableau Kanban. Devinez par exemple ce qui est écrit sur mon post-it du jour ! « Lead Magnet Tipi™ ». J'y suis depuis 7h30 ce matin, il est 15h45 et je n'ai pas encore mangé. Tant que je verrais le post-it sur mon tableau je continuerai.

Maintenant que le tunnel est construit, nous allons lancer un premier

test pour récupérer notre premier e-mail.

C'est plutôt facile à faire. Facebook vous permet de faire rapidement un test avec très peu de budget. Juste pour vous donner une idée du potentiel de votre niche.

Voici comment procéder :

1. **Budget et test initial** : Dépensez 20 ou 30 euros maximum sur Facebook pour tester votre tunnel et voir si vous récupérez des e-mails.
2. **Création de l'annonce** :
    - Utilisez le point de douleur principal comme titre de votre annonce. Par exemple, si le point de douleur est "trouver des spots à brochet", le titre pourrait être : « Comment trouver des spots à brochet, même si on débute ? ».
    - Rédigez une courte description

de 2 ou 3 lignes.

- Allouez 30 euros à votre publicité, répartis sur 4 ou 5 jours pour faire des ajustements rapides.

3. **Suivi quotidien :** Vérifiez quotidiennement les performances de votre publicité.

    - **Taux de clics :** Sur 100 personnes qui voient votre annonce, au moins 1% (1 personne) doit cliquer. Si vous obtenez 2% ou 3%, c'est excellent. Si c'est en dessous de 1%, revoyez votre annonce.

4. **Conversion sur le site :**

    - Les personnes qui cliquent sur votre annonce doivent être intéressées. Elles viennent d'interrompre leur déambulation sur un reseau social pour s'intéresser à votre annonce et cliquer dessus.

- Vous devez obtenir au moins 30% d'e-mails des visiteurs venant de votre publicité Facebook. Si ce n’est pas le cas, il y a un problème à corriger sur votre page de capture.

5. **Page de capture idéale :**

- Un titre accrocheur.
- Une ligne d’introduction (téléchargez le nouveau guide de X pages sur « Comment trouver des brochets en eau douce »).
- Un formulaire de capture.
- Optionnel : une couverture visuelle attrayante pour votre guide en PDF. Ça fait toujours son effet, même si ça fait 15 ans qu'on trouve ça « has been »

En résumé, surveillez ces deux indicateurs clés : un taux de clics d’au moins 1% sur votre annonce et un taux de conversion de 30% sur votre page de

capture. Si ces seuils ne sont pas atteints, ajustez votre annonce ou votre page de capture en conséquence.

La première fois que j'ai suivi ce processus complet, j'ai récupéré 27 adresses mail en moins de 48 heures. Ce n'est peut-être pas énorme, mais en si peu de temps, c'est vraiment impressionnant. Ce n'est pas une multinationale qui se lance, mais ces résultats montrent que c'est très faisable et rentable rapidement.

J'ai dépensé seulement 11 euros pour obtenir ces adresses, ce qui est très abordable. Profitez de cette méthode, faites votre test et évaluez en quelques jours le potentiel de votre campagne.

C'est facile à faire et vous savez tout de suite à quoi vous en tenir.

La suite logique ?

Si le test est concluant, si vous dépassez le 1% de clics sur votre annonce et le 30% de conversion sur votre page de capture, on peut passer à la suite. Si ce n'est pas encore le cas, profitez-en pour revoir votre titre, peut-être revoir la couverture, peut-être revoir le formulaire de capture. Est-ce qu'il n'y a pas des liens sur votre page où les gens peuvent être distraits et partir ailleurs ?

Revoyez tout ça, optimisez jusqu'à ce que vous atteignez les 30%. Tant que vous ne les avez pas, vous restez là-dessus, vous passerez à la suite plus tard. Pour l'instant, c'est indiqué sur votre tableau Kanban avec le post-it « optimisation », et vous continuez comme ça.

On arrive à la fin du challenge. En 30 jours, l'objectif était de générer un euro. Une fois votre test lancé et concluant, il suffit d'injecter un peu

plus d'argent dans votre campagne Facebook pour atteindre les 1000 fans.

Rappelez-vous : 1000 personnes prêtes à dépenser 100 euros par an dans votre produit, c'est une entreprise à 100 000 euros par an. Continuez d'optimiser et réinjectez du cash dans votre campagne Facebook. En parallèle, commencez à créer et vendre un produit.

Utilisez vos post-its sur le tableau Kanban et créez un guide simple. Ciblez un autre point de douleur majeur. Interviewez des experts, trouvez des solutions. Les gens préfèrent acheter des informations prêtes à l'emploi plutôt que de les chercher eux-mêmes.

Vendez votre guide à un prix abordable pour rentabiliser vos campagnes Facebook. Si vous constatez que chaque euro investi vous en rapporte 2, vous avez

une niche rentable. Réinvestissez vos gains pour maximiser les résultats.

Vous pouvez également explorer d'autres formats comme les vidéos, les séminaires ou même organiser une levée de fonds avec votre communauté de 1000 fans. Tout cela est détaillé dans notre bulletin: Le Tipi™. On y discute des niches, des méthodes de vente, des optimisations, etc.

C'est un trimestriel (envoyé par la poste tous les 3 mois) dans lequel on part dans le détail, sur tout ce que je viens de vous dire. On étudie différentes niches, parce que tout le monde n'arrive pas forcément à trouver sa niche. On part sur des méthodes poussées de vente, sur comment optimiser au mieux, comment faire des tests A/B, optimiser son site, améliorer son référencement, trouver des idées de produits à forte valeur ajoutée,

etc.

On vous apprend également à optimiser au max votre tableau Kanban et votre expertise en ligne sur votre sujet et sur la vente.

Donc si continuer l'aventure vous intéresse – et que vous souhaitez gérer non pas une mais plusieurs entreprises à 100.000€/an, abonnez-vous au Tipi™ en cliquant sur le lien ci-dessous :

https://jeremy-allard.com/p/le-tipi

Moi je vous laisse ici. Créez votre premier produit et commencez à le vendre.

Utilisez vos cartes de douleurs, de gains, de rêves et de tâches à accomplir pour faire du contenu.

Ça peut être des vidéos, un podcast, des emails, ça peut être des articles de blog, peu importe. Il suffit d'aller

rechercher sur les sources que vous aviez listées pour créer votre contenu. Ça va être très facile, surtout avec l'aide de votre tableau Kanban, que vous allez voir tous les jours. Vous allez bosser et vous allez voir en 30 jours le boulot qu'on abat.

J'ai monté mon premier site sur la pêche du brochet ainsi que le lead magnet en 8 heures seulement. En 48h, je récupérais déjà des adresses emails. Alors en 30 jours c'est largement faisable pour vous.

A vous de jouer !

Jérémy

P.S. *1000 vrais fans ! C'est presque une devise. Et c'est aussi la limite du nombre de lecteur du bulletin Le Tipi™. Ne trainez donc pas si ça vous tente. On sait déjà comment trouver les fans.*

https://jeremy-allard.com/p/le-tipi