

100€ POUR LANCER SON BUSINESS

Chris Guillebeau



Livre anglais
Livre français

LES IDÉES

TOUT LE MONDE PEUT CRÉER SA MICRO-ENTREPRISE

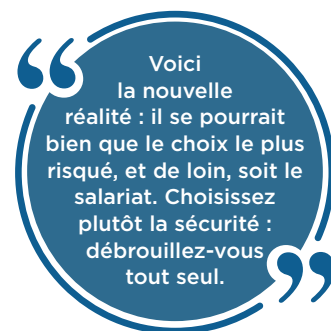


« La révolution de la micro-entreprise est en train de se produire tout autour de nous, des gens choisissent de tracer leur propre voie et de créer leur propre avenir. Les petites entreprises ne datent pas d'hier, mais jamais auparavant tant de possibilités ne s'étaient trouvées réunies **au bon endroit au bon moment**. **Les technologies sont devenues beaucoup plus disponibles et bien moins chères**. Mieux encore, en vous constituant une communauté de clients fidèles, vous saurez à l'avance quoi faire pour eux. » Si tu veux passer à l'action, **trois éléments essentiels : un produit, une clientèle, et de quoi être payé** (un compte PayPal fait l'affaire pour commencer). #Go !



LEUR VENDRE LE POISSON

« **Donnez aux gens ce qu'ils veulent vraiment**, et pas seulement ce que vous pensez qu'ils devraient avoir. » #Huge ! Que veulent-ils ? **Plus d'amour, d'argent ou de temps libre, moins de stress, d'embêtements ou de doute**. L'idée est toujours d'essayer d'apporter de la valeur. « Valeur signifie aider les gens. » Cherche toujours à essayer d'améliorer la vie de quelqu'un d'autre. Et évidemment, **si tu peux fusionner ta passion et ta compétence avec quelque chose d'utile pour autrui, c'est encore mieux !** Tom Rath ([notes ici](#)) nous disait la même chose : « on crée du sens lorsque nos talents et nos intérêts rencontrent ce dont le monde a besoin ».



SE LANCER RAPIDEMENT AVEC UNE OFFRE IRRÉSISTIBLE



« Faites la première vente le plus vite possible. Vendez avant de fabriquer. Réagissez aux premiers résultats. » C'est l'idée de base de la 100\$ startup : **vendre un produit avant même de l'avoir créé** (ne nécessitant donc quasiment aucun investissement), **et avoir des retours rapidement pour pouvoir le corriger et l'améliorer**. Une fois le produit final terminé, tu dois **proposer une offre irrésistible**. Pour cela, trois points clés : **FAQ, garantie et prodigalité**. Une foire aux questions pour **rassurer les acheteurs potentiels et surmonter les objections**. Une garantie incroyable pour **sécuriser les clients** (n'hésite pas à proposer une garantie à 120%). Enfin, la prodigalité, pour aller encore plus loin : « **donnez-leur plus que ce à quoi ils s'attendaient** ».



Voici la leçon la plus importante de tout ce livre : ne gaspillez pas votre temps en vivant la vie de quelqu'un d'autre.



LA PRIORITÉ N°1 : GAGNER DE L'ARGENT

« Rappelez-vous que **l'objectif d'une entreprise est le profit**. Ce n'est pas d'être aimé, ou de faire beaucoup de bruit dans les médias sociaux, ou d'avoir des produits étonnants que personne n'achète. Ce n'est pas d'avoir un site web magnifique ou un blog incroyablement lu. L'entreprise n'est pas un concours de beauté. **Vous devez vous assurer que vos activités récurrentes servent directement à gagner autant d'argent que possible**. » Tu peux probablement vivre sans argent. Ton entreprise, elle, ne le peut pas. Alors fixe un prix juste, opte pour différentes gammes de prix et surtout garde à l'esprit que **ton sens des affaires sera primordial !**

DEVENIR MAÎTRE DE L'AUTO-PROMOTION



« Un battant représente une combinaison idéale : **travail et parole vont de pair**. Être disposé à assurer sa propre promotion d'une manière authentique et franche est un aspect central de la réussite d'une micro-entreprise. » Ne sois ni un charlatan (que de la parole), ni un martyr (que du travail), mais un battant (travail + parole). **Passes 50% de ton temps à créer, 50% à nouer des contacts**. Un bon moyen de s'assurer d'un minimum de promotion est d'être **présent au moins une fois par jour sur les réseaux sociaux**. Et pour finir, une règle simple concernant les relations : « à vos débuts, **dites oui à toute demande raisonnable**. » #YesMan!