

TONY NEVES

SOLO PRENEUR

L'ART DE CRÉER
UN BUSINESS EN LIGNE
AU SERVICE DE SA VIE

SANS SALARIÉ, SANS CAPITAL, SANS TRAVAILLER 10H/JOUR



Par le créateur
de la chaîne
YouTube @tonyneves
suivie par plus de
120 000 abonnés

ALISIO

Vous pensez devoir sacrifier votre vie pour votre business ? Vous faites erreur... et ce livre est pour vous !

Contrairement aux idées reçues, vous n'êtes pas obligé de travailler plus pour gagner plus.

Dans *Solopreneur*, vous découvrirez comment créer un business en ligne au service de votre vie, une activité qui vous fait vibrer, vous rapporte de l'argent – et vous rend libre.

Vous apprendrez à :

- Trouver une idée de business rentable (même si vous n'avez aucune connaissance préalable).
- Développer une communauté engagée sur les réseaux sociaux.
- Créer et vendre votre première offre rentable (sans être expert en marketing).
- Faire croître votre activité afin de générer plus de revenus (sans travailler plus).
- Éliminer les peurs et les croyances qui vous empêchent d'avancer afin de monter le business dont vous avez toujours rêvé.

Et tout cela, sans méthodes douteuses, sans salarier, et en travaillant seulement quatre heures par jour.

Offrez-vous le quotidien dont vous ne voudrez plus jamais vous échapper !

Entrepreneur à succès avec près de 200 000 abonnés, **Tony Neves** vient en aide à des milliers d'entrepreneurs qui souhaitent transformer leur passion en business. Ses formations ont déjà bénéficié à plus de 8 000 élèves.

ISBN : 978-2-37935-411-3



20 €

Prix TTC France

A L I S I O



Rayon : Vie professionnelle

SOLO PRENEUR

ALISIO

L'éditeur des voix qui inspirent

Suivez notre actualité sur **www.alisio.fr**

et sur les réseaux sociaux LinkedIn,

Instagram, Facebook et X!

Alisio s'engage pour une fabrication écoresponsable !

«Des livres pour mieux vivre», c'est la devise de notre maison.
Et vivre mieux, c'est vivre en impactant positivement le monde
qui nous entoure ! C'est pourquoi nous avons fait le choix de
l'écoresponsabilité. Pour en savoir plus, rendez-vous sur notre site.

Suivi éditorial : Manuella Guillot-Michaud

Relecture-correction : Anne-Lise Martin et Chantal Nicolas

Maquette : Patrick Leleux PAO

Maquette de couverture : Sarah Peigney

© 2024 Alisio,

une marque des éditions Leduc

76, boulevard Pasteur

75015 Paris

ISBN : 978-2-37935-411-3

TONY NEVES

SOLO PRENEUR

**L'ART DE CRÉER
UN BUSINESS EN LIGNE
AU SERVICE DE SA VIE**

A L I S I O

SOMMAIRE

Introduction.....	7
-------------------	---

PARTIE 1

CRÉER UN BUSINESS EN LIGNE AU SERVICE DE SA VIE

Chapitre 1. Le piège du « contournement de l'argent ».....	27
Chapitre 2. Réussir son introspection pour mieux réussir sa vie.....	37
Chapitre 3. Les deux éléments indissociables de la réussite.....	49

PARTIE 2

DÉBLOQUER SES CROYANCES LIMITANTES

Chapitre 4. Comment les croyances orientent vos résultats.....	59
Chapitre 5. Surmonter la peur de l'échec.....	65
Chapitre 6. Surmonter la peur du jugement.....	75
Chapitre 7. Surmonter la peur de l'argent.....	83
Chapitre 8. L'action mène aux résultats : passer des croyances à la stratégie.....	93

PARTIE 3

IMAGINER ET LANCER SON BUSINESS

Chapitre 9. Trouver le juste positionnement.....	99
Chapitre 10. Développer une première audience de fans.....	119
Chapitre 11. Créer et vendre efficacement son offre.....	143

PARTIE 4

FAIRE CROÎTRE SON BUSINESS

Chapitre 12. Développer son business sans sacrifier sa vie.....	169
Chapitre 13. Croître de la bonne façon : les deux seules méthodes viables.....	183
Chapitre 14. Générer plus de revenus sans avoir plus d'abonnés.....	197
Chapitre 15. Solution 1 : augmenter le panier moyen.....	203
Chapitre 16. Solution 2 : augmenter la récurrence d'achat.....	213
Chapitre 17. Solution 3 : augmenter les taux de conversion.....	237
Conclusion.....	259
Ressources à télécharger.....	263

INTRODUCTION

D'ouvrier à l'usine à entrepreneur libre : mon histoire

Salariat et désillusion

Le 22 juin 2014, je vis l'un des moments les plus importants de ma vie, avec, en moi, un savoureux mélange d'excitation, de stress et d'inquiétude : c'est ce jour-là que sont affichés les résultats du bac. Cette journée marque le début de ma vie d'adulte mais aussi celui de beaucoup d'interrogations.

J'ai peur : peur d'avoir échoué, peur de devoir refaire une année entière au sein d'un cursus que je déteste, mais aussi, étrangement, peur de réussir, de me retrouver avec mon diplôme entre les mains sans même savoir vers quoi me diriger l'année suivante... et encore moins le reste de ma vie.

Contre toute attente, j'obtiens mon bac avec mention. Et comme je suis toujours indécis, je choisis l'option la plus agréable pour moi : des études en alternance dans le management, où, pendant deux ans, je pourrai à la fois travailler – et donc gagner un peu d'argent – et bouger – finies les heures interminables derrière un bureau.

Je deviens alors vendeur dans une petite boutique de prêt-à-porter et je découvre un tout nouveau monde : celui du travail. La première année se passe plutôt bien, j'apprends beaucoup, l'équipe est sympathique et les horaires confortables. Tout semble aller pour le mieux. Mais la seconde année change la donne : sans me consulter, on me force à changer de magasin, d'équipe et d'horaires. Je me retrouve à faire des choses déjà vues et revues sans rien apprendre de nouveau. On me fait des remarques constantes sur mon travail, mon attitude, mes tenues vestimentaires. Toutes les idées que je propose pour développer la boutique sont rejetées. Je passe du statut de conseiller clientèle à celui de simple assistant exécutant... À partir de là, la démotivation m'assaille et mon rapport au travail change. Ma vie de salarié à peine commencée vient déjà de prendre fin !

Je commence alors à penser à l'entrepreneuriat. Mais que créer ? Quel produit lancer ? Je l'ignore. En revanche, ce qui est certain, c'est ce dont je ne veux plus :

- que l'on me manque de respect ;
- qu'on prenne des décisions à ma place ;
- qu'on méprise ou qu'on ignore mon avis ;
- qu'on me regarde droit dans les yeux pour me dire oui en faisant l'inverse derrière mon dos ;
- qu'on me fasse des remarques désagréables à longueur de journée.

Mais aussi :

- prendre le train ou rester bloqué dans les bouchons par obligation ;
- avoir des horaires définis.

Le salariat n'est pas fait pour moi. Je veux être libre !

- Pouvoir voyager et travailler depuis n'importe quel pays.
- Travailler quand j'en ai envie.
- Avoir une activité qui donne du sens à ma vie.
- Me sentir accompli.

C'est décidé, je lance mon business !

Des premiers pas d'entrepreneur difficiles

Mon BTS en poche, je décide de ne pas continuer mes études et entre comme intérimaire dans une usine. Je suis conditionneur et mon travail se résume en une phrase simple : empiler des boîtes dans des cartons. Je ne fais pas cela par passion ou par envie, c'est éprouvant et très répétitif. Mais l'avantage de ce travail est triple :

- je suis plutôt bien payé (2 000 euros nets par mois) ;
- je travaille en 2 × 8 (le matin de 5 à 13 heures ou l'après-midi de 13 à 21 heures) ;
- cela me permet de me concentrer sur mon projet pendant mon temps libre.

Sauf que... pour travailler sur un projet, encore faut-il en avoir un ! À ce moment-là, je n'ai aucune idée de ce que je veux faire de ma vie. Je sais juste que je veux lancer un business en ligne. Pourquoi ? Parce qu'une entreprise en ligne offre des avantages que presque aucune autre ne procure :

- un simple ordinateur suffit pour se lancer ;
- aucun capital de départ n'est nécessaire (pas besoin d'acheter de local ou de stock) ;

- les coûts sont presque nuls (dans un business physique, vous avez près de 95 % de marge) ;
- vous pouvez travailler depuis n'importe où dans le monde du moment que vous avez une connexion Internet.

Sauf que... Je n'ai pas de compétence particulière pour vendre un produit, aucune audience à monétiser, aucun contact et encore moins de capital à investir. Je pars de zéro.

Alors je m'imprègne de ce que je vois sur Internet. Et là, je comprends l'importance de développer une audience. N'importe quelle audience, autour d'une thématique ou de ma personne, mais qui saura m'être utile pour trouver de nouveaux clients, soutenir un projet en cours ou financer une idée. Et comme je ne sais pas de quoi parler, je vais commencer par parler de tout.

Le 10 juin 2017, je prends mon iPhone 6 cassé, j'achète un micro-cravate à 9,99 euros sur Amazon et je me mets à publier une vidéo par jour sur ma chaîne YouTube. J'y partage mes réflexions sur les articles que je lis, les vidéos que je consomme ou les concepts que je découvre dans des livres. Cela va du développement personnel au résumé de livres en passant par l'e-mail marketing ou le Bitcoin (oui, oui, en 2017 !).

Au fil des contenus que je publie, je constate que certains sujets me correspondent plus, que je commence à en maîtriser d'autres, et j'avance petit à petit vers mon objectif de développer une audience. Je lance aussi mes deux premières formations en ligne.

La première pour apprendre à créer une chaîne YouTube en partant de zéro. Définir une stratégie, scripter, tourner et monter ses premières vidéos même si on n'a aucune compétence.

La seconde, pour apprendre à créer et mettre en place de bonnes habitudes de vie. Que ce soit sur le plan professionnel ou personnel. Mais surtout, des habitudes qu'on va pouvoir tenir sur le long terme.

Après six mois, le bilan n'est, hélas, pas fameux : 180 vidéos créées sur ma chaîne YouTube et tout juste 150 abonnés. Soit un ratio de 0,83 abonné gagné par vidéo publiée ! Et zéro euro de chiffre d'affaires concernant les deux formations.

J'ai pourtant l'impression de faire les choses comme il faut. J'applique les conseils dénichés sur Internet, ou dans des livres et formations que j'achète. Et pourtant, après plus de six mois de travail acharné et une tonne de contenus publiés, il ne se passe absolument rien. Il faut que je change quelque chose. Mais quoi ?

Le jour où tout a basculé (et ce n'était pas voulu)

En 334 avant J.-C., Alexandre le Grand se retrouve sur les côtes de l'Asie Mineure face à une armée bien supérieure à la sienne. Le roi Darius III dirigeait un groupe de 120 000 soldats, contre seulement 35 à 40 000 pour le conquérant macédonien. Face à une telle inégalité, Alexandre devait trouver un moyen de motiver ses troupes afin de ne pas battre en retraite. C'est à ce moment-là qu'il ordonna à ses soldats de brûler leurs propres navires. De cette façon, aucun retour en

arrière n'était possible. Il fallait s'engager avec courage et vigueur dans une bataille qui était perdue d'avance. Contre toute attente, Alexandre le Grand et son armée furent les grands vainqueurs de la bataille contre les Perses.

Ce fait historique m'a longuement inspiré.

Le 7 janvier 2018, j'entre dans un moment critique de mon business. Je ne génère toujours aucun revenu, mais une de mes vidéos fait le buzz. Alors que j'atteignais difficilement les 30 à 40 vues par vidéo, celle-ci vient de totaliser 2 000 vues dès la première semaine. Je reçois des dizaines de commentaires, gagne des dizaines d'abonnés par jour et je franchis très rapidement la barre des 300 puis 400 abonnés YouTube (alors que j'avais mis plus de huit mois à gagner les 200 premiers !).

Le moment est arrivé pour moi de prendre des risques, de jouer quitte ou double et de quitter définitivement mon travail d'intérimaire afin de m'investir à 200 % dans mon business. Je sens que je dois, moi aussi, « brûler mes vaisseaux ». Alors, sur un coup de tête, je m'offre un billet direction la Malaisie pour partir sept jours plus tard. Mon idée folle : utiliser les 4 000 euros mis de côté grâce à l'intérim pour partir trois mois en Asie et me consacrer totalement au développement de mon business.

J'ai alors deux options :

- réussir et revenir avec une activité générant suffisamment de revenus pour gagner ma vie et être libre ;
- échouer et retourner travailler à l'usine pendant un an et retenter l'aventure avec ce que j'aurai à nouveau économisé.

Je décolle direction Kuala Lumpur avant d'enchaîner avec l'Indonésie, la Thaïlande et le Cambodge. J'alimente sans cesse ma chaîne YouTube en vidéos et franchis rapidement la barre des 500 puis des 1 000 abonnés. C'était invraisemblable après tant de mois de galères ! Mais les revenus ne sont toujours pas là, malgré le lancement d'une nouvelle formation pour apprendre à trouver des idées de contenus à poster sur les réseaux sociaux (un problème que rencontrent beaucoup de personnes qui se lancent).

Je suis frustré. J'ai l'impression d'avoir tout ce qu'il faut pour produire mes premiers revenus et enfin lancer mon business, mais il me manque ce petit « quelque chose » qui fait la différence. Et là, je tombe sur un article qui parle de donner la référence.

La voici : pourquoi quelqu'un devrait-il acheter chez moi ?

Oui : c'est LA bonne question à se poser.

Parmi les dizaines de concurrents qui existent dans ma thématique, **qu'est-ce qui pousserait une personne à acheter chez moi plutôt que chez un autre ?** La réponse est multiple :

- l'expertise ;
- la preuve de résultat ;
- la pédagogie ;
- une solution innovante ;
- etc.

Pour ma part, la totalité des formations que j'ai lancées (et qui n'ont pas marché) traitent de sujets sur lesquels je n'ai

aucune expertise prouvée. Voilà donc le fameux « petit plus » qui me manque tant ! Alors je vais plus loin dans mon autoanalyse : « **Dans quel domaine es-tu meilleur que 80 % des gens ? Et, dans ce domaine, comment peux-tu prouver cette expertise à ton audience ?** »

La réponse me vient tel un éclair de génie : YouTube. Non pas pour l'aspect audience et développement de chaîne (j'ai alors à peine plus de 1 000 abonnés), mais pour l'aspect création. En moins d'un an, j'ai écrit, tourné, monté et publié près de 200 vidéos dont les trois quarts à côté d'un travail à temps plein et dans des conditions loin d'être évidentes. Et, surtout, je reçois constamment des questions sur le sujet. « Comment fais-tu pour trouver tes idées ? Scripter tes vidéos ? Tourner et monter sans y passer dix heures ? » Voilà : je viens de trouver ma prochaine idée de formation et suis enfin convaincu de son succès.

En avril 2018, je passe plusieurs jours enfermé dans un hôtel à Chiang Mai, en Thaïlande, pour créer et préparer le lancement. J'enregistre la vidéo de vente sous forme de vlog en me baladant dans la vieille ville. Je mets tout en ligne le soir même. Avec le décalage horaire, ma formation sort à 2 heures le lendemain. Je n'ai plus qu'à attendre. La nuit passe, je me réveille vers 7 heures. Les yeux à peine ouverts, je fonce vers mon ordinateur. Bilan : trois ventes. Je viens de réaliser 157 euros de chiffre d'affaires dès la première nuit ! Aujourd'hui, ce chiffre peut paraître dérisoire, mais il ne faut pas oublier que, dans cette époque où l'on ne cesse de parler en millions, les débuts sont toujours plus difficiles et modestes qu'on veut bien nous le faire croire.

Aujourd'hui, après six ans d'entrepreneuriat, je peux toujours l'affirmer : ce jour a été l'un des plus beaux de ma vie. Non pas parce que j'ai pu ajouter 157 euros sur mon compte en banque, mais pour leur signification : après huit mois de travail, j'avais réussi à générer mes premiers revenus en ligne. Je suis désormais capable, sans l'État pour m'aider, sans patron pour me rémunérer et sans autre soutien, de gagner de l'argent par moi-même et pour moi-même. C'est le synonyme de la liberté absolue. Si je ne dépends plus de personne pour combler mes besoins financiers, alors je peux faire ce que je veux, créer le quotidien dont je rêve, gérer mon emploi du temps, prendre mes propres décisions, choisir mes problèmes, voyager dans le monde entier.

Cet argent représente tout ce que je cherche depuis presque un an, mais il n'est pas suffisant : 157 euros, c'est peu pour vivre une vie de liberté. Il faut donc que je continue sur cette lancée. Alors je décide de me pencher sur la création d'une nouvelle formation, avec toujours la même idée en tête : répondre à un problème que rencontre mon audience avec une expertise que j'ai développée.

Je décide de pousser un peu plus la réflexion. Sur ma chaîne YouTube, je visionne les vidéos qui fonctionnent le mieux, je fais un sondage sur Instagram et organise quelques appels gratuits de trente minutes avec des prospects. L'idée ? Valider la prochaine thématique de la formation que j'aimerais créer. Et je la trouve très rapidement : Instagram. Ce sujet arrive dans le top 3 des vidéos les plus regardées et je reçois constamment des questions sur ce réseau. J'ai réussi à développer et à prouver mon expertise sur cette thématique. Mais, surtout, sur

les dix appels gratuits que j'ai effectués, huit traitent de ce sujet. Alors je m'enferme à nouveau dans mon hôtel pendant quelques jours. Cette fois-ci je suis à Phuket, en Thaïlande. Je crée ma formation et la lance via une vidéo YouTube (qui est toujours disponible sur ma chaîne).

Résultat ? En quelques jours, je dépasse la barre des 1 200 euros. Le sentiment que j'ai ressenti deux semaines auparavant était multiplié par cent ! Je viens de me prouver non seulement que j'ai été capable de générer des revenus une nouvelle fois, mais encore que je touche enfin du doigt cette liberté dont je rêve tant.

Avant de rencontrer d'autres problèmes...

Une route cahoteuse vers l'indépendance : de 1000 à 8000 euros par mois

Le 25 avril 2018, je rentre de ce périple en Asie totalement changé. Le voyage est l'une des meilleures sources d'apprentissage dont vous pouvez bénéficier : une nouvelle culture, une nouvelle langue, un mode de vie et une vision totalement différents. Voyager, c'est se forcer à voir le monde sous un angle différent du sien. On remet en question ce qu'on pensait logique, juste ou « normal ». On apprend à apprendre, à découvrir et à avoir tort. On découvre des choses que l'on n'aurait jamais imaginées possibles (comme voir quatre enfants sur un scooter et sans casques – oui, oui, quatre !).

J'étais parti en ayant brûlé tous mes vaisseaux, avec l'argent que j'avais mis de côté grâce à mon travail d'intérimaire. Je reviens quatre mois plus tard avec un business qui génère suffisamment d'argent pour me faire vivre

modestement. Je viens de transformer totalement ma vie et je dois continuer sur cette voie.

Durant les mois qui suivent, je continue à faire ce qui fonctionne : je crée du contenu pour développer mon audience, je cherche des nouvelles idées de formations à créer et j'en fais la promotion sur les réseaux. Rapidement, je sors trois nouvelles formations :

- apprendre à être plus productif ;
- trouver son idée de business et le lancer en moins de 7 jours ;
- créer des contenus plus facilement sur les réseaux sociaux.

En juin 2018, je franchis le cap symbolique des 2 000 euros par mois. Un cap très important parce qu'il signifie réellement être libre en vivant plus décemment.

Mais je tombe très vite de mon nuage. Les deux mois qui suivent sont chaotiques. En juillet, je parviens tout juste à générer 1 000 euros de chiffre d'affaires, et à peine plus de 500 euros en août. **Je fais face à la première et douloureuse réalité de l'entrepreneuriat, à savoir des revenus en dents de scie.**

D'un mois à l'autre, je peux voir alors mon chiffre d'affaires divisé ou multiplié par quatre. Difficile, dans ce contexte, de se projeter sur du long terme, de mettre de l'argent de côté ou de commencer à déléguer pour faire grandir son business !

Si je veux continuer à développer mon activité, je dois trouver une solution. Et j'en entrevois deux :

- soit je stabilise mes revenus avec des ventes récurrentes (sortir plus de produits, créer une offre à abonnement...);
- soit j'essaye de produire en un mois l'équivalent de plusieurs mois de revenus afin d'avoir un excédent de trésorerie.

Je choisis la seconde option. Si je réussis sur un seul mois à générer 8000 euros de revenus, je pourrai avoir l'esprit plus tranquille pendant plusieurs semaines. Sauf que, obtenir une telle somme avec des formations à 50 euros, cela demande beaucoup de clients. Et c'est tout ce que je n'ai pas. Par conséquent, je dois procéder autrement : créer une grosse formation qui sera vendue beaucoup plus cher que ce que je propose habituellement. Évidemment, ce n'est pas aussi facile. Alors qu'il me fallait quelques jours pour créer mes programmes sur le montage ou la productivité, j'ai désormais besoin de temps, de beaucoup de temps. Entre l'idée, la structure, les supports, le tournage, le montage et la promotion, je passe près de deux mois à mettre le programme sur pied : une formation pour aider les créateurs de contenus à vivre de leur passion sur Instagram. Là encore, c'est un sujet sur lequel j'ai une expertise et une forte demande de la part de mon audience. À cette date, j'ai presque 4 000 abonnés sur Instagram, j'utilise ce réseau pour vendre une grande partie de mes formations et je reçois chaque mois une dizaine de demandes de partenariat de la part de différentes marques.

Début octobre 2018, le programme est prêt, il me reste à en faire la promotion. Là aussi, la démarche n'est pas la même : on ne peut pas vendre une offre à 400 euros comme une à 50. Je suis stressé, j'ai peur de n'avoir aucun acheteur,

d'avoir travaillé pour rien, qu'on me prenne pour un charlatan ou qu'on me dise que c'est trop cher. Mais je n'ai plus le choix. De nouveau, je m'oblige à brûler mes vaisseaux. Je venais de passer deux mois sur ce programme et les revenus des trois prochains mois en dépendaient. Alors je m'investis à fond : j'envoie une dizaine d'e-mails, je fais remplir des formulaires d'inscription, je suis disponible 24 heures sur 24 par message ou e-mail en cas de questions, je réalise une vidéo complète sur le sujet, des tonnes de posts et de stories de vente. Résultat ? Je fais entrer une vingtaine de personnes dans le programme. À 400 euros la place, je viens donc d'atteindre mon objectif de 8 000 euros de chiffres d'affaires. Là encore, je ressens un sentiment de joie et de gratitude indescriptible. Je viens de générer en une semaine les revenus de mes dix derniers mois. Et, surtout, j'ai trouvé un système pour être plus serein face aux mois à venir.

Alors je décide de prendre à nouveau un billet simple pour l'Asie. Mon précédent voyage m'avait tellement changé et ouvert l'esprit que je voulais revivre cette expérience. Je rejoins un ami pour un mois à Bangkok avant de rallier la Malaisie puis Bali. Le fait d'avoir des revenus plus stables m'enlève une énorme pression. Je ne m'inquiète pas de ce qui va se passer la semaine suivante, comme trouver des clients ou payer mon logement. J'ai un seul objectif à tenir : relancer mon programme toutes les douze semaines. Entre-temps, je continue à créer du contenu, à développer mon audience, à proposer de nouvelles formations.

Les mois passent et mon business se porte plutôt bien, mais je m'interroge : que pourrais-je faire de plus sur YouTube ? Alors je teste : je lance un podcast que j'arrête quelques semaines plus tard par manque de trafic ; je réalise quelques vidéos sur le sport avant de laisser totalement tomber le projet ; je lance un *membership* pour entrepreneurs qui sera actif durant six mois avant d'être arrêté. Je teste diverses idées pour voir ce qui me plaît et ce qui fonctionne.

Tout cela me mène où j'en suis aujourd'hui. J'ai développé une communauté de plus de 170 000 personnes sur les réseaux sociaux. J'ai créé plus d'une vingtaine de formations et publié plus de 2 000 contenus sur Internet. Mon business génère plusieurs centaines de milliers d'euros par an sans aucun salarié. Je travaille quatre heures par jour et j'ai la liberté de pouvoir organiser ma vie comme je le souhaite. Et, surtout, je viens d'écrire mon premier livre.

Pourquoi j'ai écrit ce livre

C'est une question intéressante puisqu'elle va à l'encontre d'un des conseils les plus répandus dans le business : « Concentrez-vous sur ce qui vous rapporte le plus d'argent. » La fameuse loi de Pareto. « Si 20 % de vos clients vous apportent 80 % de votre chiffre d'affaires, alors concentrez-vous sur ces clients et oubliez les autres. » Dans la majorité des cas, cette loi s'applique, mais pas dans ma situation.

Si je devais me concentrer sur ce qui me rapporte le plus d'argent, je devrais continuer à créer d'autres formations, et

non écrire un livre. D'un point de vue financier, je gagnerais autant d'argent à lancer une nouvelle formation qu'à vendre 20 000 exemplaires de ce livre (ce qui fait déjà beaucoup !). Et, surtout, cela me prendrait dix fois moins de temps. Donc si je n'ai pas écrit ce livre pour l'argent, alors pourquoi ?

Tout simplement parce que c'est celui que j'aurais aimé lire.

Durant mes sept premières années d'entrepreneuriat, j'ai commis des dizaines (si ce n'est des centaines) d'erreurs. J'ai fait les mauvais choix, pris de mauvaises décisions, basé mes actions sur de mauvais fondamentaux. J'ai fait toutes ces erreurs quand je me suis lancé, mais pas que. J'ai commis des erreurs quand j'ai obtenu mes premiers euros. Quand je gagnais 1 000 euros par mois. Quand je gagnais 3 000 euros par mois. Et même 10 000 euros par mois. On pense souvent, à tort, que seuls les débutants font des erreurs, qu'une fois passé un certain palier, on a la « science infuse » sans plus jamais commettre de faute. C'est faux. La réalité est que l'on en fait tout au long de son parcours.

Avoir ce livre entre les mains m'aurait évité des dizaines d'erreurs, qui m'ont ralenti, fait perdre du temps, sorti du droit chemin ou fait perdre beaucoup d'argent.

Mais ce n'est pas tout. Cette année, j'ai pris conscience d'une chose importante, qui guidera toute la structure de ce livre : **le succès est un mélange parfait entre stratégies et croyances**. Pendant longtemps, j'étais convaincu qu'élaborer des stratégies était le seul moyen de passer certains paliers (que ce soit de 1 000 à 2 000 euros ou de 5 000 à 10 000 euros

et plus encore). Mais la réalité est plus subtile. Évidemment, les stratégies jouent un rôle important dans cette croissance : sans elles, il est impossible d'avancer. Mais elles ne font pas tout. Tôt ou tard, vous serez rattrapé par vos croyances, des croyances qui vous bloquent, qui vous empêchent de passer à l'action, de lancer certains projets ou de faire ce que vous êtes censé faire pour avancer.

Dans ce livre, j'ai compilé avec tout mon cœur et toute mon énergie, le savoir de plus de six ans d'entrepreneuriat. Mes erreurs, mes apprentissages, les leçons à tirer et les bonnes pratiques à suivre, pour vous aider à **créer un business en ligne rentable au service de votre vie**. Un business qui vous passionne, vous fait vibrer, vous permet de soutenir le quotidien dont vous rêvez, tout en gagnant suffisamment d'argent pour faire tout ce que vous voulez faire.

Ce business, c'est celui que je me suis construit. Mais attention : vous n'êtes pas comme moi. Vous n'avez peut-être pas les mêmes appétences, passions ou objectifs. Vous n'avez certainement pas le même business model ou la même envie de créer des formations en ligne. Justement...

Ici, je vais partager avec vous des **fondamentaux à adapter à votre situation pour créer une stratégie et un business qui vous ressemblent**. Ce n'est pas une méthode universelle à suivre pas à pas, qui ne va finalement correspondre qu'à une minorité de lecteurs. Ce livre s'adresse aux personnes qui se lancent autant qu'à celles qui sont déjà des entrepreneurs.

Introduction

Mais, avant de continuer, sachez que : 52 % des personnes qui ouvrent un livre ne le lisent pas jusqu'au bout¹. Ne faites pas partie de cette majorité qui ne passe pas à l'action : agissez pour vos rêves !

Ce livre est votre guide et vous aidera, chapitre par chapitre, à avancer vers votre objectif, exercices, pratiques et leçons à l'appui.

Bonne lecture !

Afin de mettre en pratique plus facilement les conseils contenus dans ce livre, téléchargez tous les exercices et les ressources de ce livre, ainsi que d'autres bonus exclusifs en vous rendant à l'adresse suivante :
www.nevesformation.com/livre

1. En ligne : <https://bookriot.com/american-reading-habits-2022/>

PARTIE 1

CRÉER UN BUSINESS EN LIGNE AU SERVICE DE SA VIE

La pensée qui rend heureux

*« Choisis un travail que tu aimes et tu n'auras
plus jamais à travailler un seul jour de ta vie. »*

Confucius