

4 façons de faire

1000\$ par mois
sur **Internet**

www.OlivierLambert.ca

Introduction

Lorsqu'on pense à «faire de l'argent sur les z'internet» on pense souvent à «fraude», «trop beau pour être vrai», «arnaque»...

Et pourtant...

Saviez-vous que [John Lee Dumas](#) génère 144,860.50 \$ par mois? Et que dire de [Pat Flynn](#) qui en fait généralement plus de 75,000.00 \$? Sans oublier [Nathan Barry](#) qui a fait 256,725.00 \$ en 2013.

Je vous l'accorde, ça semble trop beau pour être vrai!

Cependant, tous ces web entrepreneurs ont utilisé l'une des 4 grandes techniques pour monétiser leur site web.

D'ici la fin de ce court e-book, vous serez familier avec les 4 grandes techniques de monétisation et vous saurez exactement ce qu'il faut faire pour générer votre premier 1000\$ sur Internet.

DISCLAIMER: Je ne parle pas «d'argent facile»! Si vous voulez une façon facile de faire de l'argent, allez travailler!

La publicité

En 2006, un homme s'ouvre un blog où il prétend être une caricature de Steve Jobs: www.fakesteve.net/. Tout le monde raffole de son contenu! Les articles sont drôles, bien recherchés et l'angle est excellent. En fait, son site était tellement bon qu'il a attiré l'attention du New York Times!

L'auteur fait son possible pour rester anonyme le plus longtemps possible. Cependant, lors d'un article dans le New York Times, Brad Stones lève le voile sur l'anonymat de Daniel Lyons, auteur de ce fameux blog.

Le jour de la parution de l'article dans le magazine, le site accueille plus de 500 000 nouveaux visiteurs!

Daniel n'en croyait pas ses yeux! Il allait enfin devenir riche =D!

Sa paie? 100 \$ pour la journée. 1 039,81 \$ pour le mois.

Ouch... Pas si impressionnant que ça en fin de compte!

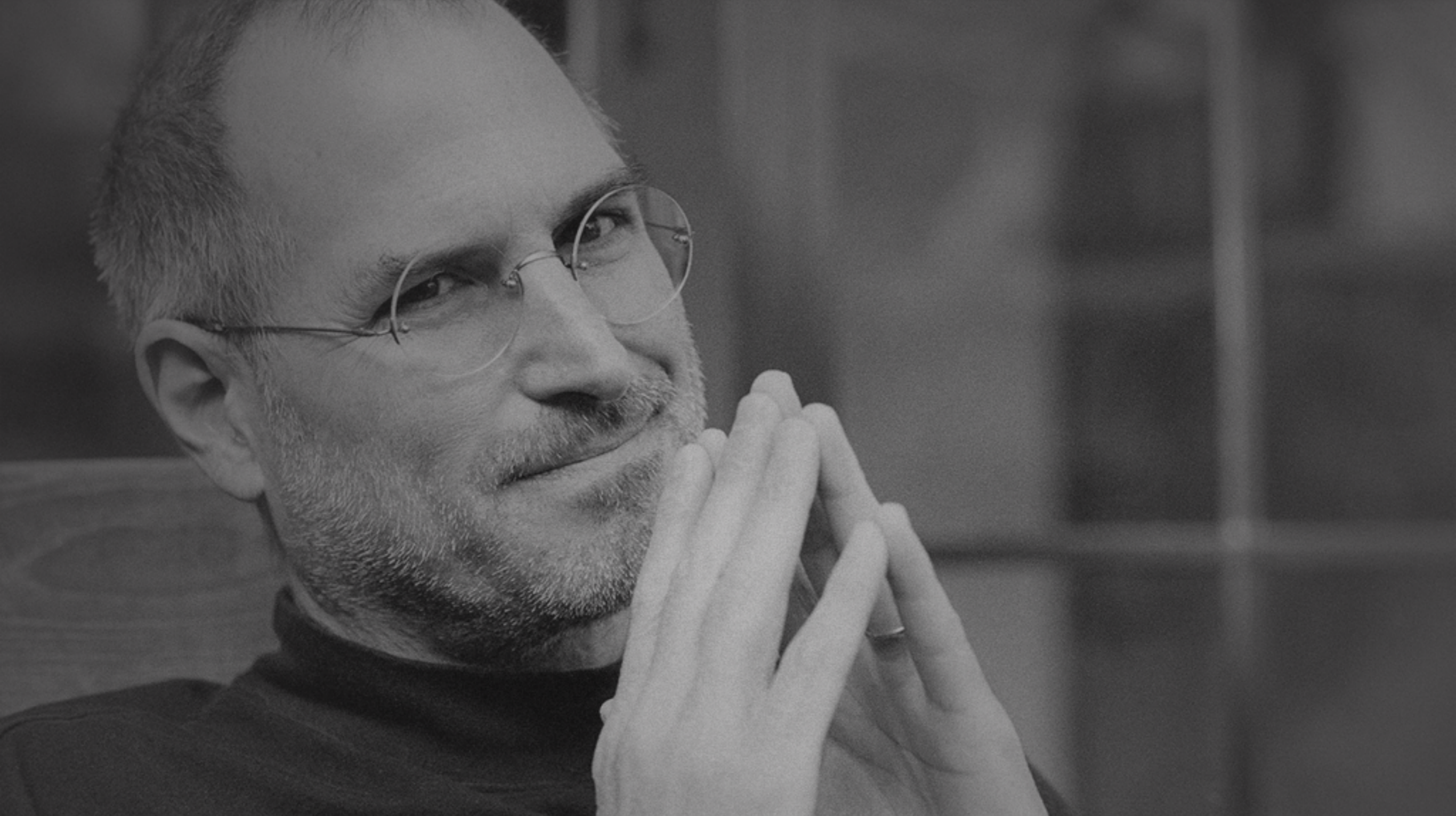
Le gars avait des millions de visiteurs sur son site et il n'était même pas capable de faire plus qu'une caissière au McDonald's!

FakeSteveJobs a ensuite commenté:

«J'ai appris à la dure qu'un blogue peut réaliser beaucoup de choses extraordinaires, mais que faire beaucoup d'argent n'en fait pas partie.»

Est-ce que FakeSteveJobs a raison?





*« Un blogue peut réaliser beaucoup de choses ...
mais faire beaucoup d'argent n'en fait pas partie. »*

-Fake Steve Jobs

Comment faire 1 000\$ par mois avec la publicité sur son site.

Voyons donc ensemble ce que ça prend pour générer 1000\$ par mois avec AdSense.

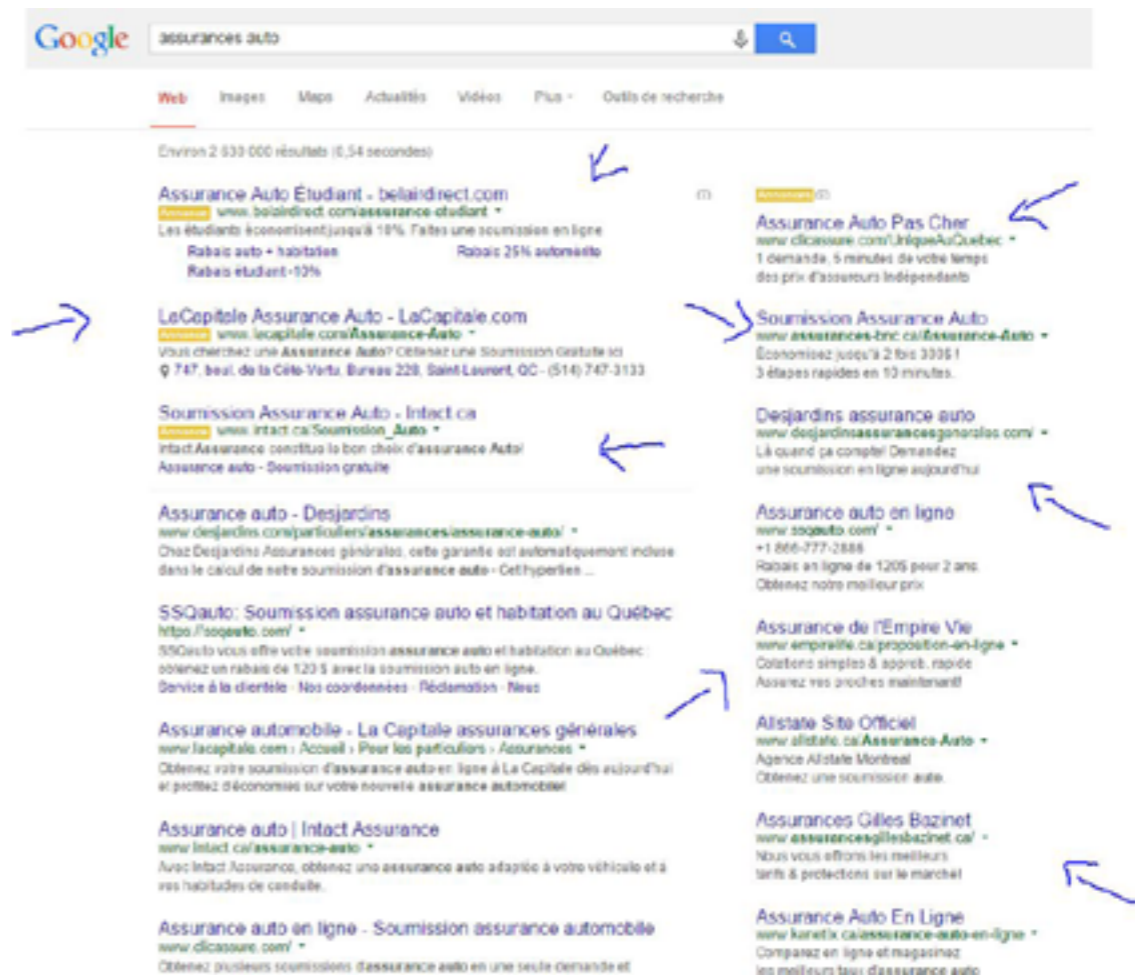
Voici ce Brad Stone ne savait pas...

Pour être en mesure de faire autant d'argent, vous devrez développer une grosse audience autour d'une niche où la compétition sur les annonces payantes est forte.

Ce dernier segment est très important. Plus la compétition est forte, plus vous aurez de revenus chaque fois qu'une personne clique. S'il n'y a qu'un seul annonceur prêt à acheter votre pub, vous ne pouvez pas la vendre très cher... Mais s'il y en a 1 000...

Pour déterminer si la compétition est forte, vous pouvez utiliser le [AdWords Keyword Planner](#). Il vous permettra d'inscrire vos mots clefs et de voir leur estimé de trafic ainsi que leur niveau de compétition.

Un autre moyen de savoir si la niche a beaucoup de compétition consiste à rechercher un mot clef générique sur Google. Si ça donne quelque chose de similaire à l'image suivante, vous êtes sur la bonne voie!



Voici quelques niches payantes: voyage, assurances, finances, technologie, sport, nutrition.

Finalement, pour être capable de calculer comment faire 1k par mois, il faut tenir compte de la métrique la plus importante: le RPM.

Qu'est-ce que le RPM?

Non, il ne s'agit pas de Roulement Par Minutes. Il s'agit de Revenu Par Mille.

Autrement dit, pour 1 000 pages vues sur votre site, combien d'argent avez-vous fait?

Les annonces vous rapportent de l'argent chaque fois que quelqu'un clique. Si 1 % des gens cliquent (CTR - Click Through Rate) et que vous faites 15 cents par clic (CPC - Cost Per Click), vous avez donc un RPM de 1.50 \$.

Formule: $CPC * CTR * 1000 = CPM$

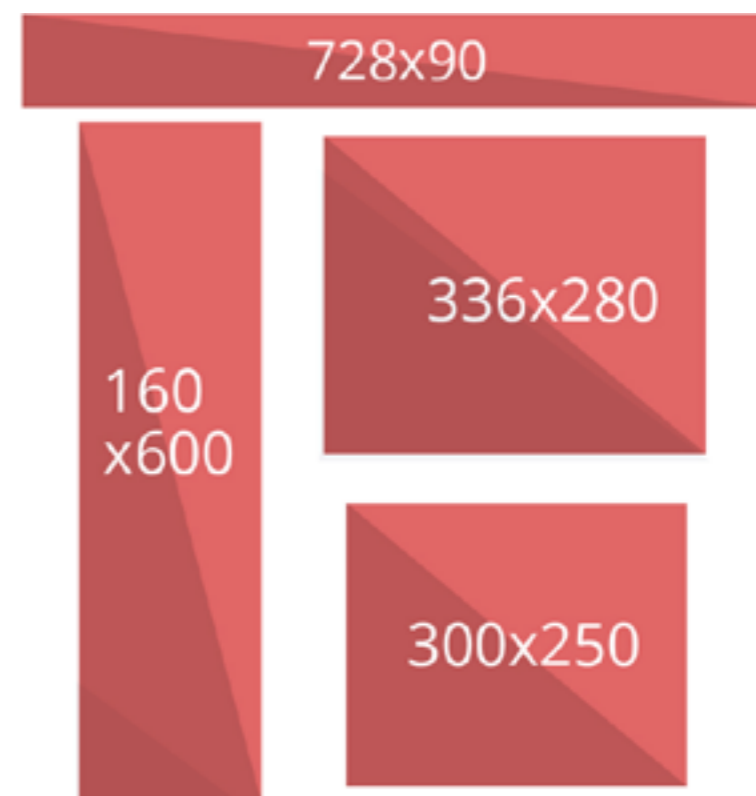
En d'autres mots, vous allez faire 1.50 \$ pour chaque tranche de 1 000 pages vues sur votre site web.

Votre objectif est d'augmenter au maximum cette valeur, tout en ne compromettant pas la popularité de votre site (personne n'aime les sites où il y a plus d'annonces que de contenu!).

Qu'est-ce qu'un BON RPM et comment l'augmenter?

Un bon RPM est d'environ 4 à 5 \$, mais il y a des sites qui ont des RPM bien plus élevés. Certains sites montent jusqu'à 15 \$, tout dépend de la qualité des placements et de la compétitivité du sujet.

Pour maximiser vos revenus AdSense, vous devez d'abord vous assurer d'utiliser les formats d'annonces les plus populaires.



Ensuite, le but est de trouver la position optimale sur votre site web. Les annonces horizontales 728*90 placées entre deux paragraphes fonctionnent habituellement bien.

Une pratique populaire est d'en placer 3: une après le premier paragraphe de texte, une avant le dernier paragraphe et une au milieu.

Alternatives: Taboola et OutBrain.

Si vous n'aimez pas le look des annonces, vous pouvez essayer [Taboola](#) et [Outbrain](#). Cependant, ça vous prend un site assez énorme pour être capable de vous faire accepter par leur programme (au moins quelques millions de pageviews par mois).

Voici ce que ça donne:



Le RPM est similaire à ceux d'AdWords.

Alternative: Vendre directement aux entreprises.

Vous n'êtes pas obligé de passer par un réseau de distribution! Vous pouvez essayer de contacter directement les entreprises pour leur vendre de la visibilité.

Si vous faites celà, vous pouvez facturer au CPC (coût par clic) ou au CPM (coût par 1000).

Le plus populaire est de mettre un CPM fixe, puisque ce n'est pas de votre faute si la personne qui achète la publicité fait une mauvaise publicité.

Vous pouvez demander entre 10 et 20 \$ du CPM, tout dépendant de l'exposition que vous leur donnez (fond d'écran, bannière, pop-up, etc...)

Enfin, combien ça vous prend de trafic pour faire 1 000\$?

Pour faire court, si vous avez un site web très bien monétisé et que vous avez un RPM de 5 \$, vous aurez besoin de 200 000 pages vues par mois pour récolter 1 000 \$.

Si vous avez réussi à trouver un commanditaire pour votre blogue, vous pourrez vous en tirer entre 50 000 et 100 000 pages vues par mois.

La vente de produits

Vous avez remarqué que je vends des CV, guides et autres sur mon site?

Votre produit n'a pas besoin d'être concret, solide. De nos jours, on peut utiliser [Gumroad](#) pour vendre à peu près n'importe quoi en ligne en moins de 5 minutes.

C'est ce que j'utilise pour ma [boutique en ligne](#). Bien sûr, si vous voulez l'intégrer directement sur votre site, vous devrez sécuriser votre site web avec [une encryption SSL](#).

Il y a des frais de 5 % + 25 ¢ par transaction.

Je pense honnêtement que la vente de produits digitaux est la meilleure façon de monétiser son blog. C'est d'ailleurs de cette façon que Nathan Barry s'y est pris pour faire autant d'argent (256,725.00 \$)! Il a même lancé [un livre](#) expliquant comment se faire beaucoup d'argent avec la vente d'un livre (ironique?).



Bien évidemment, il n'y a pas que la vente de livre. Je connais un photographe qui fait sa vie en vendant ses photos sous forme d'abonnement mensuel. Une bonne partie de son répertoire est gratuit et libre de droits, je vous incite à aller voir son site [ici](#).

Et finalement, si vous voulez vendre un produit physique, rien ne vous en empêche!

Si vous voulez vendre des produits physiques, allez sur [Ali-baba](#) pour trouver vos produits à prix raisonnable.

Vous pouvez également faire affaire avec des compagnies de drop shipping, c'est-à-dire une compagnie qui vous laisse vendre son inventaire sur votre site et qui s'occupe du service à la clientèle et de la gestion d'inventaire. [Doba](#) est le plus populaire d'entre eux.

Vous devez ensuite vous ouvrir une boutique en ligne, je recommande [Shopify](#) parce que c'est l'option la plus simple et la plus rapide.

Je recommande également à toutes personnes ayant des boutiques en ligne de s'ouvrir une boutique sur [Amazon](#) et [eBay](#).

Les chiffres pour un produit numérique

Si vous décidez de vous faire un produit, je vous recommande fortement de le vendre cher.

Pourquoi?

Parce que ce n'est pas plus d'effort de promouvoir quelque chose à 1 000 \$ que quelque chose à 10 \$.

Disons que vous décidez de vendre votre premier produit à 100 \$ et que vous n'avez pas beaucoup de trafic. Vous devrez en faire la promotion pour attirer du trafic sur votre page de vente.

Vous devrez acheter de la [publicité Facebook](#) et Adwords pour être capable de montrer votre produit aux bonnes personnes. Il faut donc calculer le coût publicitaire dans le prix de votre produit

Promouvoir un produit à 10 ou à 1000\$ nécessite le même effort. Utilisez votre temps pour promouvoir quelque chose de rentable!

Bien sûr, il existe des moyens gratuits de promouvoir son produit. Faire des guest posts sur les sites populaires ou encore ouvrir un programme d'affiliation sont deux bons exemples.

Les maths: Votre produit se vend 100 \$. Vous récoltez des leads à une moyenne de 1 \$ chaque via la publicité Facebook. 2,5 % des gens finissent par acheter, ils vous en coûtent donc 40 \$ par vente. Gumroad se prend 5,25 \$, ce qui vous laisse 54,75 \$ dans vos poches.

Pour faire 1000 \$, vous devez vendre 19 produits par mois, ce qui représente un investissement de 760 \$ (c.-à-d. le coût de la publicité pour récolter vos 760 leads).



Les chiffres pour un produit physique

Lorsque vous voulez faire de l'argent avec un produit physique, vous devez trouver une niche où vous pourrez vendre votre produit plus que 5 fois le coûtant.

Exemples: la lingerie, les bijoux, les suppléments nutritifs, les sextoys, le parfum...

Disons que vous vendez quelque chose à 100 \$ et que vous faites 80 \$ de profit, vous devrez calculer le coût d'acquisition. Si on garde les mêmes chiffres que lors de notre dernier calcul, qu'on baisse de 2 % les frais de vente et qu'on inclut 15 \$ de transport et manutention, il vous reste un profit de 41,50 \$.

Pour être capable de faire 1 000 \$ en profit, vous devez en vendre 24, ce qui représente un investissement de 960 \$.

La vente de services

Il existe deux grandes façons de vendre des services par Internet. Il y a les services dans leur sens propre, c'est-à-dire où c'est vous qui effectuez une action pour quelqu'un, et les produits en tant que services (appelés SAAS - Software As A Service).

La façon la plus facile de vendre ses services est de trouver un problème populaire dans une niche, d'écrire un article détaillé qui couvre exactement comment régler ce problème, et d'ensuite proposer de vendre ce service à des entrepreneurs.

Par exemple, je pourrais écrire un article qui met en lumière l'importance de l'optimisation de la conversion sur un site web (test A/B) et quels sont les 5 plus gros leviers à optimiser dans un site web.

Je chercherais ensuite des sites web transactionnels ayant beaucoup de trafic et j'utiliserais [LinkedIn](#) et [Whois](#) pour trouver leur propriétaire.

Je les contacterais directement en leur montrant l'article en question et j'essaierais d'avoir un entretien téléphonique avec eux.

Gardez en tête qu'avoir des références aide beaucoup ce processus. Vous pouvez donc proposer de faire le premier gratuitement, comme Neil Patel l'a fait avec Tech Crunch.



Avoir un produit qui répond à un besoin est plus important que le look de la page d'accueil.

~ Stéphane Guérin

Vendre un service SAAS

L'objectif est de réaliser des entrevues avec des entrepreneurs et de trouver les tâches répétitives qu'ils peuvent automatiser.

Vous demandez ensuite à un développeur de vous faire une soumission pour construire le projet. Vous offrez donc à l'entrepreneur de vous occuper de créer l'outil s'il accepte de défrayer les coûts de développement en échange qu'il ne payera jamais pour le produit.

Une fois que c'est fait, vous allez voir toutes les autres entreprises qui pourraient bénéficier du service et proposez-leur le service.

Un bon exemple est celui de Stéphane Guérin avec sa business [DashThis](#). Son entreprise se base sur le temps sauvé par les employés pour fixer ses prix.

Par exemple, 10 h sauvées par semaines à 20 \$ de l'heure, c'est 200 \$ en valeur au client. Vous pouvez donc lui charger entre 25-50 \$ par mois pour utiliser votre service.

Si vous mettez ça à 50 \$ par mois, vous aurez besoin de 20 clients pour être capable de faire 1 000 \$ par mois.

Bien sûr, vous allez probablement payer un peu de publicité pour être capable d'avoir vos 20 ventes, il faut donc s'attendre à ne pas faire d'argent les 2-3 premiers mois.

L'affiliation

Disons que vous aimez vraiment Mailchimp et que vous décidez de leur faire de la publicité non sollicitée sur votre blog. Ne serait-ce pas normal vous ayez une commission sur les ventes?

Sur Internet, ce genre de pratique est très courante. En fait, plusieurs sites n'existent **que** pour cette raison. [Top Ten Reviews](#) en est un bon exemple. Vous cherchez «meilleur anti-virus» sur Google, tombez sur la liste des 10 meilleurs anti-virus sur le marché avec la liste des *pros* et des *cons*. Si vous décidez de cliquer sur un des liens de l'article, un cookie sera installé sur votre ordinateur, indiquant que c'est grâce à [toptenreviews.com](#) que vous êtes atterri sur ce site. Si vous décidez finalement d'acheter, l'auteur du site va se faire un certain montant en commission.

Plusieurs se questionnent sur l'éthique de ce qu'on appelle le «*affiliate marketing*». Est-ce moralement bien de recommander un produit si on a manifestement un intérêt personnel à le faire?

C'est pour cette raison que bien des sites mettent un «*affiliate disclaimer*» au bas des pages.

Personnellement, je ne recommande **QUE** les produits que j'utilise et que j'aime. Lorsqu'une entreprise m'approche avec un produit de merde, je leur montre immédiatement la porte.



Comment faire du marketing affilié?

J'utilise plusieurs portails web regroupant la majorité des sites web ayant des programmes affiliés. Je vais en faire une liste rapide:

- [Shareasale](#)
- [Clickbank](#)
- [JVZoo](#)
- [Amazon](#)

Il y en a beaucoup d'autres, mais ce sont les principaux que j'utilise. Certains sites web ont un système privé pour gérer leurs liens d'affiliés. Vous devrez donc chercher pour «affiliate» ou «partner program» au bas de leur site web pour y avoir accès.

Lorsque vous vous inscrivez à un programme d'affiliation, on vous donne un lien.

Lorsqu'une personne clique sur ce lien, elle se fait identifier par le site web à l'aide d'un cookie (d'une durée habituelle de 30 jours). Si la personne achète dans cette période donnée, vous recevrez un montant en commission.

Ce qui est bien du marketing d'affiliation, c'est qu'on contrôle les produits qu'on met de l'avant.

Avec AdSense, n'importe qui peut apparaître sur votre site web. Là, c'est VOUS qui décidez quoi suggérer à votre audience.

Voici quelques services que je mets personnellement de l'avant:

- [Mailchimp](#)
- [Lead Pages](#)
- [Fat Cow](#)
- [Dollar Photo Club](#)
- [Tweet Adder](#)
- [Elegant Theme](#)

Puisque j'utilise chacun de ces services et que je SAIS que ce sont les meilleurs dans leur niche respective, je n'ai aucun remord à les promouvoir.

En plus de proposer une meilleure expérience au visiteur, l'affiliation est habituellement plus rentable que la publicité AdSense.

Il existe plusieurs façons de promouvoir des liens d'affiliés. Vous pouvez les glisser dans une infolettre, dans un billet de blogue, faire des campagnes de publicités payantes ou encore mettre des bannières sur votre site (comme si c'était des pubs).

Une technique populaire est d'écrire une critique du produit et d'essayer d'optimiser son référencement pour apparaître sur la première page.

Un site populaire qui fait exactement ça est [TopTenReviews](#).

Amazon est également une option très populaire pour les liens d'affiliation. Cependant, puisque les commissions sont très faibles, je vous suggère de recommander des produits haut de gamme, comme des lentilles de caméra par exemple.

Bref, n'importe quel produit qui se vend à plus de 500 \$.

Le problème avec le calcul des revenus par affiliation, c'est que si la personne visite une page où vous n'avez pas de lien d'affilié, vous n'avez aucune chance de générer un revenu.

Le meilleur moyen de générer des revenus est à travers les articles de contenu.

Si vous faites la promotion de lentilles à 400 \$ ([exemple](#)), que 0.5 % des visiteurs décident d'acheter le produit et que vous faites 6.5 % de commission (26 \$), vous devrez vendre 39 produits par mois.

Considérant ces chiffres, vous aurez besoin de 7 692 visites sur des articles promotionnels.

Dépendant de l'autorité de votre site web et des mots clefs que vous ciblez, vous devez calculer environ de 50 à 150

pages de recommandation de produits différents pour avoir un trafic similaire.

En tout, ça fait un RPM de 130 \$. Pas mal plus haut qu'AdSense!

Bien entendu, les défis ne sont pas les mêmes! Et si vous décidez de promouvoir des produits moins chers, vous ferez beaucoup moins d'argent!

Personnellement, puisque les services affiliés que je propose sont sous la barre des 100 \$, mes pages d'affiliations génèrent autour de 25 \$ par 1 000 pages vues.

Conclusion

Vous avez 4 moyens de faire l'argent sur Internet:

1. La publicité
2. La vente de produits
3. La vente de services
4. L'affiliation

Il n'y a pas de recette magique. Si vous voulez faire de l'argent, prenez l'une de ces 4 options et commencez dès aujourd'hui. Ça va vous prendre de la patience et beaucoup d'efforts.

L'alternative? Perdre son argent sur party poker ou n'importe quel autre site ridicule qui cherche à vous exploiter.

Vous avez aimé? Suivez-moi sur Facebook et tweetez le ebook à un ami!

[Suivez-moi sur Facebook](#)

+

[Suivez-moi sur Twitter](#)