

Module 4: Business Plan – Transcription de la vidéo

VIDEO, autres modules, ressources et questions à poser

sur <http://vivredesonblog.com/formation>

par Ling-en Hsia

Dans cette vidéo nous allons voir comment créer un business plan pour son blog. Quels systèmes mettre en place pour arriver, en passant par plusieurs étapes, à gagner de l'argent et à vivre de son blog.

Je te propose donc 5 étapes. Cette présentation sera plus théorique, mais normalement assez simple pour que tu comprennes l'idée générale de ce qui est derrière le blogging professionnel, comment on peut vivre de son blog.

Ces 5 étapes sont : tout d'abord il faut créer un blog. Un blog dans lequel tu peux t'exprimer. En lien de cette vidéo, tu verras que j'ai préparé un tutoriel pour te montrer vraiment pas à pas comment créer un blog, et après tu verras avec d'autres articles comment rendre ce blog plus professionnel, lui donner un look professionnel, et tout ça sans passer par des choses trop techniques. Ce sera relativement simple si tu suis les étapes qui te seront proposées. Si tu es vraiment motivé, il te suffira de suivre les étapes.

Après, il faudra offrir ton expertise. J'insiste sur le mot offrir. Offrir, c'est donner gratuitement, sans rien retenir. J'ai envie de dire qu'il faut que tu donnes 95% de ce que tu sais. Si tu commences à donner 60, 70% tu retiens la partie la plus intéressante, les gens vont le sentir. Ils vont sentir que tu n'es pas en train de tout donner, car ça va te donner une certaine autorité, tu vas montrer une certaine autorité dans ton domaine. Tu vas vraiment acquérir un statut d'expert, et ça c'est important si tu veux gagner de l'argent avec ton blog. Aussi, en donnant beaucoup, ton lecteur va se sentir proche de toi. Il va vraiment être impressionné par ta générosité, et le but c'est ça : Il tire tellement de choses de ton contenu que, à la fin, il se sent un peu redevable. Cela va préparer la dernière étape, lorsque tu vas

vendre des produits, et là il va acheter, il va sauter dessus parce que ce sera sa manière à lui de te remercier.

La troisième étape, après avoir créé ton blog, après avoir créé du contenu (écrit, des images/photos et vidéos), il va falloir promouvoir. Promouvoir, c'est important, car si tu attends que les gens viennent vers toi, ça va être difficile. C'est possible, avec Google, si tes articles sont bien faits, bien écrits, les gens vont pouvoir te trouver. Mais pourquoi attendre ? Pourquoi ne pas aller chercher les prospects surtout aujourd'hui à l'ère des médias sociaux ? Tu as Facebook, Twitter, etc où tu peux vraiment être en relation avec les gens et ça, c'est important, cette quatrième étape, cette étape de relation.

Tu fais la promotion de ton contenu, et maintenant il va falloir te créer des relations. Quand les gens laissent des commentaires à ton article, il faut absolument y répondre, il faut créer un lien, l'inviter à consulter de nouveau tes articles. Tu peux même le rediriger vers d'autres blogueurs, il n'y a pas de problème. Il va falloir les inviter à s'inscrire à ta page Facebook, à s'abonner à ton compte Twitter pour

justement rentrer en relation, et pour qu'à chaque fois que tu publies un nouvel article (quelque chose d'intéressant), ce visiteur, il sait que ton blog, il peut trouver ses articles en suivant les liens qu'il y aura sur ton Facebook, et aussi la newsletter (je ne rentrerai pas trop dans les détails), mais c'est important d'avoir ta newsletter, d'avoir un formulaire où les gens ils peuvent laisser leur email, et à chaque apparition d'un nouvel article, où tu peux proposer un eBook gratuit, le lecteur peut avoir ce contact avec toi, mais surtout toi un contact régulier avec tes lecteurs, tu pourras leur envoyer un email quand tu veux. Cette relation, elle est très importante, ne pas hésiter à répondre à ses lecteurs, à s'ouvrir aux lecteurs, c'est vraiment important.

Enfin, tu pourras vendre ton produit une fois être passé par toutes ces étapes parce que une fois que ton blog est créé, que tu offres ton expertise, que tu as fait la promotion et que tu as créé des relations, tu as tout préparé pour que justement le lecteur vienne sur ton blog et achète l'un de tes produits.

Tu peux créer tes produits comme je l'ai dit, ou alors des abonnements, des formations, des livres électroniques, ça consistent simplement à faire un document en format PDF et à le vendre. C'est très important de vendre des produits pour ton autorité, car au bout d'un moment tu n'as pas envie d'être simplement un annonceur en recommandant d'autres produits. Tu as une expertise, tu as des lecteurs qui viennent régulièrement t'écouter, il va falloir leur vendre quelque chose. Il ne faut surtout pas culpabiliser. Lorsque ton produit est de qualité, tu es en train de vendre un service aux gens tout en vendant ton produit, comme le produit que tu es en train de voir, j'espère qu'il t'apportera quelque chose, parce que le fait que moi je vende le produit, ça me donne de la motivation pour créer un produit de qualité. Et donc je peux aider quelqu'un grâce à ce produit. C'est pourquoi vendre n'est pas une mauvaise chose.

Pour finir, j'aimerais conclure sur le point suivant. Le blog, c'est forcément un medium pour ton business. Il faut absolument que tu comprennes que tu es entrepreneur, que tu as un business. Tu n'es pas seulement un blogueur, tu es un web entrepreneur, et le blog, ça te sert justement à gagner de l'argent.

Bien évidemment tu peux vivre de ton blog, tu peux l'utiliser en véhiculant ta passion et aider des gens, c'est très important. Mais sans argent, tu ne pourras pas continuer, il va falloir que tu gagnes de l'argent pour pouvoir continuer à fournir de la valeur, à aider des gens et à communiquer sur ta passion, et c'est vraiment l'idée de cette vidéo, c'est de t'amener à vivre de ton blog, à gagner un revenu constant.

J'espère que cette vidéo t'aura été utile pour avoir une idée générale, comment on fait pour gagner de l'argent, comment les blogueurs gagnent de l'argent.

Je résume : tu crées d'abord un blog avec WordPress, tu offres ton expertise en écrivant des articles, en publiant des vidéos, tu fais la promotion de ton blog, tu crées des relations avec les lecteurs, et après il « suffira » de créer un produit de valeur, et les gens l'achèteront.