

Les formats vidéo et audio inclus!

11 erreurs les plus fréquentes
commises par les
entrepreneurs web
débutants et experts...
et comment les éviter



Série e-book

Dominic Sicotte



Bonjour !

Je vous partage dans ce e-book les 11 points que les entrepreneurs web font comme pires erreurs, que j'ai fréquemment vues dans les 15 dernières années, que j'ai moi-même fait aussi. Il est souvent utile d'apprendre des erreurs des autres pour ne pas les répéter. Si vous portez bien attention à chacun des points présentés dans cet e-book, vous allez doubler-tripler, voire quadrupler la vitesse à laquelle vous allez atteindre le succès en affaires sur le web.

Si vous avez des questions, vous pouvez m'envoyer un courriel à dominic@enaffairesavecpassion.com.

Si vous connaissez des gens qui aimeraient se lancer en affaires, invitez-les à s'inscrire aussi et à se procurer cet e-book.

Je vous souhaite plein de succès dans vos projets.

A très bientôt

Dominic Sicotte,

Fondateur En Affaires avec Passion





Erreur n°1 : Ne pas assez nicher

La première erreur, c'est de ne pas assez nicher, pas assez cibler profondément, notre public cible. Souvent, on a peur de manquer une opportunité. Donc on vise tout le monde. Il y a un adage qui dit : si on essaie de rejoindre tout le monde, on ne rejoint personne. Si on veut parler à tout le monde, on ne parle finalement à personne. Le but de vouloir cibler, de se nicher le plus possible, c'est faire en sorte que quand on va créer un contenu, des produits à vendre, on va savoir exactement pour qui ils sont. On sait aussi que, lorsque ces gens-là vont tomber sur nos produits, quand ils vont lire nos articles, etc., ils vont se dire : « C'est comme si ça avait été écrit ou produit pour moi ! », ils seront donc beaucoup plus portés à acheter directement. Autre chose aussi très importante, c'est que quand on produit du contenu, on va être beaucoup plus efficace : quand on va écrire, on va savoir exactement si la personne va aimer ça ou non. Avec mes clients, souvent, on dessine même un bonhomme ou une bonne femme. On va vraiment le plus profondément possible pour vraiment aller chercher l'essence de notre public cible. Donc c'est la première plus grande erreur, c'est là qu'on a la plus grande perte de temps en tant qu'entrepreneur sur le web.



Erreur n°2 : Ne pas déléguer

La deuxième erreur qu'on fait souvent, c'est celle de ne pas déléguer, où on veut tout faire nous-même, peut-être parce qu'on n'a pas les moyens d'engager une personne en interne non plus. Mais de vouloir tout faire, d'écrire, de faire son site web, de vouloir faire les podcasts, d'éditer les vidéos, etc., de tout faire, ce qui arrive, c'est qu'on est moyen. On ne peut pas être bon dans tout. Donc au bout de la ligne, ça nous donne un produit final qui est moyen. Donc présentement, il y a tellement de sources possibles et imaginables sur le web pour aller vous chercher de la main d'œuvre, qui peut être à distance, qui peut être un peu partout dans le monde. Prenez des sites comme Elance, comme UpWork anciennement oDesk, e-Taches, etc. Des sites comme ceux-là vous donnent l'opportunité d'être en contact avec des gens qui sont spécialisés, très pointus, dans ce que vous n'êtes peut-être pas à l'aise, ou qui vous prendrait énormément de temps à apprendre. Et sincèrement, les coûts rattachés à ça sont très minimes, comparativement au temps perdu et aux formations payées, ainsi qu'aux erreurs qu'on va causer, que ce soit sur notre site web, que ce soit sur notre image, ça vaut vraiment la peine de déléguer. Donc ça, c'est la deuxième erreur la plus commune qu'on fait en tant qu'entrepreneur web.



Erreur n°3 : Ne pas bâtir sa liste de courriels

La troisième erreur qu'on fait, c'est celle de ne pas débiter dès le départ à bâtir notre liste de courriels. L'adage en anglais dit *Money is in the list*. Souvent on a un très beau site web, mais il n'y a aucune place où les gens sont amenés à donner leur courriel et leur nom. C'est la chose à faire, faites-le dès le début. Ayez un système d'envoi de courriels efficace, que ce soit par n'importe quel outil, il en existe une panoplie sur le marché, pour aller chercher les courriels directement à partir de votre site web, à partir de vos pages Facebook, à partir de partout. Donc des systèmes comme MailChimp, [GetResponse](#), des systèmes comme AWeber, il y en a une panoplie. Donc première chose à faire en bâtissant votre site web, portez une attention particulière au fait d'avoir, au bon endroit, les places pour que les gens soient portés à vous donner leur courriel et leur nom. Donc ayez peut-être quelque chose comme justement la vidéo ou cet article que je suis en train de faire, dans le fond, pour vous, c'est du contenu de qualité, du contenu qui va vous être très utile, et dans le fond la seule chose que vous avez eu à faire, c'est de donner votre courriel. C'est exactement ce que vous devez faire pour votre entreprise, pour votre projet sur le web. Créez un produit que les gens vont vouloir avoir, qu'ils vont vouloir vraiment télécharger, regarder, lire, écouter en échange de leur courriel et leur nom directement sur votre site web. C'est très important.



Erreur n°4 : Essayer toutes les nouveautés

Le quatrième point, tout le monde est affecté par ça, surtout si vous êtes comme moi, des *early adopters*, donc ceux qui adorent les nouveautés. C'est le temps qu'on perd à courir après les nouveaux objets ou les nouvelles applications, les nouveaux logiciels. C'est ce qu'on appelle le *shiny object*, on pense que ça va révolutionner, et là, on se pitche dedans, on va l'apprendre et on va se rendre compte que finalement, après en avoir fait 3-4, on revient toujours pratiquement au premier. Donc faites attention, il y a beaucoup de perte de temps. Le principal quand vous vous lancez en affaire, c'est d'avoir un produit, c'est de bâtir votre audience, le reste, les gadgets autour ne sont pas importants. Passez plus de temps à écrire du contenu de qualité, qui va être utile à votre audience, que de courir après l'application qui fait automatiquement n'importe quelle tâche. Faites attention à ça, il y a énormément de temps perdu. J'en suis une preuve vivante ! Dans les 10 dernières années, c'est assez incroyable tous les systèmes que j'ai pu tester et au bout de 5-10 tests, je revenais toujours au premier. Donc ne courez pas après les nouveautés à tout prix.



Erreur n°5 : Rester seul dans son coin

Cinquième point, c'est le fait de rester seul, le fait de ne pas réseauter. C'est le fait d'être seul dans son sous-sol et de travailler sur son projet, et tout d'un coup, au bout de 3-4-5 voire 6 mois, on sort, et on est comme un sous-marin qui se soulève. Ça ne fonctionne pas sur Internet. Il faut vraiment parler. Parlez de votre processus. Ne vous en faites pas, il n'y a personne qui va copier. J'ai essayé tellement souvent de donner des idées de business à du monde qui avait du temps, du talent, et qu'est-ce qui est arrivé ? Il n'y a jamais personne qui a pris l'idée et qui a commencé à courir avec. De toute façon, quand vous avez l'idée et que vous commencez déjà à bâtir tout ce qu'il y a autour de cette idée-là, ne vous en faites pas, vous êtes déjà en avance énormément. Donc c'est le fun d'avoir un genre de « derrière la scène » : essayez d'utiliser ce qu'on appelle le *storytelling* pour votre projet, dès le projet dès le départ, dès que vous commencez à bâtir votre projet. Donc ne restez pas seul, sortez, parlez-en et commencez à bâtir votre audience.



Erreur n°6 : Ne pas faire le ménage dans

notre entourage

Le 6^{ème} point est un point mentalement important. C'est le fait de ne jamais faire le ménage autour de nous, c'est le fait de ne pas être capable de dire non. C'est le fait de vraiment accepter qu'il y ait encore des gens autour de nous qui nous disent « Tu ne seras jamais capable de faire ça. Moi j'en connais 3, et ils se sont plantés en faisant ça. » Débarrassez-vous de ces gens-là. Ou plutôt espacez la fréquence si jamais ce sont des très proches. Il y en a qui sont insécures de nature, ce n'est pas nécessairement pour mal faire, mais leurs commentaires peuvent vous emmener vers le bas. Et ça, quand vous le savez de toute façon quand vous parlez à la personne, si vous voyez que vous vous sentez trainé vers le bas ou en arrière, espacez les fréquences ou même arrêtez les fréquences. C'est la meilleure chose à faire. Et en même temps, enlever une personne comme ça qui vous siphonne votre énergie, un, ça vous redonne de l'énergie, et en même temps ça fait de la place pour des gens qui vont vous encourager. Ça va faire de la place pour des gens qui, dans le fond, vont vous pousser à faire mieux, avec les groupes Mastermind, avec les groupes de réseautage, que ce soit sur Internet ou hors web. Il n'y a plus aucune excuse de garder des gens négatifs autour de nous, de garder des gens qui ne croient pas en nous, en nos capacités, des gens qui nous tirent vers l'arrière, soit parce qu'ils sont jaloux, soit parce qu'eux ne sont pas capables, soit parce qu'ils sont négatifs de nature. Tassez-les, ça vaut la peine. Parfois ces



gens-là sont comme des pantoufles, c'est comme confortable, ça nous donne des excuses pour ne pas avancer, parce qu'on se dit « Je ne l'ai pas fait parce que de toute façon, je ne suis pas capable. » C'est ça que les gens nous apportent. Tassez-les donc, et vous allez voir l'énergie, le niveau d'énergie, la confiance en vous que vous allez gagner et qui est incroyable. Ça va faire que vous allez avancer beaucoup, beaucoup plus vite.



Erreur n°7 : Avoir une liste de courriels

et ne jamais s'en servir

Le septième point, c'est de bâtir son audience, d'avoir une super et belle liste, mais de ne jamais leur offrir quoi que ce soit. Souvent, et même moi je l'ai fait, c'est sûr et certain. J'avais un autre emploi avant, mais encore là, ça reste une erreur. Quand j'ai parti En Affaires avec Passion, c'était un [podcast](#). Donc j'ai bâti une audience autour de ce podcast-là, j'ai interviewé les plus grands dans le monde sur tout ce qui était l'entrepreneuriat web, le marketing développement des affaires, et qu'est-ce que j'avais à leur vendre en arrière ? Zéro. Pourquoi ? Parce que je n'avais peut-être pas le besoin, étant donné que j'avais un emploi à côté. Mais avoir commencé déjà à faire ou à vendre quelque chose, que ce soit un livre, que ce soit un e-book, une mini-formation, quoi que ce soit, faites-le. Ayez toujours un petit quelque chose, même à 17 dollars, à vendre, faites-le. Bâissez votre produit.



Erreur n°8 : Avoir des produits mais

ne pas avoir d'audience

Inversement, ceux qui passent leur temps à bâtir leurs produits mais n'ont pas d'audience, ils ne vont pas aller promouvoir leur système. C'est d'avoir des beaux produits, mais aucune audience, donc de ne jamais sortir et d'aller justement promouvoir, parler, d'aller bâtir cette audience-là. Donc si j'avais un beau livre à vendre et que je n'avais pas fait de podcast, pas d'article, rien, et que j'espérais que peut-être, par un miracle, le monde cogne à ma porte pour en acheter, ça n'aurait absolument rien donné.



Erreur n°9 : Ne pas tenir compte de nos

haters

Un point qui va vous surprendre, c'est de ne pas assez tenir compte des *haters*, ceux qui vous donnent des mauvais commentaires. Le premier réflexe qu'on a, c'est de dire « Non, de toute façon, c'est un négatif, je ne veux rien savoir de ça, je le supprime. » C'est la pire chose à faire. Pourquoi ? Parce que vous devriez tous les aimer, et les aimer d'amour ! Ce sont eux qui vont vous faire avancer. Ce sont eux, et je ne parle pas de ceux qui disent que vous n'êtes pas capable, je parle de ceux qui vous donnent des commentaires sur les articles que vous avez écrits, sur les vidéos que vous avez faites et que vous ne connaissez pas. Pourquoi ? Parce que c'est probablement un miroir de la réalité. Oui, il faut faire la part des choses. Oui, s'ils vous tapent dessus tout le temps, il faut savoir quand même être capable d'analyser ces commentaires négatifs-là. Mais si vous prenez le temps de les lire et de vous mettre dans la peau et sortir émotivement de ça, vous allez trouver des points à améliorer. Vous allez voir aussi que parfois, en récupérant un commentaire négatif, on bâtit beaucoup de positif dans notre communauté. Si on ne fait que dire « Ce n'est rien, je ne répondrai pas, etc. », ça montre à cette personne que si elle a un problème, elle n'aura pas de support, si elle a un problème, un commentaire constructif, on ne va pas s'en préoccuper, qu'on est juste là pour pitcher des commentaires ou des articles, et vendre des produits. Donc prenez le temps, demandez-leur, et comme on est sur le net, tout



le monde voit l'interaction que vous avez avec cette personne-là. Bien sûr, ne vous acharnez pas non plus sur un pur *hater*, ou un *troll*, celui qui ne fait que ça, qui n'a pas de nom, celui qui n'a pas d'avatar, qui revient à chaque fois et que ça ne donne absolument rien, que vous essayez de joindre mais ça n'arrive nulle part. Oui, bloquez-les et arrêtez ça, mais les autres, quand vous recevez un commentaire qui, au départ, vous semble négatif, prenez le temps de l'analyser, prenez le temps, prenez 24 heures avant d'y répondre, dépendamment du sujet parce que parfois il faut répondre plus rapidement que ça, mais prenez le temps d'analyser. Sortez de votre peau, si on veut, pour regarder la situation sous un autre angle que vous n'avez peut-être pas vu. Et vous allez voir que votre produit, votre service, vos articles, vidéos, podcasts, vont être améliorés énormément. Probablement que dans ceux-ci, ceux qui vous donnent des commentaires négatifs constructifs, si vous leur répondez comme il faut, ils vont devenir vos meilleurs évangélistes sur votre produit ou votre service. Donc ça, c'est très important.



Erreur n°10 : Ne pas être assez patient

Erreur suivante, de ne pas être assez patient. On a tellement vu sur internet des « Cliquez ici 2 fois », « Faites ça pendant une semaine et vous allez être millionnaire », « J'ai fait 55 000 la semaine dernière, vous en êtes capable », et là on se demande pourquoi nous, ça nous prend plus qu'une semaine pour faire 55 000... Les gens avec qui je travaille dans En Affaires avec Passion, ce sont ceux qui savent que bâtir une entreprise, ça prend du temps. Ça prend de la patience. Soyez patient. Le minimum de ceux qui partent en affaires sur le web et qui partent à bâtir une audience, à bâtir des bons produits, à se bâtir une belle communauté, ça prend au moins 12 à 18 mois. Donc soyez patient, parce que souvent, on part notre entreprise et on n'est pas 45 heures par semaine dessus. Demandez à toute personne sur le web ou hors web qui a un business qui fonctionne et qui dure plus de 2 semaines, combien de temps ça leur a pris, vous allez être très surpris du temps qu'ils ont mis dedans, du temps qu'ils ont pris à bâtir leur image, à bâtir leur produit, leur audience, à faire de la vente. Ce qu'on veut, c'est bâtir une entreprise qui va nous donner la liberté, et en même temps qui va nous donner la chance de pouvoir être flexible, d'être capable de travailler de partout et d'avoir des revenus qui vont être substantiels pour pouvoir nous faire vivre, nous et notre famille. Pour ça, soyez patient.



Erreur n°11 : « En 6 mois, mon

entreprise me sauvera financièrement »

Ne pensez pas qu'un business, au bout de 6 mois, va vous faire des miracles. Si vous êtes financièrement fragile, ne quittez pas tout pour faire ça. Moi je l'ai fait, ça a été une grosse erreur, parce que ça demandait plus de temps qu'on pensait ou que je pensais, et ça donnait une situation où ça devient stressant. Parce que le stress financier nous fait faire, nous fait dire des choses qu'on regrette plus tard. Je n'ai jamais rien dit ou fait que j'ai regretté, mais c'est plutôt le stress de me dire qu'on a les 4 enfants, on est tous les 2 à la maison, donc il faut quand même avoir des revenus. Donc ça, ça a été la portion très stressante. Mais j'ai connu des gens qui, parce qu'au bout de 6 mois, leur site ne faisait pas encore assez de revenus, ont complètement disjoncté. Donc il faut faire attention à ça. C'est un point, faites attention au stress. C'est pour ça qu'à En Affaires avec Passion, on vous montre comment bâtir votre business sans quitter votre emploi, sans mettre tous vos œufs dans le même panier, et de prendre le temps comme il faut de bâtir quelque chose de solide. Lorsque vous allez switcher de votre emploi à l'entreprise que vous aurez bâtie, vous allez être sûr, solide, et en confiance, pas stressé.



Erreur n°12 : Ne pas reprendre son contenu (BONUS !)

Le dernier point, c'est de ne pas assez reprendre son contenu. Souvent, ce qui arrive, c'est qu'on a des vidéos, des podcasts, la baladodiffusion, le live streaming aussi maintenant, avec les vidéos en direct, avec Periscope, Meerkat. Donc on essaie de tout faire partout, on a nos articles de blog à faire, on a Youtube, on a Facebook pour les vidéos. Et là, on devient complètement débordé. Donc souvent, je vous donne un petit truc, ce qui peut être fait : vous faites une diffusion en direct, Meerkat, Periscope, puis vous prenez ce contenu-là, avec les techniques pour l'enregistrer, et vous le mettez sur Youtube. En le mettant sur Youtube, vous avez un fichier vidéo. Vous pouvez extraire l'audio, en faire un podcast. Maintenant, quand vous êtes sur Youtube et que vous avez pris l'enregistrement original à partir de Periscope ou Meerkat, vous pouvez aussi le mettre sur Facebook. Donc vous avez Youtube, Facebook vous avez l'audio que vous allez faire avec le projet original aussi, donc vous aurez un podcast peut-être de fait là-dessus. La seule chose à faire attention, c'est quand on fait une vidéo, souvent on dit « Comme vous voyez ici, comme vous voyez là à l'écran derrière moi... », ça, ça passe un petit moins bien sur le podcast ! Mais si vous faites la vidéo en pensant aussi qu'il y a des gens qui ne vous voient pas et qui ne font que vous écouter, vous allez avoir un podcast de qualité. En même temps, vous pouvez à la suite de ça, faire un article à partir de tout ça. Donc à partir d'une vidéo en



direct, vous allez avoir la vidéo en direct, Youtube, Facebook, iTunes, Stitcher, vous allez avoir votre blog et même des articles dans les magazines, dans les publications sur internet, et un petit peu partout, du guest blogging aussi. Donc essayez de reprendre le plus possible sans faire vraiment du copier-coller, sauf pour Facebook et Youtube, il n'y a pas de problème, mais parfois, de prendre l'article et de l'arranger, pas juste un transcrit, ne pas juste faire la transcription de votre audio en texte, mais arrangez le comme un bel article solide, parce que si vous avez 20 minutes d'audio, vous ne voulez pas avoir un article non plus de 4 pages. Donc de ce côté-là, prenez le temps de bien reprendre votre contenu. Vous allez voir que vous ne serez pas obligé d'avoir 500 sujets différents.



Conclusion

Donc ce sont les 12 points, les 12 erreurs que les entrepreneurs sur le web font le plus souvent. Si vous passez au travers tous ces points et que vous faites attention à chacun d'entre eux, que vous vous entourez, cherchez des mentors, des coachs, des gens qui vous entourent, qui sont comme vous, des entrepreneurs sur le web, que vous ne perdez pas votre temps soit sur des nouveautés, soit sur Facebook à essayer de voir ce que les autres font, que vous prenez le temps de vraiment bien bâtir votre audience, votre liste de courriels, que vous prenez le temps aussi d'échanger votre contenu sur les différentes plateformes, vous allez sauver énormément de temps. Parce que oui, c'est possible que parfois, on parte une entreprise et qu'on perde tellement de temps avec ces 12 points-là que finalement au bout de 3 ans, on n'est pas plus avancé. Donc si vous êtes sérieux dans votre démarche, je vous invite fortement à suivre ces 11 points-là et à les éviter, à travailler avec ces points pour pouvoir maximiser le temps que vous passez sur votre projet !

Bon succès !

Dominic