

(Download free pdf) File size: 76.Mb

Il n'y a pas que le web-marketing dans la vie



Par Aurore Lamanon
DOC | *audiobook | ebooks | Download
PDF | ePub

Dtails sur le produit Rang parmi les ventes : #346174 dans eBooksPubli le: 2012-10-13Sorti le: 2012-10-13Format: Ebook Kindle

(Download free pdf) Il n'y a pas que le web-marketing dans la vie

Par Aurore Lamanon : Il n'y a pas que le web-marketing dans la vie before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Il n'y a pas que le web-marketing dans la vie:

Download

Read Online

Description :

Prsentation de l'diteurVous aimez le web-marketing, nous sommes d'accord. Mais en connaissez-vous tous les risques ?Comment liminer les principales causes d'chec de votre activit commerciale sur le web.Bienvenue dans les piges du web-marketing...Ami(e) internaute,Certaines tudes affirment que seuls 10% des e-commerces, c'est--dire des activits commerciales lies internet, connaissent la russite.Autrement dit, 90% connatront l'chec...tt ou tard. Dans quelle catgorie serez-vous ? Nul ne peut le prdire, mais une chose est sre : Il est plus que jamais temps de mettre tous les atouts de votre ct, sous peine de "mettre la cl sous la porte" plus tt que prvu.Attention :Si vous souhaitez amliorer les performances de votre e-commerce grce au web-marketing, mfiez-vous. Il est possible que vous vous fassiez de fausses ides...En effet. Il y a tant de mthodes qui circulent sur le net propos du web-marketing qu'on pourrait facilement imaginer que cette discipline rsoud tous les problmes. Un coup de "web-marketing" et tous les soucis de votre activit commerciale disparaissent !Pratique !Mais totalement dnu de fondement.Le problme n'est pas l. Si vous n'atteignez pas vos objectifs, c'est parce que vos objectifs ne sont pas ralistes, ou parce que l'organisation de votre activit ne vous permet pas, en l'tat, d'atteindre ces objectifs. Combien gagnez-vous ?Comme tout

btiment ou toute construction, votre entreprise doit tre fonde sur une solide architecture lui permettant d'atteindre un objectif de chiffre d'affaire.Etes-vous capable de dire quel est le chiffre d'affaire que votre activit est cense atteindre ?Je vais vous le dire.Au moment prsent, votre entreprise est idalement construite pour atteindre votre chiffre d'affaire actuel.Si ce chiffre d'affaire ne vous convient pas, c'est que votre activit ou votre entreprise n'est pas organise pour atteindre le chiffre d'affaire que vous voulez. Vous devez donc dfinir des sous-tapes et des micro-objectifs afin de parvenir votre but ultime de chiffre d'affaire. Vous devez prvoir comment y arriver, en combien de temps et avec quels moyens.Bon...alors combien voudriez-vous gagner ?Savez-vous au moins quel est votre objectif principal ? Je ne peux videmment pas rpondre votre place. Mais je peux vous aiderRpondez srieusement ces questions :Quelle est la finalit de votre projet commercial ? Dfinissez prcisment ce que sera votre entreprise dans sa version stable.De quoi avez-vous besoin au minimum pour construire cette version stable de votre activit ? Dcrivez les outils, les services, les personnes dont vous avez besoin.Quel est le chemin le plus court pour parvenir au rsultat escompt ? Faites la comparaison entre l o vous en tes et l o vous voudriez tre.Ces trois questions sont simples mais importanteset c'est une erreur de se lancer sans se les poser au moins une fois. Mon guide "Web-marketing, ...ce poison" vous aidera vous poser ce genre de question et surtout y rpondre.Beaucoup de personnes se font de fausses ides propos de l'activit "e-commerce". En particulier :Elles ignorent qu'une activit sur internet n'est pas si diffrente d'une activit traditionnelle hors internet. Il faut donc avoir des connaissances minimales en commerce, justement, mais aussi en comptabilit etc ... Elles ignorent tout fait l'origine de leur chec ou de leurs rsultats dcevant. Alors qu'elles ne savent mme pas quel est l'objectif principal de leur activit. Et vous, avez-vous dfini votre ultime but et le plan pour l'atteindre ? Elles passent leur temps raliser des tches inutiles, non productives. Quand on travaille en indpendant, ne jamais oublier que SEULES LES VENTES RAPPORTENT DE L'ARGENT. Certaines de ces personnes ont la facheuse tendance confondre autonomie et vacances...L je dois bien avouer que pour atteindre le succs il faut travailler normment.Prsentation de l'diteurVous aimez le web-marketing, nous sommes d'accord. Mais en connaissez-vous tous les risques ?Comment limiter les principales causes d'chec de votre activit commerciale sur le web.Bienvenue dans les piges du web-marketing...Ami(e) internaute,Certaines tudes affirment que seuls 10% des e-commerces, c'est--dire des activits commerciales lies internet, connaissent la russite.Autrement dit, 90% connatront l'chec...tt ou tard. Dans quelle catgorie serez-vous ? Nul ne peut le prdire, mais une chose est sre : Il est plus que jamais temps de mettre tous les atouts de votre ct, sous peine de "mettre la cl sous la porte" plus tt que prvu.Attention :Si vous souhaitez amliorer les performances de votre e-commerce grce au web-marketing, mfiez-vous. Il est possible que vous vous fassiez de fausses ides...En effet. Il y a tant de mthodes qui circulent sur le net propos du web-marketing qu'on pourrait facilement imaginer que cette discipline rsoud tous les problmes. Un coup de "web-marketing" et tous les soucis de votre activit commerciale disparaissent !Pratique !Mais totalement dnu de fondement.Le problme n'est pas l. Si vous n'atteignez pas vos objectifs, c'est parce que vos objectifs ne sont pas ralistes, ou parce que l'organisation de votre activit ne vous permet pas, en l'tat, d'atteindre ces objectifs. Combien gagnez-vous ?Comme tout btiment ou toute construction, votre entreprise doit tre fonde sur une solide architecture lui permettant d'atteindre un objectif de chiffre d'affaire.Etes-vous capable de dire quel est le chiffre d'affaire que votre activit est cense atteindre ?Je vais vous le dire.Au moment prsent, votre entreprise est idalement construite pour atteindre votre chiffre d'affaire actuel.Si ce chiffre d'affaire ne vous convient pas, c'est que votre activit ou votre entreprise n'est pas organise pour atteindre le chiffre d'affaire que vous voulez. Vous devez donc dfinir des sous-tapes et des micro-objectifs afin de parvenir votre but ultime de chiffre d'affaire. Vous devez prvoir comment y arriver, en combien de temps et avec quels moyens.Bon...alors combien voudriez-vous gagner ?Savez-vous au moins quel est votre objectif principal ? Je ne peux videmment pas rpondre votre place. Mais je peux vous aiderRpondez srieusement ces questions :Quelle est la finalit de votre projet commercial ? Dfinissez prcisment ce que sera votre entreprise dans sa version stable.De quoi avez-vous besoin au minimum pour construire cette version stable de votre activit ? Dcrivez les outils, les services, les personnes dont vous avez besoin.Quel est le chemin le plus court pour parvenir au rsultat escompt ? Faites la comparaison entre l o vous en tes et l o vous voudriez tre.Ces trois questions sont simples mais importanteset c'est une erreur de se lancer sans se les poser au moins une fois. Mon guide "Web-marketing, ...ce poison" vous aidera vous poser ce genre de question et surtout y rpondre.Beaucoup de personnes se font de fausses ides propos de l'activit "e-commerce". En particulier :Elles ignorent qu'une activit sur internet n'est pas si diffrente d'une activit traditionnelle hors internet. Il faut donc avoir des connaissances minimales en commerce, justement, mais aussi en comptabilit etc ... Elles ignorent tout fait l'origine de leur chec ou de leurs rsultats dcevant. Alors

qu'elles ne savent même pas quel est l'objectif principal de leur activité. Et vous, avez-vous défini votre ultime but et le plan pour l'atteindre ? Elles passent leur temps à réaliser des tâches inutiles, non productives. Quand on travaille en indépendant, ne jamais oublier que SEULES LES VENTES RAPPORTEMENT DE L'ARGENT. Certaines de ces personnes ont la fâcheuse tendance à confondre autonomie et vacances...L je dois bien avouer que pour atteindre le succès il faut travailler normalement.