

A collection of US dollar bills falling from the top of the frame against a dark blue background.

Les Secrets Des Joint Ventures

***Découvrez Comment
Développer Des
Partenariats Profitables
et Durables !***



Licence

L'auteur s'est efforcé d'être aussi précis et complet que possible lors de la création de cet ouvrage, malgré ceci, il ne peut en aucun cas garantir ou représenter l'exactitude du contenu de cet ouvrage dû à l'évolution et à la mutation rapide et constante d'Internet.

Bien que tout ait été fait afin de vérifier les informations contenues dans cet ouvrage, l'auteur n'assume aucune responsabilité concernant des erreurs, des omissions, d'une interprétation ou d'une compréhension contraire du sujet développé. Toutes formes d'offenses éventuellement ressenties par des personnes, peuples ou organisations seraient purement involontaires.

Dans les livres pratiques de Conseil, comme dans toute autre chose, il n'est fait aucune garantie de revenu. Les lecteurs sont avertis et doivent faire appel à leur propre jugement à propos de leurs propres capacités à agir en conséquence.

Ce livre n'est pas destiné à l'utilisation en tant que source légale en droits des affaires, de comptabilité ou de conseil financiers. Les lecteurs sont invités à faire appel à des services professionnels compétents en matière de législation, droit des affaires, comptabilité ou dans le conseil financier.

Cet ebook est protégé par un copyright. Vous pouvez le diffuser librement et gratuitement sous la seule et unique condition de ne pas le modifier ni de l'altérer. Vous ne pouvez pas le vendre ni le revendre !

En cas de doutes ou si vous avez dû payer pour accéder à ce rapport, vous pouvez contacter directement l'auteur à cette adresse :

support@droits-de-label-prive.com

Vous pouvez imprimer cet ebook si cela vous en facilite la lecture, mais pensez aussi à la nature et à notre environnement.

Sommaire

| | |
|---|-----------|
| Introduction | 4 |
| PARTIE 1 Introduction au partenariat..... | 6 |
| Partenariat et marketing Internet..... | 7 |
| Comment fonctionne un partenariat ?..... | 8 |
| Les différents types de partenariats..... | 9 |
| Les avantages du partenariat pour quelqu'un qui débute..... | 11 |
| Voici ce qui sera développé dans la version complète : | |
| PARTIE 2 Une méthode en 4 étapes..... | 13 |
| Avant de commencer..... | 14 |
| Étape 1 : tester votre marché..... | 16 |
| Étape 2 : créer de bons outils de promotion pour vos partenaires..... | 18 |
| Étape 3 : trouver vos partenaires potentiels..... | 20 |
| Étape 4 : créer une offre attrayante que vos partenaires ne pourront pas refuser | 27 |
| PARTIE 3 Contacter vos partenaires..... | 31 |
| Les différentes méthodes afin d'entrer en contact avec vos partenaires..... | 32 |
| Réussir son email..... | 35 |
| PARTIE 4 Erreurs : conseils & astuces..... | 40 |
| Les erreurs à ne pas commettre..... | 41 |
| 7 méthodes pour que votre offre soit la plus rentable possible..... | 45 |
| 4 secrets à découvrir liés au partenariat..... | 51 |
| Conclusion..... | 54 |

Introduction

Êtes-vous fatigué d'être victime des arnaques ?

Tout le monde dit qu'il est facile de gagner de l'argent sur Internet, mais est-ce le cas pour vous ? Lorsque j'ai débuté, j'étais très loin des chiffres que pouvaient annoncer les vendeurs sur leurs pages de vente.

Cependant, il existe une opportunité que vous n'avez pas laissé passer en décidant d'acheter cet ebook et cela représente déjà le premier pas vers un succès prochain.

Plus de profits et moins d'efforts

Une des meilleures méthodes afin d'approcher vos clients potentiels à partir de votre produit (qui doit répondre parfaitement à leurs besoins) sans avoir besoin de faire autre chose que d'avoir un bon produit, c'est en mettant en place des partenariats avec d'autres vendeurs de votre marché.

Le partenariat est certainement la méthode de promotion la moins risquée puisque c'est votre partenaire qui s'occupe de toute la partie marketing en échange d'un pourcentage sur le prix de vente. Vous avez seulement besoin de le payer lorsqu'une vente est réalisée.

Le partenariat fonctionne comme n'importe quel autre programme d'affiliation sauf qu'avec un programme d'affiliation classique environ 10 à 15 % de vos affiliés réaliseront des ventes. Ce faible pourcentage d'affiliés peut représenter jusqu'à 90 % de vos ventes. Le reste de vos affiliés réaliseront de temps à autre des ventes et certains n'en feront jamais.

Donc logiquement afin d'améliorer la qualité de votre programme d'affiliation, vous avez besoin de « super affiliés ». Lorsque j'utilise le terme « super affilié », je fais référence à des partenaires qui ont assez d'expérience sur Internet pour générer du trafic ciblé sur votre site et ainsi obtenir des ventes.

Ces super affiliés peuvent se définir par 3 caractéristiques différentes :

- Une personne qui a une liste d'abonnés très importante et qui peut générer de nombreuses ventes très rapidement.
- Une personne qui a un site avec un trafic mensuel important et qui cible vos clients potentiels.

- Une personne qui est considérée comme un expert et en laquelle vos clients potentiels ont confiance.

La clé pour plus de profits et de réussite est de trouver et approcher ce type de personnes pour vous aider à vendre vos produits et services.

C'est tout l'objet de cet ebook, alors ne perdons plus une minute...

Votre Signature



PARTIE 1

Introduction au partenariat

Partenariat et marketing Internet

Un partenariat en marketing Internet peut être défini comme étant « une coopération mutuelle bénéfique entre deux propriétaires de sites Web ».

On peut constater que les partenariats dans le marketing Internet sont conclus entre une personne qui a créé un nouveau produit ou un service novateur, mais qui n'a pas de connaissances en marketing afin de promouvoir son produit ou qui n'a pas de listes d'abonnés, et une personne plus expérimentée qui a une bonne crédibilité et de nombreux abonnés.

C'est une situation « gagnant-gagnant » pour les deux parties de ce partenariat :

- Le créateur du nouveau produit ou service peut ainsi atteindre des clients potentiels, qui lui étaient hors de portée.
- La personne expérimentée peut proposer un produit de qualité à ses abonnés ou à ses visiteurs sans devoir passer des centaines d'heures pour le créer.

Ces deux personnes pourront gagner de l'argent ce qui serait impossible si elles ne s'étaient pas rencontrées... et c'est là, toute la puissance des partenariats.

Ce concept n'est pas nouveau et il existait d'ailleurs bien avant l'apparition d'Internet, mais avec les nouvelles technologies, tout le monde peut s'associer avec des personnes qui peuvent habiter à l'autre bout de la planète sans aucun problème, ce qui offre des possibilités presque infinies.

Pour le débutant, le partenariat est la méthode la plus rapide afin de commencer à réaliser des bénéfices. Il existe d'autres méthodes comme le PPC (Google Adwords), mais cela peut s'avérer plus coûteux et parfois bien moins efficace surtout si vous ne maîtrisez pas trop l'outil.

En mettant en place un partenariat avec une personne respectée et qui a de l'influence sur le marché, le débutant peut voir son produit ou son service proposé à des milliers de clients potentiels sans dépenser un centime en promotion et de manière très rapide en plus.

En général, on peut gagner de l'argent dès les premières heures du lancement de votre produit, ce qui n'est pas évident à faire lorsqu'on débute.

Comment fonctionne un partenariat ?

En général, les différents experts d'un même marché essaient de mettre en place des partenariats... même ceux qui sont en concurrence directe les uns aux autres.

Pourquoi des concurrents essaient-ils de mettre en place des partenariats ?

La réponse est simple : les partenariats permettent de développer son business assez facilement et tout le monde peut en tirer des profits.

Il faut bien comprendre qu'un vendeur ne va pas s'associer avec l'un de ses concurrents afin de l'aider personnellement. Non. Mais il souhaitera mettre en place un partenariat plutôt pour s'aider lui-même.

À première vue, l'accord d'un partenariat paraît un peu intimidant, mais en fait c'est assez simple. Un partenariat permet de rapprocher les clients, les produits, les services, les connaissances, les compétences d'un vendeur avec un autre (en général, un partenariat concerne deux personnes, mais il peut y en avoir plus).

Par exemple, une personne développe ou acquiert les droits sur un produit ou un service qui sera bénéfique à sa propre liste de clients. Elle pourrait vendre ce produit ou ce service uniquement à sa propre liste et gagner ainsi un peu d'argent. Cependant, en concluant un partenariat avec d'autres vendeurs ayant des listes de clients potentiels intéressés par le même produit ou service, elle pourrait encore multiplier ses ventes.

Les propriétaires d'autres sites Web, en saisissant l'occasion de recommander le produit à leurs propres listes, gagnent à leur tour de l'argent qu'ils ne gagneraient pas autrement.

Au final, tout le monde est gagnant.

Les différents types de partenariats

Si on devait résumer, un partenariat est un accord entre deux ou plusieurs individus ou entreprises contribuant à un effort conjoint sur un même projet. Ils partagent les dépenses associées au projet (dans certains cas), mais aussi les profits réalisés. Les partenariats sont relativement courants aussi bien entre les entreprises traditionnelles que virtuelles (cela commence à se développer sur le marché francophone).

On peut rencontrer deux types de partenariats qui sont, dans les deux cas, rentables.

- Le premier type de partenariats permet à toutes les personnes d'avoir accès aux parties privées de l'entreprise telles que le panneau d'administration, la comptabilité, les statistiques... Le produit ou le service qui fait l'objet de l'accord est généralement conçu par les différentes parties du partenariat. Par conséquent, la propriété du produit ou du service est détenue conjointement.
- Le second type de partenariats est celui qu'on rencontre le plus souvent dans le domaine du marketing Internet. Dans celui-ci, il n'y a pas d'administration, de comptabilité ou de statistiques communes. Chaque entité reste distincte. Généralement, une personne ou une entreprise a développé un produit ou un service, mais n'a pas une base de clients potentiels pour son produit. Elle va donc essayer de s'approcher de certaines personnes qui possèdent des listes ou une base d'acheteurs pouvant être intéressées par son produit. Ces deux personnes établissent alors un partenariat et répartissent les revenus de manière égale (en général, c'est du 50 %), mais pas forcément, puisque le vendeur peut reverser bien plus et jusqu'à 100 % des revenus, mais je reviendrai sur ce point.

La mise en place d'un partenariat est rentable pour toutes les parties, car :

- D'un côté la personne à un coût en promotion minime, voire inexistant.
- De l'autre côté, la personne n'est pas obligée de créer un produit pour gagner de l'argent

Le partenariat est un vieux concept qui a pris une cure de jouvence via le marketing Internet.

Les avantages du partenariat pour quelqu'un qui débute

Il y a tant d'avantages à mettre en place un partenariat pour une personne qui décide de se lancer sur Internet. D'ailleurs, sur Internet, ce n'est pas ce que vous connaissez, mais QUI vous connaissez qui est le plus important !

En effet, vous pouvez avoir le meilleur produit du marché, mais si vous n'arrivez pas à faire venir les personnes sur votre site, vous ne le vendrez pas.

À l'inverse, même avec un produit moins bon, si vous connaissez quelques experts de votre marché, ils pourront vous aider :

- À améliorer la qualité de votre produit en vous donnant quelques conseils.
- À obtenir des visiteurs sur votre site afin de générer des ventes dès la mise en ligne de votre produit.

Ces personnes ont passé des années à bâtir leurs listes de clients et, en plus, elles connaissent parfaitement leurs besoins.

Celui qui débute a besoin d'avoir accès à ces listes afin de percer dans son marché et la mise en place de partenariats est un moyen d'y arriver facilement et rapidement.

Voici 5 avantages, pour un débutant, de lancer un partenariat avec une personne expérimentée de son marché.

1. L'accès à une base de clients potentiels très ciblée, qui serait autrement inaccessible. En effet, les personnes qui sont sur le marché depuis quelques années essayent d'attirer le maximum de clients potentiels dans leurs listes afin de les fidéliser, ce qui leur permet, par la suite, de gagner de l'argent en proposant leurs produits ou celui des autres.
2. La possibilité d'établir une bonne relation de travail avec un expert qui pourrait se transformer en un accord profitable à long terme pour les deux parties.
3. Vous associer avec un expert peut contribuer à établir votre crédibilité et votre image de marque sur le marché et à vous ouvrir de nombreuses portes.

Pour faire simple, la crédibilité de vos partenaires vous sera transmise tout simplement par association.

4. Un partenariat peut vous aider à construire votre propre liste, ce qui est l'épine dorsale d'un business sur Internet. Cette étape peut prendre des mois voire des années autrement, mais en établissant de bons partenariats vous pouvez réduire ce temps
5. Votre produit aura une visibilité beaucoup plus importante que si vous étiez le seul à le promouvoir. La conséquence, c'est que vous gagnez plus d'argent, votre crédibilité augmente, ce qui vous permettra d'avoir accès à de nouvelles opportunités.

Je pense qu'on peut conclure que le partenariat est le meilleur moyen et certainement le plus rapide pour une personne qui débute de voir décoller son business.

Surtout, une fois que vous aurez acquis une bonne expérience, vous pourrez vous retrouver de l'autre côté de la barrière, c'est-à-dire venir en aide à quelqu'un d'autre en acceptant son offre de partenariat.

C'est ici la fin du premier chapitre de ce Guide, pour découvrir la suite, je vous invite, dès maintenant, à cliquer sur ce lien afin de tout savoir :

[Découvrir le Guide Complet !](#)

A tout de suite !

Amicalement,

Didier Brockly

Découvrez le Cercle des Droits de Label Privé, en vous inscrivant gratuitement et sans engagement !

