

Créer un business en ligne

Description

Créer un business en ligne permet de bénéficier d'un certain nombre d'avantages. De plus, le nombre de personnes qui préfèrent réaliser leurs achats sur Internet n'a de cesse d'augmenter. Cependant, la mise en place d'une stratégie adéquate est essentielle pour réussir dans le domaine.

Avec une idée géniale, il est même possible de se lancer sans effectuer un investissement important aujourd'hui. Cependant, la [création d'une entreprise en ligne](#) s'effectue souvent étape par étape. Une fois celui-ci créé, il faudra aussi trouver le moyen de le développer et le pérenniser.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Pourquoi créer un business en ligne ?

La création d'un business en ligne donne la possibilité de travailler à n'importe quel endroit, qui permet d'accéder à Internet. De plus, les affaires sont généralement plus faciles à gérer dans ces conditions ; il suffit de bien s'organiser et de déléguer certaines missions. Le plus dur est de les monter et de faire en sorte qu'elles fonctionnent.

D'autre part, les **fonds de départ** sont généralement **moins importants** parce que la vente ne nécessite pas forcément une boutique physique. Le porteur de projet n'aura alors pas à louer un local, ce qui réduit de manière considérable les charges.

Aussi, il est tout à fait possible de **démarrer une affaire** avec un **faible budget** et de **rentabiliser le projet**. Ayant moins de charges à prévoir, l'entrepreneur peut faire plus de marges. De plus, la [création d'une entreprise](#) en ligne ou la [création d'une auto-entreprise en ligne](#) permet de profiter d'un marché plus vaste. Celui-ci a alors plus de chances de s'internaliser par comparaison avec des affaires classiques. Il est aussi avantageux de [créer une marketplace](#) comme business en ligne puisque dans ce cas le commerçant n'aura aucun inventaire à réaliser ni de stocks à gérer.

Quelles sont les étapes à suivre ?

Pour **démarrer un business rentable** et augmenter ses revenus, l'entrepreneur doit suivre quelques étapes qu'il convient de connaître. Les premières consistent à définir le projet et à élaborer un [business plan efficace](#).

Définition du projet

Cette étape consiste à vérifier si le **projet est fiable**. Pour s'en assurer, il est conseillé de mener une [étude de marché](#). Cette démarche permet de valider :

- Le business model ;
- Le concept du projet ;
- Les produits et les services destinés à être vendus.

À noter : la réalisation de l'étude de marché aide également le porteur de projet à mieux choisir les stratégies à adopter.

Élaboration du business plan

C'est l'**étape fondamentale** pour la **concrétisation du e-business**. Le business plan fournit des informations détaillées sur la tournure que peuvent prendre les affaires. Pour élaborer le document, il est nécessaire de se poser un certain nombre de questions, comme :

- Quels sont les canaux à utiliser pour atteindre les cibles ?
- Quel est le profil type des clients ?
- Quelles sont les valeurs à transmettre aux clients ?
- Quelles seront les tâches à réaliser ?

Le plan d'affaires définit également le **type de relation client à instaurer**. Il indique aussi les :

- Services et produits correspondant aux besoins des clients ;
- Prix qui conviennent aux clients.

Dans le document figure **l'ensemble des ressources dont l'entreprise aura besoin**, voire la liste des partenaires. Celui-ci donne aussi une vue d'ensemble sur les objectifs à réaliser, ce qui permet de mettre un plan d'action à la fois clair et précis.

En rédigeant le business plan, le porteur de projet saura aussi facilement ce qu'il doit faire et sera au courant des **réajustements nécessaires**. En effet, le document lui

servira à la fois de guide et de balise. Il lui donne une base concrète sur laquelle il pourra travailler.

Mise en place du budget

Rappelons que la création d'un business en ligne ne nécessite pas forcément un investissement important. Avec moins de 100 euros, il est tout à fait possible de monter, par exemple, une agence web. Si l'on souhaite gagner du temps, il est toutefois préférable de passer par des professionnels qui peuvent aider à réaliser certaines tâches, ce qui coûtera une certaine somme d'argent. Dans tous les cas, il serait toujours judicieux de **mettre en place le budget après avoir établi le business plan**.

Choix du statut juridique

Pour être conforme avec la loi et pouvoir facturer ses futurs clients, il faudra penser à créer une entreprise. Pour ce faire, son fondateur devra d'abord **choisir le statut juridique adapté à son activité**. Selon les spécificités du projet, il pourra opter soit pour le [régime de la micro-entreprise](#), soit pour :

- La SARL ;
- L'EURL ;
- La SAS ;
- La SASU.

Immatriculation de l'entreprise

Cette étape est généralement facile à accomplir, les démarches d'immatriculation pouvant être réalisées en ligne. Elle est **indispensable** pour démontrer **l'existence légale de l'entreprise** auprès des prospects, fournisseurs et clients.

Création d'un site web

Le démarrage de n'importe quel business en ligne implique la création d'un site web. Étant le principal point de contact entre l'entreprise et les clients, c'est un élément **essentiel au développement du projet**.

Le site Internet doit leur **montrer le sérieux de l'entreprise**. D'autre part, s'il n'est pas ergonomique et fonctionnel, il risque de faire perdre des clients potentiels même si la qualité du produit et du design est au rendez-vous. Il est tout aussi important que le

système de paiement choisi soit bien sécurisé et facile à utiliser.

Quel business en ligne créer cette année ?

La liste est longue, mais voici quelques idées de business en ligne à choisir cette année :

- Le blogging ;
- Le dropshipping ;
- L'agence digitale.

Concernant le blogging, avant même de se lancer, il convient de bien définir sa cible ainsi que les mots-clés sur lesquels se positionner. Ces derniers doivent être liés aux besoins des personnes à qui l'on souhaite vendre ses produits et services. C'est seulement après que l'on doit ouvrir le blog et commencer à créer des contenus. Pour bénéficier de l'effet viral des réseaux sociaux, il serait intéressant de le relier à son compte Twitter par exemple. Il faut ensuite penser à améliorer le référencement avec des liens et à générer du trafic grâce à des influenceurs, en faisant des interviews ou en produisant des livres blancs collaboratifs. Puis, il ne restera plus qu'à monétiser son audience.

Pour le dropshipping, il consiste à monter une boutique en ligne sans avoir de stocks et à agir ainsi comme simple distributeur. Chaque commande s'effectue automatiquement auprès du fournisseur, qui envoie le produit directement chez l'acheteur. L'e-commerçant n'aura alors qu'à se focaliser sur l'aspect marketing, ce qui n'est ni contraignant ni stressant comme travail. Cependant, il convient de bien choisir un fournisseur sérieux en créant ce business en ligne pour ne pas ensuite crouler sous plusieurs réclamations. Pour réussir dans le domaine, il est tout aussi important d'avoir une image de marque, un positionnement clair et une cible précise.

Au sujet de l'agence digitale, elle regroupe un certain nombre de métiers, dont :

- Le marketing digital ;
- La création de sites Internet ;
- La rédaction web ;
- La gestion de réseaux sociaux ;
- Le développement de projet ;
- Le développement informatique.

Elle propose ainsi divers types de prestations, selon les envies et les compétences de son fondateur. En se lançant dans le domaine, il devra **s'entourer de professionnels spécialisés**

, tels qu'un intégrateur, un graphiste ou encore un développeur web. Souvent, il agit comme un simple intermédiaire.

Dans la liste des **idées de business les plus intéressantes**, figurent également :

- La vente de formations en ligne ;
- L'affiliation ;
- Le coaching ;
- L'ebook ;
- L'achat et la revente de sites Internet.

Bon à savoir : [créer une entreprise entre amis](#) permet de composer une équipe d'associés dont l'association reposera sur la complémentarité.

Créer un business en ligne sans argent, c'est possible ?

De nos jours, il est tout à fait possible de créer un business en ligne sans dépenser un seul sou. Certes, c'est le meilleur moyen de ne prendre aucun risque, mais en partant de zéro, **les affaires prennent souvent du temps à se développer**.

L'idéal serait ainsi de **toujours prévoir un budget de départ**, mais de limiter ses investissements. L'idée est de créer un business en ligne avec un budget limité. L'investissement de base inclut généralement :

- L'achat des produits et services destinés à être vendus ;
- La promotion du business ;
- La conception d'un site Internet.

À noter : si l'entrepreneur se lance dans un secteur qu'il ne connaît pas encore, il devra investir également dans une formation.

Comment développer son business en ligne ?

Une fois les affaires montées, il faut encore trouver un **moyen d'augmenter son chiffre d'affaires et de pérenniser son activité**. Pour y parvenir, l'entrepreneur doit passer avant tout par la création d'un blog. Cette stratégie s'applique à tout business en ligne.

Créer un blog

De nos jours, cette stratégie reste l'une des plus utilisées pour attirer de nouveaux clients. En plus d'être efficace, elle est facile à mettre en place. En effet, elle consiste à **créer de manière régulière du contenu gratuit dans l'objectif de montrer son expertise**. C'est un excellent moyen pour :

- Partager une actualité ;
- Se distinguer de la concurrence ;
- Fidéliser les clients ;
- Faire connaître ses valeurs ;
- Promouvoir ses produits et services.

Utiliser les réseaux sociaux

La publication sur les réseaux sociaux permet également de développer son business en ligne. Il serait judicieux de le faire 4 ou 5 fois par semaine pour construire une communauté. Notons cependant que **cette stratégie demande un réel investissement en temps et énergie**, parce qu'elle doit être appliquée sur une longue durée.

Pour se construire une audience importante sur les réseaux sociaux, il est possible également de **miser sur la stratégie d'influence**. En optimisant la visibilité de l'entreprise, elle permet d'obtenir des partenariats avec les marques.

Se servir de la publicité

Savoir se servir de la publicité constitue également un moyen efficace de développer son business en ligne. L'entreprise peut, par exemple, **miser sur la stratégie d'investissement** pour prospecter les clients. Elle consiste à utiliser la publicité sur Facebook, YouTube, TikTok ou encore Instagram pour augmenter ses revenus.

Optimiser le référencement naturel

Pour augmenter sa visibilité, il est essentiel d'optimiser le référencement naturel de son site Internet. Il s'agit d'une stratégie digitale qui donne à ce dernier la possibilité d'obtenir un bon classement sur les moteurs de recherche. L'objectif est de se positionner dans les premiers résultats. En effet, la grande majorité des internautes consultent uniquement la première page affichée, où sont généralement indexées les **publications originales et de qualité**

, comportant des mots-clés pertinents.

Bon à savoir : le partage de contenu sur les réseaux sociaux améliore également le référencement naturel d'un site Internet, en augmentant le trafic organique.

Quels sont les avantages de créer un business en ligne ?

Créer un business en ligne permet de **bénéficier de nombreux avantages**, parmi lesquels on peut citer :

- Le faible coût ;
- La liberté ;
- La simplicité de gestion ;
- L'automatisation de certaines parties du travail ;
- La possibilité de générer des revenus récurrents ou passifs.

C'est notamment le cas si vous souhaitez [créer une entreprise SaaS](#).

A lire aussi : [Créer EURL en ligne](#), [Création SAS en ligne](#),

FAQ

Quel petit business créer en ligne ?

Parmi les nombreuses idées de business, on distingue : la revente d'articles sur eBay, la vente de produits artisanaux, les podcasts, la vente de produits faits maison, la vente de produits de seconde main, le graphisme digital, le développement d'applications, les cours en ligne.

Comment monter un business en ligne ?

Pour monter un business en ligne, il faut commencer par trouver son domaine et vérifier la faisabilité du projet. La création d'un site web constitue la deuxième étape à suivre. C'est une démarche indispensable lorsque l'on décide de monter des affaires sur Internet. Il est tout aussi important d'être conforme avec la loi et d'établir une

stratégie de communication efficace.

Quel commerce peut-on ouvrir sans diplôme ?

De nos jours, il est autorisé d'exercer une activité libérale non réglementée, sans diplôme. En effet, il est par exemple possible de devenir organisateur de salons et de foires, musicothérapeute, chargé de relations presse, naturopathe, joueur professionnel, sophrologue, rédacteur web.