

Sommaire

<i>Prologue</i>	1
-----------------	---

Première partie

Entrepreneurs inattendus

1. Renaissance	9
Le modèle de l'entreprise à 100 euros	14
Leçon 1 : convergence	21
Leçon 2 : transformation des compétences	22
Leçon 3 : la formule magique	24
Le chemin à parcourir : ce que nous allons apprendre	25
2. Donnez-leur le poisson	29
Qu'est que la valeur ?	35
Ce que les gens veulent vraiment	43
3. Suivre votre passion... peut-être	47
4. L'essor de l'entrepreneur nomade	61
Étude de cas n° 1 : le professeur de musique	62
Étude de cas n° 2 : la photographe internationale par accident	64
Étude de cas n° 3 : le roi du tableur	66
Devenez votre propre éditeur	69
Le livre électronique à 120 000 dollars	71

5. La nouvelle démographie	77
Changer le « qui »	80
La liste des possibilités et la matrice décisionnelle	88

Deuxième partie

Descendre dans la rue

6. Un plan d'affaires en une seule page	95
Un biais en faveur de l'action	97
Recevez gratuitement, donnez gratuitement	105
7. Une proposition qui ne se refuse pas	111
L'orange et le beignet	113
La valeur perçue et la coûteuse halte chez Starbucks	121
Outils pour une offre irrésistible : FAQ, garantie et prodigalité	123
8. Lancement !	129
Par une nuit sombre et tempétueuse	132
Le chiffre d'affaires n'est pas tout	138
Lancement à l'aéroport de Londres, onze heures de vol pour le Brésil	140
Après le lancement : ce n'est pas fini	148
9. Battage : le noble art de l'autopromotion	151
Qu'est ce que le battage ?	153
Si vous la bâtissez, il se peut qu'ils viennent...	156
Don stratégique et plan marketing	157
Cultiver des relations est une stratégie, non une tactique	160
Donnez quelque chose et regardez le public accourir	162
10 000 dollars pour dix heures de marketing et de sexe	164
10. Où trouver l'argent	167
Première partie : tenez bon votre portefeuille	170
Seconde partie : gagner plus d'argent (trois principes essentiels pour garder le profit en ligne de mire)	176
Vous avez plus que vous ne pensez	187

Démultiplication et étapes suivantes

11. Aller vers le haut	191
Trouver le meilleur chemin vers la banque : tableau d'ensemble	193
Trouver le meilleur chemin vers la banque : tous les détails	196
Du produit au service, du service au produit	199
Note à l'attention des prestataires de services : augmentez vos prix régulièrement	203
Bref avertissement	206
12. Comment vous franchiser	209
Vous n'êtes qu'une personne... ou peut-être deux	210
Partenariat : comment $1 + 1 = 3$	216
La bataille de l'externalisation	218
Troc, aide familiale et grand nettoyage	224
Programmes d'affiliation : le bon, le mauvais et le stérile	229
Grandeur et décadence de Copley Trash Services	230
13. Aller loin	235
Le choix	237
Ne jouez pas les pompiers : travaillez sur votre entreprise	242
Surveillez votre entreprise	243
Bâtir pour vendre : aller vraiment loin	244
14. Et si je me plante ?	249
Conseil non désiré et permission inutile	251
De quoi avons-nous peur ?	252
Le moment où ils ont su	255
Récapitulatif à 100 euros	259
<i>Coda</i>	265
<i>Déclarations d'intérêts et détails dignes d'intérêt</i>	269
<i>Eh attendez, ce n'est pas fini !</i>	271

<i>Annexe : histoires de poisson</i>	273
<i>Remerciements</i>	277
<i>Les vedettes de l'entreprise à 100 euros</i>	279
<i>Index</i>	283