

La fascinante histoire de l'enfant qui a généré 1 million de dollars avec ChatGPT

Un jeune entrepreneur a réalisé un exploit remarquable en générant plus d'un million de dollars en une année grâce à une idée commerciale révolutionnaire : la création de livres par intelligence artificielle. Dans cette vidéo, il nous ouvre les portes de son appartement à Toronto pour partager l'histoire de comment il est parvenu à cette idée novatrice, comment il a débuté avec un budget limité et comment il a développé son entreprise en consacrant quelques heures par jour à ce projet.

Avant de connaître le succès financier, Joe Popplus était un simple étudiant universitaire travaillant pour un salaire horaire modeste de 11 dollars dans un magasin. Aujourd'hui, il gagne sa vie en vendant des milliers d'e-books en utilisant une méthode non conventionnelle avec des chatbots GPT.

Ce qui impressionne le plus dans son entreprise n'est pas tant la manière dont il crée les livres, mais plutôt sa stratégie de marketing. En effet, la majorité de ses revenus proviennent de la publicité. Cela démontre l'impact concret de l'intelligence artificielle dans le domaine commercial, et Joe en est la preuve vivante.

À seulement 20 ans, Joe, étudiant en informatique, a construit une marque de livres estimée à 930 000 dollars. Il crée tous ses livres avec l'aide de l'IA et les commercialise sur Pinterest, principalement à destination des mamans d'âge moyen. Ses débuts ont été marqués par l'intégration de l'IA dans divers modèles commerciaux, ainsi que par son aide

apportée aux petites et moyennes entreprises pour mieux comprendre l'IA.

Ses débuts dans la génération de livres remontent au mois d'août, et il a enregistré son premier jour rentable en octobre, avant de connaître une croissance dépassant largement ses attentes.

Au total, il a réalisé un profit de 390 000 dollars et la valeur de sa marque s'élève à 930 000 dollars. Son taux de profit est de 70 à 80 pour cent, principalement grâce à ses dépenses publicitaires et aux abonnements mensuels de ses offres premium.

Joe mise principalement sur la publicité sur Pinterest pour promouvoir ses livres, en mettant l'accent sur les campagnes de conversion. Il accorde également une grande importance aux pages de renvoi, cruciales pour laisser une bonne impression à ses prospects.

Malgré la concurrence, Joe reste confiant dans le potentiel énorme du marché. Il est convaincu de sa capacité à continuer à apporter de la valeur et à rester en tête de la compétition.

Il envisage même de céder une partie de son entreprise à un investisseur, ce qui lui permettrait de répéter le processus de création et de vente d'entreprises. Il consacre ses matinées à son entreprise et le reste de la journée à enseigner aux autres comment développer leur propre marque de livres.

En fin de compte, Joe privilégie l'apprentissage plutôt que les gains financiers. Il conseille à son moi débutant de se concentrer sur l'acquisition de compétences plutôt que sur l'argent. Malgré la possibilité de dépenser beaucoup d'argent, il préfère rester concentré sur la croissance de ses entreprises.

Source : [Starter Story](#) | **Date :** 2023-08-30 18:00:40 | **Durée :**

00:12:08

→ ☐ Accéder à [CHAT GPT](#) en cliquant
dessus