

Table des matières

Introduction	3
Pourquoi Créer Un Espace Membre ?.....	4
Quel Sujet Choisir ?.....	6
Quelle Plateforme Utiliser ?.....	15
Comment Recevoir Les Paiements ?.....	19
Configurez Votre Site	20
Comment Proposer Du Contenu de Qualité	23
Comment Fixer Le Prix ?	29
Rédiger Votre Première page de vente.....	31
Obtenir Vos Premiers Clients	32
Comment Fidéliser Vos Membres.....	36
Comment Gagner Plus d'Argent avec le Même Nombre de Membres.....	38
Conclusion.....	39

Introduction

Bienvenue et merci d'avoir acheté cet ebook dans lequel je vous montre comment créer et comment lancer votre propre espace membre afin de gagner facilement de l'argent.

Les gens se tiennent à l'écart des espaces membres parce qu'ils pensent que cela représente trop de travail. En réalité, ils peuvent être très rapides à créer et à tester, et représentent moins de travail comparé à l'écriture d'un ebook qui pourrait être un échec. Si le site est un succès alors, vous pouvez continuer à le maintenir. Dans le cas contraire, vous pouvez y mettre fin et tester un nouvel espace membre !

De plus, il existe des méthodes, que je vous détaillerai, afin que certaines personnes vous aident dans la création du contenu.

Ainsi dans ce livre, je vais vous guider pour que vous choisissiez un sujet qui intéresse les personnes, mais je vais aussi vous révéler comment faire pour gagner plus d'argent avec le même nombre de membres. Vous découvrirez quels logiciels utiliser. Comment trouver des idées de contenu ? Comment mettre en place la structure de votre site en quelques secondes ? Comment amener des experts à vous aider gratuitement et rendre ainsi votre site populaire. Pour finir, comment trouver vos premiers clients ?

Nous allons donc commencer et voir pourquoi vous devriez créer votre espace membre.

Pourquoi Créer Un Espace Membre ?

La raison principale est la régularité des revenus. Être capable d'obtenir, chaque mois, un revenu récurrent de la part de vos membres.

Prenons un exemple. Vous avez vos propres produits et des affiliés qui les vendent. Vous êtes positionné dans les moteurs de recherches avec des mots clés qui vous apportent des ventes. Vous utilisez les régies de liens sponsorisés (Google Adwords). Vous avez mis en place des partenariats... Dans ce cas, vous ne pouvez pas définir, avec exactitude, votre revenu mensuel. Que se passera-t-il si votre principal affilié trouve un autre produit qui convertit mieux ? Que se passera-t-il si vous régressiez dans le classement des moteurs de recherche pour le mot-clé qui vous apporte le taux de ventes le plus élevé ?...

Mais, avec 200 membres, vous pouvez compter sur un revenu identique tous les mois pour vous aider à obtenir une certaine stabilité dans votre entreprise. Bien entendu, vous aurez des annulations et des remboursements à prendre en compte chaque mois, mais vous ne perdrez pas les 200 membres d'un coup. À moins que vous ayez commis une grave erreur !

Ensuite, il y a le fait que vous pouvez ajouter du contenu au fur et à mesure. Vous pouvez créer le site, de telle manière que chaque personne commence au mois 1 puis doit attendre le mois suivant pour obtenir du nouveau contenu. Une fois que vous avez 6 mois de bon contenu, tout nouvel abonné doit vous payer les 6 mois avant que vous ayez besoin d'ajouter du nouveau contenu. Si les gens ont tendance à abandonner après le 5^e mois, alors vous pouvez les orienter vers une nouvelle offre et vous ne serez pas obligé d'ajouter du nouveau contenu.

Une autre méthode est de donner accès à tout votre contenu aux nouveaux membres. L'avantage, c'est que votre offre ne cesse de s'améliorer lorsque vous réalisez une mise à jour. Cela signifie également que vous devez en ajouter chaque mois, ce qui pourrait être un travail fastidieux pour certaines personnes.

Vous pourriez aussi mettre en place un abonnement de 6 mois ou d'une autre durée. L'appeler « cours d'apprentissage » ou « formation » au lieu d'espace membre et faire

payer les membres seulement pendant la période prévue. Une fois la période écoulée, leur abonnement s'arrêtera automatiquement.

Il existe différentes stratégies que vous pouvez mettre en place. Maintenant, consacrons-nous au problème numéro 1 rencontré lors de la création d'un espace membre : **trouver un sujet sur lequel écrire !**

Quel Sujet Choisir ?

C'est probablement l'élément le plus difficile à choisir. Cela peut consolider ou détruire votre site si vous choisissez un sujet qui n'intéresse personne. C'est tout aussi vrai si le sujet sélectionné ne vous inspire pas, car vous pourriez rencontrer des difficultés pour ajouter régulièrement du contenu de qualité.

Voici ce que vous devez prendre en compte :

1. Les personnes sont-elles intéressées par ce thème ?
2. Les gens achètent-ils dans cette niche ?
3. Le sujet est-il adapté à un espace membre ou à une formation ?
4. Puis-je facilement rédiger beaucoup de contenu sur ce thème ou dois-je sous-traiter la création du contenu ?

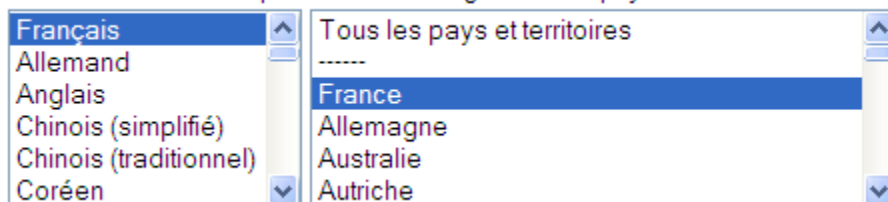
Pour obtenir des idées sur le thème de votre espace membre, dirigez-vous vers DMOZ.org et visitez les catégories qui s'y trouvent. Vous pouvez aussi vous rendre sur le site d'Amazon pour y découvrir les livres et les thèmes les plus demandés, jusqu'à ce que vous trouviez un sujet que vous parait intéressant.

ÉTAPE 1

La première chose à faire est de regarder s'il y a suffisamment de personnes intéressées par le sujet. Tant que vous ne trouverez pas vos membres potentiels, alors rien d'autre n'a d'importance pour le moment.

Dirigez-vous vers le [générateur de mots clés](#) de Google Adwords et assurez-vous que vous sélectionnez votre pays et la langue :

Les résultats sont adaptés selon les langues et les pays sélectionnés ci-dessous :



Ensuite, indiquez le mot clé que vous avez choisi, le code de l'image et cliquez sur « **Trouver des idées de mots clés** » :

Comment souhaitez-vous générer des idées de mots clés ?

Entrez un mot clé ou une expression

Expressions ou termes descriptifs
(exemple : thé vert)

Contenu de site Web
(exemple : www.exemple.fr/produit?id=74893)

Utiliser des synonymes
 Entrez les caractères figurant dans l'i

ggpfo

La casse n'est pas prise en compte.

[▶ Filtrer mes résultats](#)

Vous obtiendrez ainsi le nombre de recherches mensuel sur ce mot clé.

Prenons comme exemple « dressage cheval » et voyons les résultats :

Comment souhaitez-vous générer des idées de mots clés ?

Entrez un mot clé ou une expression par ligne :

Expressions ou termes descriptifs
(exemple : thé vert)

Contenu de site Web
(exemple : www.exemple.fr/produit?id=74893)

Utiliser des synonymes
[▶ Filtrer mes résultats](#)

Sélectionnez les colonnes à afficher : ?			
Afficher/masquer les colonnes			
Mots clés	Concurrence entre annonceurs ?	Volume de recherche locale : octobre ?	▼ Volume de recherche mensuel global ?
Mots clés en rapport avec le(s) terme(s) entré(s) - trié par pertinence ?			
dressage cheval	<div style="width: 100%; height: 10px; background: linear-gradient(to right, green, white);"></div>	18 100	12 100
dressage chevaux	<div style="width: 100%; height: 10px; background: linear-gradient(to right, green, white);"></div>	12 100	9 900
dressage de chevaux	<div style="width: 100%; height: 10px; background: linear-gradient(to right, green, white);"></div>	5 400	4 400
cheval de dressage	<div style="width: 100%; height: 10px; background: linear-gradient(to right, green, white);"></div>	4 400	2 900
dressage cheval	<div style="width: 100%; height: 10px; background: linear-gradient(to right, green, white);"></div>	Données insuffisantes	1 600

Cliquez sur la colonne « **Volume de recherche mensuel global** » pour obtenir les résultats dans l'ordre décroissant.

Pour ce mot clé, il y a en moyenne 12 000 personnes qui recherchent des informations, chaque mois, sur Google. Cela peut être une niche intéressante à exploiter. La liste après le mot clé « dressage cheval » est encore longue. Cela signifie que vous, ou vos affiliés allez pouvoir cibler ces mots clés afin d'obtenir du trafic ciblé. Certaines niches n'ont qu'un ou deux mots clés à grand trafic, donc à moins d'être bien placé sur ces 2 mots clés, vous devrez vous battre pour obtenir une part du trafic qu'ils génèrent.

ÉTAPE 2

Vous pouvez également vérifier s'il existe des livres dans le domaine, ou s'il existe un magazine. Ce type de recherche est intéressant, car si les livres se vendent bien et s'il y a un magazine mensuel, ceci prouve que les gens sont assez intéressés par cette niche pour dépenser de l'argent.

Pour trouver des livres, vous pouvez utiliser [Amazon](#) :

Rechercher Livres en français dressage cheval

Recherche détaillée Nos rubriques Actualité et nouveautés Meilleures ventes Bonnes affaires

Livres > "dressage cheval"

Résultats 1 - 12 sur 260

-  **Dressage des chevaux selon le méthode de John Lyons. Programme basé sur le principe des réponses**
Actuellement indisponible
★★★★☆ (2)
-  **Equitation : La Formation du cavalier - Le Dressage du cheval** de Wilhelm Museler (**Broché** - 30 juin 1998)
[1 Neuf et d'occasion](#) à partir de EUR 19,00
★★★★★ (3)

Pour cette niche, il y a 260 résultats, ils ne seront pas tous pertinents, mais cela montre qu'il y a une opportunité. Maintenant, dirigez-vous vers [Viapresse](#) et effectuez une recherche sur votre thème.

Pour notre exemple, il existe 2 magazines :



CHEVAL JUNIOR



CHEVAL PRATIQUE

Même s'ils ne sont pas spécialisés dans le dressage, le fait qu'il existe des magazines sur les chevaux est un critère important.

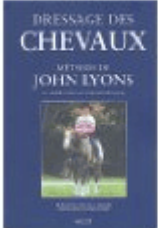
En effet, ils ne prendraient pas le risque de créer des magazines s'il n'y avait pas une demande.

Maintenant que nous avons vu les magazines, nous pourrions choisir de traiter le thème des courses de chevaux (Hippisme) plutôt que l'entraînement ou le dressage. Le volume de recherches effectuées sur Google est bien meilleur (60 000 au lieu des 12 000), et il existe de nombreux magazines sur ce sujet :

		
DERBY TIERCE 1 an - 12 n° 42,00€ 45,60€	LE TURF 1 an - 12 n° 45,00€ 54,00€	MIEUX REUSSIR AUX COURSES 1 an - 12 n° 36,00€ 48,00€

	
GAGNER AU QUINTE + 1 an - 12 n° 45,00€ 58,80€	OKTURF 1 an - 12 n° 42,00€ 45,60€

Quel que soit votre choix, il faut regarder si les gens achètent des produits dans votre niche. Nous avons trouvé plusieurs livres sur Amazon, il suffit de cliquer sur le premier résultat :

1.  **Dressage des chevaux selon le méthode de John Lyons.**
Actuellement indisponible
★★★★☆ (2)

Ensuite, descendez jusqu'au niveau où est affichée la catégorie du livre :

Classement parmi les ventes Amazon.fr : 130.822 en Livres (Voir les [Meilleures Ventes dans la rubrique Livres](#))
Et très apprécié dans cette rubrique :
n°57 dans la rubrique [Livres](#) > [Nature, animaux et jardinage](#) > [Animaux de A à Z](#) > **Chevaux** ←

Cliquez sur la catégorie. Dans mon cas, c'est « **Chevaux** ».

Vous devez maintenant cliquer sur le premier résultat. Les livres sont classés en fonction de leur performance de ventes. Le premier livre de cette liste est celui qui se vend le plus.

Une fois que vous avez cliqué dessus, allez à l'endroit où vous trouverez l'information qui nous intéresse, le classement de ce livre parmi tous les livres vendus sur Amazon :

Classement parmi les ventes Amazon.fr : 3.535 en Livres

Cela vous donne une indication sur la popularité des livres. Si vous faites la comparaison entre les niches, vous pouvez l'utiliser comme un bon moyen de voir quelle niche vend le plus de livres.

Par exemple pour la niche des régimes amaigrissants, le premier livre se classe 8^e :

Classement parmi les ventes Amazon.fr : 8 en Livres

On peut en conclure que c'est une niche à forte demande.

Pour repérer facilement les niches qui intéressent les personnes, voici une page qui vous aidera : [les meilleures ventes](#).

Nous avons déjà vu qu'il existe plusieurs magazines, ce qui est bien. Si une niche peut supporter la production d'un seul magazine par mois alors, elle doit disposer de suffisamment de contenu, d'annonceurs et d'abonnés pour que ce soit rentable.

Vous pouvez également vérifier les annonces publicitaires sur Google, car si les produits dans la niche se vendent bien, alors vous pouvez parier que les gens feront la publicité sur Google pour les vendre. Les annonces publicitaires auxquelles je me réfère se trouvent à droite et parfois au sommet de votre recherche Google, comme l'image suivante :

The image shows a Google search interface for the query "dressage cheval". The search bar contains the text "dressage cheval" and a "Rechercher" button. Below the search bar, there are radio buttons for "Web", "Pages francophones", and "Pages : France". The search results are displayed under the heading "Résultats de recherche de vidéos pour dressage cheval". There are two video thumbnails with titles: "DEMO DRESSAGE CHEVAL 'QUE C'EST MAGNIFIQUE'" and "Dressage Cheval dans ses commencements au ...". To the right of the search results, there is a section titled "Liens commerciaux" with several links: "Online Dressage Videos", "Equitation Ethologique", and "SL Sporthorses - Dressage". A red arrow points from the text "comme l'image suivante" to the "Liens commerciaux" section.

C'est une niche qui n'est pas très exploitée par les annonceurs de Google Adwords. Tout comme le marché du cheval en général.

Cependant, si l'on reprend notre second exemple avec les régimes amaigrissants, c'est différent :

Google régimes amaigrissants Rechercher Recherche avancée

Rechercher dans : Web Pages francophones Pages : France

Web [Afficher les options...](#) Résultats 1 à 10 sur un total d'environ 409 000 pour régimes amaigrissants (0,39 s)

Marre des régimes Yoyo ? Liens commerciaux
alliprogramme.fr/Regime Oubliez les régimes miracles. Découvrez le programme alli.

MAIGRIR vite de 10-30kg ? Liens commerciaux
www.institut-dulac.com 100% Efficace donc 100% Garanti ! - 60% pour vous permettre de tester

J'ai perdu 16 Kilos
BlogDePerteDePoids.com J'ai perdu 16 Kg en moins de 2 mois avec deux produits gratuits!

Régimes amaigrissants
Régimes amaigrissants. La ration quotidienne nécessaire à la vie d'un adulte est très variable en fonction du sexe, de l'âge, de l'activité physique, ...
www.medecine-et-sante.com/.../amaigrissants.html - [En cache](#) - [Pages similaires](#)

[Médecine et santé - Nutrition et alimentation, régimes et diététique](#)
L'alimentation du sportif · La perte de poids et les régimes · Le régime méditerranéen · Les

Régime Montignac
Vous avez tout essayé ? Enfin un régime alimentaire adapté ! Testez Regime-Montignac-Maigrir.fr

Maigrir efficacement ?
Oubliez les régimes miracle Commencez Weight Watchers WeightWatchers.fr

Régime Minceur Insudiet
Essayez la Méthode Minceur Insudiet Recommandée par 1500 Médecins ! www.Insudiet.fr/Regime_Minceur

Pour cette niche, on peut trouver de nombreux produits et services. C'est donc une niche concurrentielle. Ce qui signifie que la demande est importante.

ÉTAPE 3

Cette étape consiste à savoir si la niche est adaptée à la création d'un espace membre, qu'il soit d'une durée fixe ou illimitée. Certaines niches ne sont pas faites pour des espaces membres. Par exemple, les soins de l'acné. Les gens veulent une solution tout de suite, ils ne veulent pas des astuces sur le long terme. La niche concernant les soins de la peau pourrait être envisageable pour un espace membre, mais l'acné ne l'est probablement pas. Notre niche sur le dressage d'un cheval est bien. Vous pouvez vous concentrer sur un aspect de l'entraînement chaque mois. La personne qui entraîne son cheval ou qui cherche à le faire sera toujours à la recherche de techniques pour l'aider à atteindre son objectif.

Prenez juste un peu de recul et voyez si les personnes de votre niche utiliseront vraiment un espace membre. Il doit avoir un désir d'apprendre davantage sur le sujet chaque mois, et ils doivent être d'accord pour attendre un mois afin d'obtenir la prochaine mise à jour.

ÉTAPE 4

Maintenant que vous êtes à l'étape 4, pouvez-vous écrire ou avez-vous déjà rédigé du contenu pour le site ? C'est généralement le moment où les personnes perdent confiance et réalisent qu'elles ne savent rien sur le sujet qu'elles ont choisi.

Évidemment, c'est plus facile si vous avez des connaissances sur le sujet que vous souhaitez traiter, mais vous n'avez pas réellement besoin de cela puisque vous pouvez amener des professionnels de ce domaine à rédiger du contenu pour vous.

Vous pouvez aller sur des forums et trouver des professionnels que vous pouvez payer pour vous écrire du contenu. Vous pouvez faire des interviews avec des auteurs de livre. Vous pouvez même embaucher quelqu'un qui a la compétence dont vous avez besoin. Donc pour l'étape 4 si vous ne connaissez rien sur le sujet, vous devez commencer par chercher des gens compétents.

Faites une liste des forums de votre niche et de toutes les personnes qui donnent des conseils pertinents et qui semblent être appréciées. Vous pouvez également les amener à vous aider dans la promotion de votre site lorsqu'il sortira. Ensuite, prenez note de l'ensemble des auteurs qui ont récemment publié un livre (regardez sur Amazon pour les dates de lancement) et trouvez quelqu'un que vous pouvez contacter et même peut-être le rencontrer.

Même si vous êtes déjà familier avec le sujet, vous pourriez vouloir faire tout cela pour ajouter du contenu de qualité si vous trouvez quelqu'un qui accepte d'écrire pour vous.

La prochaine chose que vous devez faire est d'aller voir les différents livres qui sont vendus et peut-être acheter un magazine ou deux pour vous rendre compte de la qualité du contenu ainsi que la quantité d'informations publiées chaque mois.

Vous pourrez trouver, sur Amazon, la table des matières de certains livres pour trouver des idées afin de mieux structurer votre site. Cela montre également les différents sujets qui peuvent être traités.

Pour repérer ce type de livre, il suffit de regarder les couvertures qui ont en dessus la mention « **feuilleter !** » :



S'il y a beaucoup de livres traitant de différents problèmes et besoins, alors c'est une mine d'informations que vous pouvez exploiter.

Retournez sur les forums que vous aviez trouvés lorsque vous cherchiez des experts. Les forums vous permettent d'exploiter un réservoir de pensées, de problèmes, de questions que les personnes ont abordées. Jetez un œil sur des sujets et des problèmes différents de ceux que vous aviez trouvés dans les livres. Un conseil, notez toutes ces idées dans un tableur.

Il reste encore les magazines qui doivent eux-mêmes se renouveler pour remplir leurs pages chaque mois. Si vous en achetez, vous aurez une source d'idées intéressantes pour votre contenu.

Après avoir franchi toutes ces étapes, vous devriez avoir un bon aperçu de la niche et savoir si elle est adaptée pour votre espace membre. Ce n'est pas une science exacte, mais ces étapes peuvent vous aider à éviter les grosses erreurs et à maximiser vos chances de succès.

Maintenant, voyons quelle plateforme vous devriez utiliser pour votre espace membre.

Quelle Plateforme Utiliser ?

Il existe de nombreuses plateformes pour mettre en place un espace membre et le choix, au final, n'est pas évident à prendre. Pour vous aider à gagner du temps, voici 4 solutions qui peuvent s'adapter à vos besoins.

[Aweber.com](#) – 19 \$ par mois

Vous pouvez gérer votre espace membre à travers un service d'automatisation. Cela fonctionne bien pour les petits espaces membres avec de faibles revenus mensuels. Après le paiement, vous redirigez les membres vers une page qui leur demande d'indiquer leur prénom ainsi que leur email. Après leur inscription, ils recevront un premier email dans lequel vous leur fournirez le premier mois de contenu. 30 jours plus tard, ils recevront le deuxième email avec le nouveau contenu (texte, vidéo ou audio). Dans cet exemple, je vous indique 30 jours, mais vous pouvez très bien leur envoyer un message toutes les semaines, tous les 15 jours... C'est vous qui programmerez l'intervalle entre chaque email.

Vous pouvez leur donner des informations dans l'email ou les envoyer vers une page de votre site où se trouve le contenu du mois. Ce n'est pas aussi efficace que d'avoir un système d'espace membre. Par exemple, votre facturation sera manuelle. Si quelqu'un annule son compte, vous devrez le supprimer vous-même de Aweber de sorte qu'il n'obtienne pas le contenu gratuitement. Les membres ne peuvent pas non plus se connecter pour parcourir tout le contenu. Cependant, c'est un moyen facile et pas cher de délivrer du contenu. J'ai été membre de quelques sites gérés de cette manière et j'y ai pris plaisir.

[Simple Member System](#) - Bonus GRATUIT

Ce script est normalement commercialisé à 97 €, mais pour vous il est gratuit et il est accompagné des instructions en français, car vous l'aurez compris, il est en anglais. Vous obtiendrez également les droits de revente et une page de vente personnalisable.

Ce script permet la création automatique des comptes clients, mais aussi la suspension des comptes en souffrance et il enregistre automatiquement les abonnements sur Paypal. Il prend aussi en charge un programme d'affiliation et vous permet également de gérer à part des affiliés vos contacts Partenaires ou Joint Venture.

Vous pourrez à partir de ce script à installer également envoyer des emails en masse, ou individuellement, manuellement ou automatiquement (nécessite la fonction Cron), à chaque étape du processus d'adhésion ou de vente. Vous disposerez d'un système intégré paramétrable d'offre unique, de page de capture, de décompte et même de limitation des membres. Le script est en anglais mais le manuel est en français.

C'est un très bon compromis pour un espace membre, n'oubliez pas de le télécharger tant qu'il est gratuit !

Sitedemembres.com – Formation gratuite

Il s'agit d'une alternative intéressante, car Patrick vous apprend à installer votre propre espace membre sur la base d'un blog Modix. L'avantage c'est que vous apprendrez à tout mettre en place et vous accèderez dans le temps à des modules développés spécialement autour de cette plateforme. Ce système sera donc évolutif et connaissant Patrick et sa passion pour la programmation, vous ne manquerez pas de modules qui viendront compléter une plateforme déjà très pratique.

La formation proposée est gratuite pour l'instant, si vous avez la volonté de gérer et de comprendre vos outils, ne passez pas à côté de cette formation qui vous enseignera comment mettre en ligne votre propre plateforme d'espace membres.

Une fois que vous saurez le faire, rien ne vous empêchera de répliquer les opérations autant de fois que vous le souhaitez. [Cliquez ICI pour recevoir vos premiers modules.](#)

Easy MemberShip Site – 27 €

C'est un logiciel d'entrée de gamme que vous pouvez utiliser pour votre site. C'est bien lorsque vous débutez, mais si votre site a du succès, vous pourriez rapidement vouloir passer à un logiciel plus robuste.

Les inscriptions sont gérées par un processus de paiement qui vous permet de rediriger les membres vers une page d'inscription après leur paiement. Ils pourront aussi créer leur compte et accéder à leur espace membre. Les annulations doivent être faites manuellement puisqu'il n'y a pas de lien avec le logiciel.

Il n'y existe pas de programme d'affiliation, ni de possibilité de fractionner le contenu. Si vous souhaitez faire inscrire les personnes au mois 1 et débloquer chaque mois du nouveau contenu, vous aurez besoin d'utiliser Aweber et les faire s'inscrire une fois qu'ils sont dans leur espace membre. Vous enverrez par email les liens vers le contenu des mois suivants qui se trouvera à chaque fois sur une nouvelle page.

[Wishlist Member](#) – 97 \$

Je ne l'ai pas encore utilisé, mais je pense l'essayer pour mon prochain site. C'est une extension pour la plateforme de blog Wordpress, vous avez ainsi une gestion aisée de votre contenu grâce à Wordpress combiné à un script puissant d'espace membre.

Vous pouvez l'installer sur un nouveau blog ou un blog déjà existant et il cache tout contenu dont vous ne souhaitez pas que les personnes prennent connaissance sans avoir payé. Il accepte les paiements Paypal, Clickbank, etc., et prend aussi en compte plusieurs niveaux d'abonnement à des prix différents.

Il permet aussi la distribution séquentielle de contenu, ainsi vous pouvez proposer du nouveau contenu chaque mois à chaque membre. Il ne semble pas à ce jour gérer le programme d'affiliation.

[Amember.com](#) – 179,95 \$

C'est le plus cher, mais aussi le plus sérieux. C'est un script haut de gamme avec de nombreuses fonctionnalités. Il a un programme d'affiliation intégré. Il peut prendre en compte les paiements, ainsi il sait quand les membres ont annulé leur compte et à l'expiration du mois en cours, ils n'ont plus accès à l'espace membre (avec Paypal du moins). Vous pouvez mettre en place plusieurs niveaux d'abonnement avec du contenu et des prix différents.

L'installation est faite gratuitement par leur équipe lorsque vous achetez le script, ainsi vous n'avez pas à vous préoccuper de cela. Cependant, vous aurez besoin de le configurer. Le principe du script est de protéger un dossier présent sur votre serveur. Par exemple, vous pouvez créer un dossier « membre » et ajouter votre contenu dedans. Le script se chargera de protéger le dossier et de rediriger les membres vers leur espace respectif après connexion.

Il peut vous permettre également d'envoyer des emails à tous vos membres et même d'avoir une protection pour empêcher les gens de partager leurs informations de connexion. Ainsi, il peut bloquer le compte de certains membres s'il détecte que trop d'adresses IP différentes se connectent à un même compte dans des intervalles courts. C'est ce que j'utilise actuellement.

Pour votre premier site, vous n'allez probablement pas souhaiter un script trop cher, mais il sera difficile de changer une fois que vous avez des membres. Vous devrez créer manuellement les comptes et supprimer manuellement les membres lorsqu'ils s'en iront.

Je recommanderais probablement le script à 97 \$ pour commencer puisqu'il vous donne de nombreuses fonctionnalités tout en ayant la facilité d'utilisation de Wordpress.

Voyons comment installer votre espace membre.

Comment Recevoir Les Paiements ?

C'est probablement la partie la plus importante du site. Il existe de nombreux systèmes de paiement, mais deux uniquement retiennent réellement l'attention : Paypal et Clickbank.

Tout le monde connaît Paypal et des millions de personnes ont déjà leur propre compte. Obtenir des paiements par Paypal est facile et les gens lui font confiance pour gérer les paiements de manière sécurisée. Si vous utilisez des plateformes de paiement dont personne n'a jamais entendu parler, vous risquez de perdre des ventes à cause du manque de confiance que cela peut générer chez vos clients.

Il arrive aussi que votre compte soit clôturer. Cela ne se produit pas d'habitude, à moins d'un problème particulier. Il existe de nombreux cas de personnes qui ont été payées via Paypal avec des cartes de crédit volées. Votre compte se verra suspendu, voir clôturé, et tout votre argent bloqué pendant 180 jours. Vous ne pouvez pas empêcher une personne de vous payer avec une carte de crédit volée, cela peut arriver à n'importe qui.

C'est là que Clickbank prend tout son sens. C'est eux qui prennent en compte le paiement, puis ils vous envoient un chèque ou effectuent un virement sur votre compte en banque. C'est donc eux qui prennent en charge les cartes de crédits volés et tout autre litige. Il est peu probable que votre compte soit fermé, à moins, bien entendu, que vous ne fassiez quelque chose qui enfreint réellement leur règlement.

Clickbank offre ce service aux commerçants qui se spécialisent dans les produits numériques et ce sera le cas de votre espace membre. Un autre point très avantageux, est qu'ils s'occupent de toute la partie affiliation à votre place. Ainsi, sans vous en occuper, vous aurez des personnes qui réaliseront la promotion de votre site et qui vous amèneront des nouveaux membres.

Vous devez vous assurer que votre script intègre parfaitement toutes les plateformes de paiement que vous comptez utiliser, de cette manière vous n'aurez pas à supprimer manuellement les membres lorsqu'ils mettront fin à leur abonnement. Le script que nous vous proposons gère cela également.

Voyons maintenant la mise en place de votre site.

Configurez Votre Site

La première chose dont vous aurez besoin pour configurer votre site est un nom de domaine. Je vous conseille d'utiliser [Namecheap](#) ou [OVH](#) (nom de domaine à moins de 6 € par an) puisque vous pourrez gérer aisément, depuis votre compte, tous les domaines que vous achetez chez eux.

Choisissez un nom de domaine explicite de manière à que les personnes sachent à quoi s'attendre. Ne le prenez pas trop long et ne passez pas non plus trop de temps à le définir. Par exemple, [DressageChevalMensuel.com](#), [DressageChevalAstuces.com](#), [DressageChevalSecrets.com](#) ou un nom de domaine qui y ressemble. Si le ou les noms de domaines que vous souhaitez déposer ne sont pas disponibles, vous pouvez essayer de reprendre les mêmes en y ajoutant des tirets entre les mots, par exemple : [secrets-dressage-cheval.com](#). Bien que certains prétendent que les noms de domaine avec tirets ne sont pas aussi bien référencés, j'ai réussi à positionner assez facilement quelques noms de domaines déposés avec des tirets.

Ensuite, vous avez besoin d'un hébergement. [OVH](#) est une société reconnue et une fois que vous avez un compte, pour moins de 10 € par mois, vous pouvez héberger tous vos futurs sites. Si votre espace membre est un succès, et que vous avez besoin de plus d'espace ou une bande passante plus élevée, vous pourrez faire une mise à niveau sans perdre la moindre donnée.

Dans l'email de bienvenue, envoyé par OVH, vous obtiendrez deux noms de serveurs qui ressembleront à ceci :

dnsxxx.ovh.net

nsxxx.ovh.net

La partie xxx est un nombre relatif au serveur qui vous est attribué. Si vous avez commandé votre nom de domaine ailleurs, comme Namecheap, il vous faut accéder à votre compte et éditez les détails de votre nom de domaine. Vous verrez une option pour modifier les « DNS » à gauche. Collez vos noms de serveur dans les deux lignes du haut et enregistrez. Quand ce sera actif, vous pourrez ajouter votre page de vente sur votre serveur et elle sera visible à l'adresse de votre site.

Maintenant, peu importe le script que vous utilisez, vous allez avoir besoin d'un design. Pour certains scripts que nous vous avons proposés, vous aurez besoin d'un minisite pour vos différentes pages. Vous pouvez obtenir des modèles de sites personnalisés qui vous coûteront entre 60 et 200 € ou vous pouvez, par exemple, vous rendre sur HighImpactTemplates.com et obtenir un pack de plusieurs modèles pour 77 \$ soit un peu plus de 50 €.

Si vous utilisez l'extension, Wishlist Member, vous pouvez obtenir un thème gratuit sur l'un des nombreux sites comme FreeWPThemes.net ou Themes.Rock-Kitty.net disponibles pour Wordpress. Si vous ne trouvez pas votre bonheur, vous pouvez faire coder un thème sur mesure ce qui peut se révéler être assez cher (prévoyez environ 300 €). Vous pouvez également le créer vous-même en utilisant un logiciel tel qu'Artisteer qui est accessible pour un peu plus de 30 € et qui vous sera très utile si vous souhaitez développer vos blogs et vos espaces membres sous Wordpress. Le site est en anglais mais le logiciel est multilingues, une version de démonstration est également disponible.

À la différence d'un minisite, avec un blog vous pouvez rapidement et facilement changer les thèmes dès que vous le souhaitez. Vous pouvez commencer avec un thème gratuit et dès que vous commencez à obtenir du trafic et des abonnements, vous pouvez réinvestir une partie de vos profits dans un thème sur mesure pour lui donner un aspect plus professionnel.

Une fois que vous avez choisi votre thème, pour l'extension Wishlist Member, vous devez installer le script Wordpress. Il existe de nombreux tutoriels pour vous aider :

[Installer WordPress](#)

[Installer WishList Member](#)

[Installer des thèmes WordPress](#)

Si vous souhaitez utiliser le logiciel Easy MemberShip, il suffit d'indiquer certaines informations et l'installation de votre espace membre se fera automatiquement. Si vous utilisez Amember, je vous préconise de leur demander de faire l'installation qui est gratuite, puisque c'est un peu plus complexe.

Une fois que tout est installé, vous avez besoin de les intégrer à votre processus de paiement. Le script [Wishlist Member](#) se différencie, car ils proposent de nombreux

tutoriaux en vidéo et bien que ces vidéos et le script soient en anglais, les images parlent d'elles mêmes.

Simple MemberShip vous est livré avec des instructions en français. Une fois tout paramétré, vous aurez besoin de créer une page pour remercier les gens de leur achat. De leur donner une adresse électronique au cas où ils auraient des problèmes et faire un lien vers la page d'inscription.

Amember a des instructions écrites sur la méthode à suivre. Sinon vous pouvez questionner le support ou utiliser le forum.

Ensuite, vous devez mettre en place la page d'accueil de votre espace membre pour expliquer son fonctionnement. Enfin, vous devez ajouter le contenu destiné aux membres une fois l'inscription effectuée. Voyons maintenant comment obtenir du contenu de qualité pour ravir vos membres et les fidéliser.

Comment Proposer Du Contenu de Qualité

De nombreuses personnes ont des difficultés parce qu'elles essaient de créer leur espace membre entièrement avant son lancement sur Internet. Le secret pour travailler en toute sérénité est de le créer au fil du temps.

Par exemple, lorsque vous lancez le site, vous avez réellement besoin de deux mois de contenu. Si vous en mettez plus, vous consacrerez plus de temps à sa création plutôt que dans la recherche et l'adhésion de nouveaux membres. Si le site est un échec, vous aurez gaspillé beaucoup de temps à créer du contenu devenu maintenant inutile. Avoir un minimum de contenu au lancement vous permet de tester rapidement des niches pour trouver celle qui sera la plus rentable et pour laquelle la demande est forte.

Vous pouvez commencer par planifier les sujets des 12 premiers mois. Assurez-vous d'une très bonne qualité de votre contenu du premier mois afin de faire une bonne impression. Ensuite, créez les deux ou trois mois suivants, pour avoir un peu d'avance, et publiez le site.

Pour définir les sujets des 12 premiers mois servez-vous du fichier que vous avez créé pour noter les différentes idées repérées dans les livres, les magazines ou sur les forums. Essayez de trouver les sujets dans les forums qui sont sans cesse alimentés par de nouveaux messages. Observez également les commentaires laissés par les clients d'Amazon sur les livres traitant de votre niche. De cette manière, vous arriverez à connaître les informations qu'ils s'attendaient à y trouver et qu'ils n'ont pas eues ou les informations traitées par le livre qu'ils ont aimé.

Cela permet de vous mettre dans la tête de vos prospects et découvrir ce qu'ils attendent réellement. C'est important, parce que le premier mois est celui qui propulsera votre site, ou le détruira. Si les gens n'apprécient pas le premier contenu diffusé, ils ne prendront pas longtemps avant de résilier leur adhésion à votre espace membres. S'ils l'ont apprécié, ils resteront membres et auront une impression positive de votre site. Si bien que dans le futur, si un mois n'est pas au niveau des précédents, cela ne leur posera pas de gros problèmes. C'est toujours la première impression qui compte.

Bien connaître les attentes de vos futurs membres, vous permettra également de rédiger une page de vente et des annonces plus efficaces, qui attireront plus de gens afin de générer de nouveaux membres. Si une personne remarque que son principal problème sera résolu dès le premier mois, elle sera bien plus disposée à s'inscrire.

Rassemblez toutes les informations que vous avez collectées et développez une esquisse des sujets et des problèmes que vous allez traiter au cours des 12 premiers mois. Ensuite, avec votre expérience des espaces membres et une meilleure connaissance de la niche, vous trouverez plus facilement de nouvelles idées. D'ailleurs, il suffira de demander à vos membres les sujets qu'ils souhaitent voir être traités.

Maintenant, vous devez commencer à travailler sur votre contenu. Si vous maîtrisez bien le sujet et que vous comptez réaliser vous-même une grande partie du contenu, vous pouvez créer des vidéos informatives avec Camtasia, Windows Movie Maker ou Jing, cela apportera de la valeur au site. Sinon vous pouvez créer des fichiers audio dans lesquels vous donnez aux membres de précieuses informations. Si vous n'avez pas de connaissances particulières sur le sujet, tenez-vous-en au contenu écrit dans un premier temps, au moins jusqu'à ce que vous ayez suffisamment de connaissances. Vous pouvez aussi songer à réaliser une interview d'un expert.

Il existe 4 méthodes pour ajouter du contenu de qualité. Vous pouvez :

1. Faire une recherche sur les sujets et puis rédiger le contenu vous-même
2. Faire des interviews
3. Employer des gens pour écrire le contenu
4. Utiliser du contenu que les gens ont déjà écrit

Analysons chaque méthode l'une après l'autre.

Faire une recherche sur les sujets et écrire vous-même

Cela semble ennuyeux et nécessite beaucoup de travail, mais je prends, actuellement, plaisir avec cette méthode. Ne nous trompons pas, vous aurez, de toute manière, à écrire une partie du contenu, sauf si vous avez assez d'argent pour tout externaliser.

La méthode que je préfère, est de trouver les livres les plus vendus sur Amazon. Ensuite, parcourir les pages et trouver 2 ou 3 livres qui ont de bons commentaires. Si le livre se vend bien, cela ne veut pas toujours dire que ceux qui l'achètent l'apprécient.

Après en avoir trouvé quelques-uns qui semblent être appréciés par le public, je les achète pour faire mes recherches.

C'est une technique efficace. Vous savez déjà que ces livres sont appréciés par la plupart des lecteurs. Cela signifie que les sujets traités sont intéressants et que les informations sont de qualité. Vous pouvez donc les utiliser pour créer un bon contenu pour vos membres.

Lorsque vous les recevrez, il vous faudra les lire en entier, tout en prenant des notes sur tout ce que vous trouvez intéressant ou tout ce que vous apprenez au fur et à mesure. Cela vous permettra de condenser le livre et de conserver uniquement les meilleures informations, ou du moins celles qui vous semblent les plus intéressantes.

Après avoir lu les livres, vous en saurez plus sur le sujet que la plupart des personnes qui s'inscriront sur votre site. De plus, vous serez en bien meilleure position pour rédiger du contenu, mais également pour planifier le contenu pour les mois à venir.

Maintenant que vous les avez intégralement lus, prenez les sujets que vous avez sélectionnés pour le contenu des deux premiers mois et cherchez toutes les informations relatives présentes dans les livres. Rappelez-vous que vous ne pouvez pas copier le texte. Vous ne les utilisez pas pour faire du plagiat, vous avez le droit de vous en inspirer seulement pour savoir le type d'information que les gens recherchent sur le sujet.

Une fois que vous avez pris connaissance de ces informations, regardez si vous ne pouvez pas trouver des compléments à partir de ce que les gens échangent sur les forums, etc.

Puis vient la partie compliquée : condenser tout ce que vous venez d'apprendre par écrit. Commencez par utiliser Word. Il vous fournit un correcteur d'orthographe et vous permet de sauvegarder convenablement. Plus tard, vous pourrez décider de convertir le fichier en PDF pour le donner à vos membres, ou d'extraire le contenu et de l'insérer directement dans les pages de votre site. Ces deux méthodes sont bonnes, mais avec un PDF téléchargeable, vous courez le risque de le voir être partagé par certains membres

sur des forums ou même par email, ce qui signifie que vous pourriez perdre des membres. C'est un risque, mais si vous mettez l'URL de votre site Web au début et à la fin du document, vous pourrez en gagner s'ils aiment votre contenu.

Assurez-vous d'utiliser des images. Elles aident votre contenu à paraître plus intéressant et d'une plus grande valeur. Vous pouvez aller sur des sites comme iStockPhoto.com, Fotolia et BigStockPhoto.com pour trouver des images relatives à votre contenu. Vous pouvez utiliser des images de flickr.com si vous vérifiez les droits qui s'y rattachent et que vous faites mention de l'auteur. Je préfère dépenser les 1 ou 2 € nécessaires pour obtenir une image plus professionnelle.

De quelle longueur doit être votre contenu ? Si vous n'utilisez que du texte, je dirai qu'il faut fournir une page ou deux pour chaque euro que vous leur demandez de dépenser chaque mois. Pour le premier mois, essayez de leur offrir le double. Couvrez de multiples sujets et donnez-leur un total de 3 pages par euro qu'ils dépensent. Ne leur en donnez pas trop dès le premier mois, sinon ils seront déçus lorsque vous leur livrez la quantité normale.

Si vous avez de nombreuses idées intéressantes à ajouter dès le premier mois, diluez-les sur les 2 ou 3 premiers mois. Ce sera mieux que d'avoir un premier mois chargé et les mois suivants avec un contenu minimum. Cela vous permettra de mieux satisfaire vos membres, de les fidéliser et d'amener votre contenu à la normale, tout en douceur.

Faites des interviews

C'est une façon brillante d'obtenir du contenu puisque ce sera réalisé sur un support audio. Vous pouvez faire des transcriptions écrites de ces interviews, mais cela vous demandera plus de travail. Une interview est perçue comme du contenu de grande qualité, de la part de vos membres, car vous demandez à un expert de partager avec eux ses connaissances.

Comment réaliser une interview ? La première étape est de trouver un moyen d'enregistrer l'interview. La meilleure façon que j'ai trouvée est d'utiliser Skype avec un casque et l'utilisation de [MP3 Skype Call Recorder](#), ce logiciel est entièrement gratuit.

Voilà l'aspect technique. Maintenant, il faut trouver des gens à interviewer. Regardez la liste des personnes que vous avez remarquées sur les forums comme étant actives et respectées. Demandez-leur si elles seraient prêtes à vous accorder une interview. Vous

pouvez leur proposer de les payer, car elles n'ont peut-être pas de site Web à promouvoir en échange de l'interview.

Une autre méthode pour trouver des personnes à interviewer est de chercher les sites ou des livres populaires dans votre domaine. Ainsi, la personne interviewée pourra promouvoir son site ou son livre au lieu de recevoir de l'argent. Vous obtenez du contenu de qualité et elle gagne à être reconnue en tant qu'experte. À la fin, vous pouvez parler de son site ou de son livre pendant une minute ou deux.

Prenez soin de lui expliquer le pourquoi de votre démarche. Ne lui dites pas seulement que vous avez besoin d'une personne expérimentée. Parcourez son site ou son livre et voyez ce que les gens en disent ou en pensent. Ensuite, contactez-la. Dites-lui que vous pensez que cela pourrait générer une bonne publicité pour son site ou son livre et qu'elle pourra, bien sûr, le promouvoir lors de l'interview et que vous seriez également prêt à ajouter un lien de son choix dans votre espace membre.

Tout le monde ne sera pas intéressé. Assurez-vous de contacter plusieurs personnes à la fois pour augmenter vos chances d'avoir quelqu'un qui accepte. Une fois que vous avez une personne intéressée, discutez avec elle pour connaître les domaines dans lesquels elle pense pouvoir être la plus à l'aise pour mieux partager son expertise au cours de l'interview. Préparez alors une liste de questions et donnez-lui quelques jours avant l'interview pour qu'elle puisse se préparer.

Dans mon cas, ma première interview a été horrible. Prenez le temps de vous entraîner avec une personne que vous connaissez. Ceci vous permettra de tester votre connexion Skype, d'essayer le logiciel et de découvrir les choses qui pourraient vous poser problème au moment de la véritable interview. Comme les niveaux de volume du casque ou du micro.

Employer des gens pour rédiger le contenu

C'est une méthode qui demande encore moins de travail que l'interview. Il suffit de trouver des personnes sur des forums, par exemple, et les payer pour rédiger du contenu pour votre espace membre. Cela peut vous coûter très cher si vous le demandez à une personne qui a écrit un livre ou une personne qui gère un site Web. La véritable mine d'or serait de trouver une personne qui édite simplement un petit blog dans votre niche, car elle aime visiblement écrire et sautera probablement sur l'occasion.

Faites une recherche sur les forums et regardez quelles sont les personnes incontournables qui donne gratuitement des conseils sur le forum. Si vous lui offrez de la rémunérer pour en donner, elle peut-être très intéressée. Pour le coût de ce travail, essayez de trouver un terrain d'entente avec cette personne pour que tout le monde soit gagnant.

Comme avec la méthode de l'interview, vous devez leur dire pourquoi vous les contactez, les flatter un peu. Vous ne voulez pas être pris pour un spammeur qui offre un travail du genre « argent facile depuis chez soi ». Dites-leur que vous avez remarqué que ses conseils étaient pertinents et le contenu de leur intervention de qualité et que vous seriez honoré qu'ils écrivent pour votre site. Donnez-leur l'URL et dites-leur de jeter un coup d'œil. S'ils sont intéressés, commencez à leur donner plus de détails et voyez si vous pouvez leur faire écrire mensuellement du contenu pour votre espace membre.

Utiliser du contenu que les gens ont déjà écrit

Ce n'est pas ce à quoi vous pensez. Je ne parle pas de voler du contenu. Je veux dire que si vous trouvez du contenu intéressant sur le site de quelqu'un, ou même un forum, alors demandez la permission de le copier pour votre espace membre tout en leur donnant le crédit et un lien vers leur site.

Tout le monde ne sera pas intéressé, mais les personnes ayant des sites Web ne voudront pas passer à côté de cette opportunité d'avoir de la publicité gratuite pour leur site. Surtout que le vôtre est un espace membre, donc Google n'indexera pas le contenu et cela évitera les problèmes de duplicate content. Prenez soin de le mentionner quand vous les contactez.

Vous avez maintenant différentes méthodes pour bien débuter. Essayez de les mélanger chaque mois. Réalisez peut-être une interview tous les 2 mois. Ajoutez un PDF chaque mois en fonction de vos lectures. Réalisez des vidéos de temps en temps... Essayez de mélanger les différents formats (texte, vidéo, audio) pour ne pas que vos membres s'ennuient. Si vous pouvez trouver une personne pour écrire le contenu, alors faites-le. Ce sera d'une meilleure qualité comparé à votre contenu si vous n'avez pas de connaissances dans votre niche, et vous gagnerez du temps que vous pourrez investir dans la promotion de votre espace membre.

Intéressons-nous maintenant au prix.

Comment Fixer Le Prix ?

C'est une question délicate. Si le prix est trop élevé et que la qualité ne suit pas, les personnes auront du mal à s'abonner ou risquent de quitter votre espace membres au cours du premier mois. Si votre prix est trop bas, vous ne gagnerez pas assez d'argent et les gens penseront que ce prix reflète la qualité de votre contenu. Ils ne rejoindront pas votre espace même s'il est bon marché.

Plus le prix est élevé plus les gens seront exigeant. Ils s'attendent à plus de contenu et un service de meilleure qualité. Si un membre paie seulement 10 € par mois, il ne sera probablement pas « fâché » si vous mettez deux jours pour répondre à sa question. Pour une personne qui paie 47 € par mois, il est préférable d'être plus réactif et de répondre dans la journée.

Si vous ajoutez des éléments audio et vidéo chaque mois, le prix pourra être plus élevé que pour un site dans lequel il n'y aura que du contenu au format texte. La meilleure méthode pour fixer son prix est de trouver un espace membre déjà établi dans votre niche, regardez les prix pratiqués et sachez ce qu'obtiennent les membres en contrepartie. N'hésitez pas à vous inscrire pour tout savoir !

Ce n'est généralement pas aussi simple donc vous pouvez commencer par tester le prix. Si vous pensez que le contenu que vous allez diffuser vaut 27 € par mois, vous pouvez demander 17 € pour les 30 premiers membres. Incitez les gens à s'inscrire, puis demandez-leur ce qu'ils pensent du site et quel serait d'après eux le juste prix. Vous pouvez mettre en place un sondage pour récolter leurs réponses.

Il est facile d'augmenter le prix. Les membres qui ont réussi à s'inscrire au prix le plus bas ont l'impression d'avoir bénéficié d'une réduction. Mais si vous pensez que le prix est trop élevé et que vous décidez le diminuer, les anciens membres risqueraient de ne pas comprendre pourquoi ils payent plus cher et vous risquez de les perdre.

Un petit site pourrait coûter 17 € par mois, mais si vous ajoutez des interviews, vous pouvez essayer de le mettre à 27 €. Vous pouvez aussi miser sur le volume et rester aux alentours de 10 € par mois. Je vous apprendrai une méthode pour gagner plus d'argent grâce à vos membres.

Maintenant, passons à la page de vente. Celle qui vous permet de convertir un simple visiteur en membre.

Rédiger Votre Première page de vente

Le copywriting est une compétence qui n'est pas à la portée de tous. Si vous voulez une page de vente qui convertit, vous devrez vraisemblablement payer une personne pour le faire à votre place, ou investir dans un cours, par exemple celui-ci : [Comment écrire des Pages Internet](#), et passer du temps à vous former. Heureusement, il existe des raccourcis que vous pouvez utiliser pour réaliser votre première page de vente afin qu'elle soit efficace.

Sinon, si vous avez un peu de temps, vous pouvez décider de la faire vous-même. Il existe des sites comme [droits-de-label-prive.com](#) où vous trouverez des livres électroniques en droit de label privé que vous pouvez vendre vous-même ou découper et transformer en articles, etc. Vous pourrez, par exemple, utiliser les informations pour votre espace membre. Le plus important, pour ce chapitre, c'est que vous obtiendrez une page de vente. Vous aurez ainsi différents modèles qui vous serviront à concevoir votre propre page de vente adaptée pour votre espace membre.

Voici différents éléments que vous pouvez aborder dans votre page de vente :

- Dans les premiers paragraphes, vous pouvez annoncer les problèmes qui rencontrent les personnes de votre niche.
- Ensuite vous leur dites que grâce à votre espace membre, ils recevront toutes les réponses à leurs questions/besoins.
- Vous pouvez donner les informations du premier mois pour commencer à susciter l'envie des visiteurs.
- Vous pouvez leur expliquer le fonctionnement du club ainsi que le type d'informations qu'ils recevront chaque mois (texte, audio, vidéo).

Maintenant que vous avez tout mis en place, il ne vous reste plus qu'à obtenir vos premiers membres.

Obtenir Vos Premiers Clients

C'est maintenant l'heure de vérité. Tout le reste a été réalisé en préparation de ce moment. Sans clients votre site n'a aucun but et ne vous rapporte pas d'argent. Vous devez être cohérent dans vos efforts de marketing pour compenser les pertes éventuelles de membres avec l'arrivée de nouveaux. Vous obtiendrez ainsi un site prospère et rentable que vous pourrez vendre ou lever le pied pour en commencer un nouveau.

Voici différentes méthodes pour attirer les personnes vers votre espace membre.

Forums

Je vous ai expliqué que vous pouviez obtenir des membres en appliquant un tarif réduit aux 10 ou 20 premiers membres. L'une des meilleures façons d'avoir ces premières inscriptions est d'utiliser les forums. Notez que cela ne signifie pas qu'il faut spammer les forums comme le font certaines personnes.

L'idée est de fournir des informations utiles et d'interagir avec la communauté. En retour, vous utilisez l'espace de votre signature pour faire la publicité de votre site et amener les gens sur votre page de vente. Ne faites pas de la publicité dans vos messages. Laissez votre signature faire le travail. Attention de ne pas avoir une signature trop « voyante », car les personnes sur les forums sont très protectrices de leur communauté et détestent la publicité flagrante.

Avant tout, vérifiez dans le règlement du forum s'il est permis de mentionner l'URL de votre site dans la signature. Ensuite, essayez de trouver une signature efficace comme :

Obtenez une réduction en étant parmi les premiers à vous inscrire sur mon nouveau site sur le dressage des chevaux en cliquant [ici](#)

À l'opposé, évitez ceci :

[Cliquez ici TOUT DE SUITE](#) pour obtenir des conseils ETONNANTS, concernant le dressage des chevaux, qui changeront votre vie !!!

Le second exemple montre, aux autres utilisateurs, que vous êtes-là seulement pour faire de la publicité et non pour participer à la communauté. Ils pourraient vous demander de modifier votre signature voire vous bannir du forum.

Articles

C'est une méthode très efficace pour obtenir du trafic. Vos articles peuvent d'une part être bien référencés par les moteurs de recherche pour vous apporter du trafic ciblé sans trop d'efforts, d'autre part vous obtenez du trafic des sites eux-mêmes, car vous apparaissez sur la page d'accueil pendant une courte durée. Mes articles sont parfois lus par des centaines de personnes quelques heures après leur publication. Comme vous ajoutez un lien vers votre page de vente, à la fin de vos articles, de nombreuses personnes peuvent vouloir en savoir sur vous et cliqueront sur le lien.

Voici différents sites qui vous permettront d'ajouter vos articles :

- <http://www.articlesenligne.com/>
- <http://contenu-gratuit.com/index.php>
- <http://www.redactionweb.com/>

Assurez-vous, à la fin de l'article, de donner aux gens une bonne raison de cliquer sur votre lien. Vous pouvez vous permettre d'être plus vendeur que sur les forums. Ne vous inquiétez pas si vous donnez l'impression de faire de la publicité pour votre site. Les répertoires d'articles vous permettent d'en faire en échange du contenu unique que vous leur fournissez.

Vous pouvez aussi écrire des articles et les offrir à d'autres sites présents sur votre niche. Dites-leur qu'ils peuvent les utiliser à condition de ne pas le modifier et de laisser votre lien. Ils obtiennent du contenu gratuit et vous obtenez la permission de faire de la publicité sur leurs sites.

Publicité payante

Vous pouvez payer pour afficher de la publicité sur d'autres sites. Cela peut être d'une annonce textuelle ou une bannière. Les bannières marchent toujours si vous les utilisez correctement.

Parcourez les sites populaires, les blogs et les forums de votre niche et voyez s'ils vous offrent la possibilité de faire de la publicité. Souvent il s'agit simplement d'un lien dans le menu qui vous dirige vers une page concernant le prix et le type de publicité que vous pouvez ajouter.

Il faudra commencer tout doucement. Cela ne sert à rien de payer une somme importante sur un site à fort trafic si vous n'avez pas encore testé vos annonces. Créez des bannières (ou des annonces textuelles s'ils acceptent seulement ce format) et commencez à les tester sur des sites de moindre importance. Testez plusieurs bannières et annonces pour voir lesquelles obtiennent le plus de clics. Vous saurez ainsi les annonces à utiliser. Envoyez les personnes vers une copie de la page de vente principale en ajoutant le code d'un outil de statistique pour connaître le nombre de personnes exact qui clique sur vos annonces. Vous pouvez, par exemple, utiliser [Google Analytics](#).

Si vous gagnez de l'argent des publicités, alors laissez-les en place. Commencez à chercher d'autres sites sur lesquels faire de la publicité pour monter en puissance. Si vous constatez que vous obtenez du trafic, mais pas de ventes, alors vous devez vérifier si les sites sur lesquels vous faites de la publicité sont pertinents ou pas. Vous devez peut-être attendre d'avoir une page de vente professionnelle pour augmenter votre taux de conversion avant de modifier.

PPC

PPC signifie Paiement Par Clic et fait référence aux annonces que vous trouvez à droite des résultats lorsque vous effectuez une recherche sur Google ou un autre moteur de recherche. Vous pouvez mettre une annonce et ensuite payer chaque fois qu'une personne clique pour aller sur votre site.

Je ne recommande pas le PPC si vous débutez. Cela peut être compliqué et si vous ne le maîtrisez pas, vous pouvez dépenser beaucoup trop, certains se sont ruinés avec cette méthode. Cependant, une fois que votre site convertit bien et que vos revenus sont suffisants, vous pouvez utiliser le PPC pour obtenir plus de trafic ciblé, mais pensez surtout et avant tout à vous former à ce genre d'outil.

Il faudra réaliser des tests et apporter des améliorations, mais le PPC vous permet d'être bien positionné dans les différentes recherches faites par vos clients potentiels chaque jour sur Google ou sur les autres moteurs de recherche.

SEO

C'est une méthode efficace qui prend plus ou moins de temps que les autres méthodes, mais les bénéfices peuvent être très importants. SEO signifie Search Engine Optimisation ou référencement naturel. C'est le processus qui permet de positionner votre site dans les premiers résultats lorsque les personnes effectuent une recherche sur certains mots clés. La raison pour laquelle elle est très efficace c'est que certaines personnes dépensent de l'argent dans le PPC pour obtenir des visiteurs à partir de ces mots-clés. De votre côté, vous pouvez être bien positionné grâce au référencement naturel. La bonne nouvelle c'est que tout ce trafic sera gratuit pour vous.

Cela prend du temps et peut vous demander de dépenser un peu d'argent pour y arriver, mais lorsque vous y êtes vous pouvez obtenir des visites sur votre site en flux continu et surtout gratuitement.

L'extension WishList Member peut-être utilisée pour bénéficier de cette gratuité. Avec les scripts ou le logiciel, vous devrez bien positionner votre page de vente, car les autres pages ne seront pas prises en compte par les moteurs de recherche. Avec l'extension Wishlist Member vous pouvez cacher une partie de la page pour que seuls les membres y aient accès.

Cela signifie que vous pouvez travailler pour bien positionner votre page sur Google de sorte à ce qu'elle offre également aux visiteurs des informations utiles, mais ils auront à payer s'ils veulent la totalité des informations. Si vous le faites bien, vous pourriez obtenir des milliers de visiteurs sur ces pages et la curiosité poussera certaines personnes à s'abonner pour découvrir les informations cachées.

Si vous voulez en savoir plus sur le SEO, voici de l'aide : [tutoriel sur le référencement](#)

Cela devrait vous donner suffisamment d'informations pour obtenir vos premiers clients et en utilisant le PPC, la publicité payante et les autres méthodes, vous pourrez obtenir suffisamment de visiteurs pour rapidement remplir votre espace membre.

La mise en place des méthodes vues préalablement telles que la publication d'articles, une présence régulière sur les forums, viendront elles aussi renforcer votre référencement, veillez vraiment à ne pas les négliger pas

Maintenant que vous savez comment obtenir des membres, voyons quelles sont les solutions pour les garder.

Comment Fidéliser Vos Membres

Il est inutile de perdre du temps et de l'argent si vos membres se désinscrivent après 1 mois. Apparemment, la durée moyenne d'un membre dans un espace membre est de 3 à 4 mois, mais plus vous pourrez les garder dans le temps, plus vous gagnerez d'argent.

Le premier élément qui fait rester les membres est le contenu du premier mois. Je vous avais indiqué que la première impression est importante, donc assurez-vous que le contenu du premier est excellent. Vous pouvez ajouter différents « bonus » pour que les membres soient satisfaits de leur adhésion. Si vous précisez que le contenu additionnel est en bonus, alors ils ne se plaindront pas le mois suivant s'ils n'ont pas autant de contenu.

Prenez soin de remercier la personne après son inscription. Par email, si vous utilisez un autorépondeur tel que Aweber ou [Cybermailing](#), vous pouvez leur envoyer un email de bienvenue pour les remercier. Sinon, sur la page d'accueil de votre espace membre, vous pouvez rédiger un message de bienvenue et leur rappeler qu'ils ont pris la bonne décision. En effet, certains membres pourront se dire, juste après leur inscription, qu'ils n'auraient pas dû s'inscrire. Un simple message pour les rassurer et leur rappeler, par exemple tous les avantages dont ils bénéficieront maintenant qu'ils sont membres, sera efficace.

Ensuite, essayez d'envoyer à vos membres environ deux emails par mois. Un email au milieu du mois pour leur donner le contenu du mois suivant et un email, quelques jours avant qu'ils reçoivent ce contenu. Cela les aidera à se rappeler qu'ils sont toujours membres, et pourquoi ils doivent le rester. Assurez-vous que les emails éveillent leur curiosité. Révélez seulement une partie du contenu qu'ils recevront. Par exemple, dites-leur que vous avez interviewé un expert et que le contenu leur sera très utile. Faites-les attendre impatiemment le contenu du mois suivant.

Dans l'email envoyé au milieu du mois, vous pouvez leur envoyer des bonus, mais seulement de manière occasionnelle pour ne pas que cela devienne une habitude. Disons une fois tous les 2 à 3 mois. Cela peut-être un PDF, un fichier audio ou seulement un lien vers une bonne vidéo sur YouTube qui est en rapport à votre niche. C'est une bonne technique pour réduire la période d'attente entre chaque série de contenu et leur faire apprécier le site encore plus.

Si vous utilisez toutes ces astuces, vous arriverez à fidéliser vos membres et ils resteront de nombreux mois, voire de nombreuses années pour votre plus grand bonheur.

Comment Gagner Plus d'Argent avec le Même Nombre de Membres

Après avoir obtenu le paiement d'un membre, certaines personnes pensent que ce sera le seul paiement jusqu'au mois suivant, mais en réalité, ce n'est que le début. Tant qu'il existera d'autres bons produits dans la niche qui proposent un programme d'affiliation, vous pourrez gagner de l'argent.

Vous pouvez, par exemple, avoir une section « produits recommandés » dans votre espace membre. Il suffit d'acheter le produit, le lire ou le tester (si c'est un logiciel ou un script) et donner votre avis. Si d'autres personnes ont donné leur avis (sur un blog, un forum), vous pouvez les ajouter sur la page. Ensuite, vous créez un lien par le biais du programme d'affiliation et vous gagnerez de l'argent.

À propos, il est préférable de créer une redirection. Cela signifie qu'au lieu d'avoir votre lien d'affiliation visible par les membres, vous obtiendrez un lien du genre www.votre-site.com/nom-du-produit.html. Cela permet de cacher vos liens d'affiliations, car s'il est visible, cela peut déranger certaines personnes qui constatent que vous souhaitez gagner de l'argent sur leur achat.

À travers votre site, vous pouvez aussi orienter les personnes vers un hébergement pour un site Web comme Hostgator. Ne les redirigez pas seulement vers le site. Faites-le à travers votre lien d'affilié. Cela ne leur coûtera rien de plus. Tant que vous ne ferez pas la promotion d'un mauvais site ou d'un mauvais produit, il n'y aura pas de problème. Vous générerez ainsi des revenus secondaires lorsque les membres achèteront le produit ou service que vous recommandez.

N'ayez pas peur de leur envoyer des offres par email. Si vous pouvez négocier une réduction ou trouver une offre spéciale alors, envoyez un email à vos membres. Parlez-leur du produit ou service et créez une redirection avec votre lien d'affiliation. Assurez-vous simplement de ne pas leur envoyer des offres toutes les semaines. Une à deux fois par mois au maximum et en fonction de votre fréquence d'envoi globale.

Cela devrait vous aider à augmenter la valeur de vos membres. Avec l'argent gagné grâce à ce complément, vous pourrez vous permettre de dépenser plus en publicité pour obtenir de nouveaux membres.

Conclusion

C'est fait. Vous avez maintenant une stratégie pour dominer votre niche avec votre espace membre et obtenir des revenus récurrents pour vous aider à développer votre entreprise. Je vous conseille de commencer avec un petit site pour apprendre les ficelles du métier. Optez pour un espace membre à un prix abordable (7 € à 27 €) pour pouvoir l'utiliser comme un banc d'essai. Cela vous laissera le temps de maîtriser les différentes techniques pour obtenir du contenu, savoir comment interagir avec les membres, etc. Ensuite vous pouvez relancer ce site avec un tarif plus élevé s'il fonctionne correctement ou passer à une nouvelle niche avec un nouvel espace membre.

Les espaces membres peuvent vous poser quelques difficultés le temps de l'apprentissage, les mettre en place et les faire évoluer. Une fois que tout est opérationnel, ce sont de véritables mines d'or.

Trouver une bonne niche est le travail le plus dur, donc assurez-vous de fournir assez d'effort dans vos recherches en utilisant tous les conseils qui sont fournis dans cet ebook.

Bonne chance dans cette nouvelle aventure qui vous attend !

Michel Morin