

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!



Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Ce livre vous est offert par **Gérard Breidenbach**

Allez visité [AGI-Business Développement](http://AGI-Business-Développement.com)

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Mention légale:

Bien que tous les efforts aient été entrepris pour présenter nos produits et leur potentiel de façon précise, il n'existe aucune garantie que vous réaliserez de profits en utilisant les techniques et les idées présentées dans ces documents. Les exemples cités ne peuvent être interprétés en tant que promesse ou garantie de revenus. Le potentiel de gains dépend entièrement de l'utilisateur final des produits, des idées et des techniques présentés. Nous ne prétendons présenter aucun "plan d'enrichissement". Votre niveau de réussite dépend du temps que vous octroierez à la mise en place du programme, des idées et des techniques mentionnées, de l'état de vos finances, de vos connaissances dans votre domaine d'activité et de vos compétences générales.

Etant donné que ces facteurs dépendent largement de chaque individu, nous ne pouvons en aucun cas garantir votre succès ni votre niveau de revenus. Nous ne sommes par ailleurs aucunement responsables de vos actes. Les prévisions citées correspondent à notre estimation et à nos prévisions sur des événements futurs. Vous pourrez reconnaître ces affirmations par le fait qu'ils ne se rapportent pas strictement à des événements réels, passés ou présents. Des mots comme "anticiper", "estimer", "projet", "intention", "plan", "estimation" ainsi que d'autres mots ayant une signification similaire ou approchante en relation avec une description de revenus potentiels ou de performance financière y sont systématiquement utilisés. Tout ou partie des prévisions présentées sur nos produits ont pour objet d'exprimer notre opinion sur les potentiels de revenus. De nombreux facteurs sont susceptibles d'influencer grandement vos résultats réels et aucune garantie ne peut être donnée sur votre capacité à atteindre des résultats similaires aux nôtres ou à ceux de quiconque. Aucune garantie ne peut en fait être donnée sur le fait que vous réalisiez un résultat quelconque en utilisant les idées ou les techniques présentées dans nos documents.

Table des Matières

Introduction	4
Comment Faire De L'Argent Avec Un Ebook Gratuit ?	8
Comment Choisir Votre Niche	13
Quel le potentiel de votre produit ?	17
Comment Ecrire Votre Produit	23
Connaître votre Marché	25
Choisir Votre Titre	25
Choisissez vos Chapitres et vos Titres.....	28
Démarez avec une Table des Matières.....	29
Organisez, écrivez, corrigez	30
Utilisez des Images ou Visuels	32
Notices Légales et Copyright	33
Concluez votre ouvrage	36
Trouver l'Information	40
Amazon.com comme Outil de recherche	42
Le Contenu Libre	44
Les Droits de Label Privé , une Alternative !	46
Faites Faire le Travail Par Les Autres	48
Créer une Couverture d'Ebook	51
Votre Page de Vente	54
Vendre votre Produit	58
Votre Propre Programme d'Affiliation.....	60
Plateformes d'affiliation	61
Google AdWords	63
Joint Ventures	65
Conclusion	67

Introduction

Il y a aujourd'hui de nombreuses façons de gagner de l'argent sur Internet sans produit. Mais tout le monde sait qu'il y a bien plus à gagner en créant votre propre produit d'information. C'est pourquoi de nombreux Web Entrepreneurs sont prêts à créer leurs propres produits et ce, sur des sujets souvent différents de leur marché habituel ou de prédilection.

Beaucoup de personnes évitent de créer leur propre produit pour différentes raisons. Ils ne savent pas comment ni quoi créer, ils pensent que cela peut coûter très cher de créer un produit, ils pensent que de créer et vendre un produit est un casse tête inutile.

Est-ce que tout cela est vrai ? Pas vraiment. En fait, grâce à Internet et face à l'énorme demande, toujours croissante, pour des produits d'informations qui peuvent être achetés et immédiatement livrés au travers du Net, c'est le meilleur moment pour créer vos propres produits d'autant plus que cela est d'une extrême facilité aujourd'hui.

Alors, que peut vous apporter la création de votre propre produit ? Cela va augmenter vos revenus, évidemment, mais pas seulement, cela va bien au-delà. Si vous êtes déjà établis en Expert sur votre marché d'information, cela va augmenter et solidifier votre crédibilité auprès de vos abonnés ou clients et la confiance qu'ils ont dans vos produits et vous amener à une nouvelle étape.

Si vous n'avez pas pris de mesures pour construire votre réputation et vous établir en qualité d'expert, la création de votre produit ira en votre faveur et vous aidera à vous introduire dans votre marché en qualité d'expert incontournable. D'une manière ou d'une autre, la création de votre produit ne vous apportera que des bonnes choses.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Votre produit d'information peut être facilement créé sur votre ordinateur depuis votre bureau. Rappelez-vous que les gens adorent la satisfaction instantanée. Ils aiment commander des produits sur Internet et vous devez les leur fournir le plus rapidement possible. Vous ne pourrez pas leur livrer votre pilule miracle pour perdre du poids via votre modem.

Vous ne devrez pas vous casser la tête en essayant de créer un produit. Vous ne réinventerez pas la roue. N'essayez pas non plus de créer un produit que jamais personne n'a créé avant vous, **cela ne marche pas comme cela**.

Ce que vous devez savoir, à cet instant, que vous pouvez avoir votre produit, **votre propre création**, dans quelques heures, quelques jours ou quelques semaines, tout cela dépend de votre capacité à créer un produit. Vous pouvez l'avoir sans dépenser un sou ou en dépensant de l'argent mais vous n'aurez jamais à en dépenser beaucoup.

Cet ebook va vous enseigner comment créer votre propre produit du début à la fin et le mettre sur le marché. En fait **vous allez être surpris par la vitesse** à laquelle cela peut se faire et à quel point cela peut être profitable.

Vous avez probablement déjà vu des Net Marketers, bien connus, qui semblent avoir la capacité de mettre en ligne un ou plusieurs nouveaux produits toutes les semaines ou tous les mois. Et bien vous êtes sur le point de découvrir « **leurs secrets** » et vous allez apprendre ici comment ils font exactement, comment ils trouvent l'idée du produit, comment ils développent leur produit, comment ils le proposent et même comment ils commercialisent leur produit.

Vous pouvez employer ces mêmes méthodes pour construire votre propre succès. Vous êtes sur le point d'apprendre **comment choisir le type de produit** à créer, **comment choisir le sujet** de votre produit,

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

comment savoir à quel point il se vendra, comment le créer, comment le mettre à la disposition de vos clients et bien plus encore.

Alors, faites vous une faveur, imprimez cet ebook si vous ne pouvez pas faire autrement, sinon, installez vous dans un endroit tranquille avec un casse croute et de quoi vous réhydraté, fermez la porte de votre bureau, débranchez vos téléphones, **faites en sorte de ne pas être interrompu** et de ne pas vous interrompre, prenez votre surligneur ou de quoi prendre des notes et étudiez bien cet ouvrage car il vous ouvre les portes de **Votre Réussite en Ligne**.

Je vous parie qu'avant la fin de la lecture de cet ebook, vous serez devant votre ordinateur en train de créer votre premier produit ! Ça marche aussi dans ce sens. J'ai conçu cet ebook de sorte à ce qu'il vous permette littéralement de créer votre produit tout en poursuivant la lecture. Vous pouvez ainsi faire comme bon vous semble **et avoir un produit prêt à vendre à la fin de la lecture** de cet ouvrage ou un produit presque prêt !

N'êtes-vous pas impatients et excités à cette idée ? Vous devriez l'être ! Vous êtes sur le point de devenir un véritable Web Entrepreneur... avec vos propres produits. Une fois que vous aurez votre produit vous pourrez commencer un programme d'affiliation, vous aurez certainement des contacts pour d'éventuels associations en Joint Venture qui vous feront différentes propositions d'affaires.

Vous serez un véritable négociant, un auteur propriétaire de ses œuvres et ce juste pour vos propres intérêts.

Vous vous demandez certainement : si c'est aussi facile, pourquoi tout le monde ne le fait-il pas ? Simplement parce qu'ils ne savent pas à quel point c'est facile !

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Ce sont des secrets bien gardés par les Net Marketers Internationaux et Nationaux. Ils estiment que la révélation de ses secrets mettrait en péril leurs affaires. Je pense que ce n'est pas vrai.

Premièrement parce qu'en France peu de personnes sont encore sensibles à cela ensuite parce que tous les jours il y a de nouveaux internautes et qu'il y a de la place pour chacun.

La première étape est de libérer votre esprit. Ouvrez-le à toutes les possibilités mais laissez le vide afin que vous puissiez absorber la totalité des informations que vous êtes sur le point de recevoir. Cela ne peut pas être plus simple.

Alors, prêt à apprendre Les Secrets ?

Comment Faire De L'Argent Avec Un Ebook Gratuit ?

EBOOK GRATUIT !

Combien de fois avez-vous vu ces mots en surfant sur Internet à la recherche d'informations ? Un nombre incalculable ? Depuis un certain temps, tout le monde semble en effet vouloir offrir des rapports gratuits sur à peu près tout et n'importe quel sujet ! La question que l'on pourrait se poser est pourquoi ?

Pourquoi donc voudrait-on fournir le travail et l'effort de produire un rapport qui ne va pas être vendu mais distribué gratuitement ?

En fait, voyez-vous, l'objectif n'est pas de VENDRE le rapport gratuit et de se remplir les poches grâce à ces ventes. Tout le but d'un "Rapport Gratuit" réside dans le fait d'obtenir des noms et des adresses mail en échange de ces rapports.

Non que le rapport ne possède aucune valeur, certains sont vraiment bons (d'autres carrément nuls) ..., mais les noms et les adresses mail des personnes qui téléchargeront le rapport ont plus de valeur que n'en aura jamais le meilleur rapport au monde.

Il y a deux genres de personnes qui vivent et travaillent sur Internet : **ceux qui sont des gourous du marketing**, et **ceux qui ne le sont pas**. Les derniers sont largement plus nombreux que les premiers.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Sur Internet, il existe quelques gourous du marketing vraiment très futés qui savent exactement comment créer un rapport gratuit et le commercialiser avec suffisamment d'efficacité pour qu'il produise exactement les résultats qu'on attend de lui (la création de listes), et cela pendant des semaines, des mois et même des années après que le rapport ait été publié.

Les rapports gratuits sont utilisés par un grand nombre de marketers sur Internet comme incitation à s'inscrire à une liste de diffusion. Les rapports diffusés contiennent sans doute autant d'informations précieuses que ceux offerts par les génies du marketing, mais tous ne réussissent pas à produire l'effet voulu de création de listes de diffusion.

Laissez-moi vous donner un exemple :

Celui de Mike Filsaime (marketer américain) et de son rapport sur la mort du marketing Internet ("Death of Internet Marketing") **est l'un des plus représentatifs** : "Death of Internet Marketing" est un rapport gratuit lancé à grande pompe.

M. Filsaime proposait de PAYER \$1 pour chaque contact produit par son rapport. Oui, c'est exactement ce que je viens de dire : il PAYAIT !

Imaginez maintenant que vous êtes un vendeur sur Internet, que vous détenez une liste de diffusion, et que vous recevez la proposition de gagner de l'argent à chaque fois qu'un des membres de votre liste télécharge un rapport GRATUIT ; vous ne sauteriez pas sur l'occasion ?

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Bien sûr que si ... Tout le monde le ferait ... Et **tout le monde l'a fait.**

Il faut avouer que les poches de Mike Filsaime devaient être bien remplies ... nous ne disposons pas tous de telles ressources à mettre sur la table. Mais sa stratégie était géniale puisque, parti d'une liste de 300 000 noms et adresses, il dispose dorénavant d'une base de données dont je n'imagine même pas le volume.

Tous les vendeurs sur Internet qui disposaient d'une liste de membres plus ou moins intéressés par le rapport de M. Filsaime le diffusèrent dans leur newsletter. Ne cherchez pas à imaginer les chiffres qui en ont résultés, ils sont ahurissants.

Le rapport de M. Filsaime contient en fait des informations très intéressantes : les stratégies présentées n'étaient pas très attirantes, mais l'information était de bonne qualité. Sans être révolutionnaire, sans proposer vraiment de choses nouvelles, c'était bien fait et très bien écrit.

Un autre exemple ?

"Internet Business Manifesto", le rapport de Rich Schefren, est un autre exemple de belle réussite marketing. Rich, en grand génie du marketing, eut l'idée de commercialiser dans un premier temps le résumé de son rapport, puis de le diffuser en trois parties.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

La dernière partie était intitulée : "Internet Business Manifesto : The Final Chapter". Du pur génie marketing, vous ne trouvez pas ?

Le rapport de R. Schefren est un exemple excellent d'une bonne méthode pour faire un maximum de profits sur un rapport gratuit. Lui aussi était très bien écrit. Lui aussi contenait des informations utiles pour les nouveaux arrivants sur le marché de l'Internet, ou pour les plus anciens.

Mais il ne contenait aucune information susceptible de révolutionner le monde, c'était pourtant un rapport efficace et qui a complètement atteint son objectif : la liste de diffusion qui en a découlé a atteint des proportions stupéfiantes.

L'idée même d'un rapport est toujours la même : il s'agit de diffuser une information de qualité (parfois !) vers un client potentiel, en échange de son nom et de son adresse mail, pour pouvoir lui vendre plus tard des produits ou des services.

Les rapports gratuits utilisés pour bâtir des listes opt-in, doivent contenir de bonnes informations. L'information ne doit pas nécessairement être originale, mais elle doit être précise et le rapport doit être bien écrit : une mauvaise grammaire ou des fautes d'orthographe ne sont pas tolérées.

L'information doit être claire et les bons rapports, qu'ils soient gratuits ou payants, sont ceux qui apportent un vrai service à leurs lecteurs. Si des données ou des statistiques sont présentées dans le rapport, il faut qu'elles soient mises à jour.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Tout l'objectif d'un rapport gratuit n'est pas le rapport en lui-même. Le rapport n'est qu'un moyen vers une fin, comme cela a été prouvé par quelques-uns des génies du marketing de notre époque.

Les stratégies qui se basent sur la peur ne sont pas très attirantes, mais elles fonctionnent : prenez l'exemple du "Death of Internet Marketing" ? Le titre suffisait à effrayer un vendeur sur Internet, même après dix ans de croissance continue ... mais ça a marché.

Comment Choisir Votre Niche

Si vous êtes déjà impliqué dans une activité par Affiliation, vous connaissez déjà dans quel créneau vous situer, il s'agira simplement de définir le sujet de fond de votre ebook. Nous le définirons dans quelques instants. Pour le moment, laissez moi vous donner les informations pour bien choisir un créneau ou niche, si vous ne l'avez pas encore trouvé, je vais vous montrer comment faire.

La bonne manière de choisir une niche est d'abord de découvrir ce que les gens recherchent dans les moteurs de recherche. Vous pouvez le faire en utilisant gratuitement le Générateur de mot-clé de Google (<https://adwords.google.fr/select/KeywordToolExternal>). Cliquez simplement sur le lien.

Maintenant, quelles sont vos passions et vos centres d'intérêts ? Qu'aimez-vous faire ? Que trouvez vous de passionnant ? Écrivez-le dans la boîte de saisie des mots-clés, saisissez les caractères de sécurité et soumettez votre requête.

Ce que vous voyez maintenant représente le nombre de recherches qui ont été effectuées le mois précédent pour ce mot clé. Le nombre de recherche est-il élevé ? Si oui, c'est parfait, vous avez un créneau porteur.

Le nombre de recherches effectuées est trop élevé ? Ex:150 000
Alors vous devez le diminuer en précisant mieux votre niche.

De toute évidence, je ne connais pas la niche que vous avez choisie. Donc pour vous aider à continuer votre projet, j'utiliserai la niche chien.

Prenons par exemple les « chiens », admettons que vous soyez passionné par les chiens, pourquoi pas finalement.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

L'animal de compagnie est un énorme marché et ultra concurrentiel. En rétrécissant votre recherche et en visant un groupe de passionnés spécifique dans ce marché, vous obtiendrez de meilleurs résultats d'un point de vue de la rentabilité. Par exemple au lieu de « chiens », « chiens de race » ou « dressage de chiens » ou pourquoi ne pas préciser encore plus « chiens labrador » peut-être même en avez-vous un.

Voyez-vous ce que je suis en train de faire ? Je suis parti des « chiens » et j'ai rétrécis volontairement le marché afin de réellement viser un groupe de personnes bien spécifique, ceux qui seront vraiment intéressés par les Labradors. Vous voyez comment je suis arrivé des « chiens » au « chiens labrador » ? Assurez-vous de bien comprendre cette partie.

Rappelez-vous de ne pas passer trop de temps, penser à quelque chose qui vous intéresse et passer à l'étape suivante.

Rendez vous maintenant sur la page d'accueil de recherche Google <http://www.google.fr/webhp?hl=fr>. Dans la boîte de recherche saisissez votre mot clé, pour notre exemple nous saisissons « chiens labrador » et regardez s'il y a des annonceurs... y a-t-il des « liens commerciaux » ? ce sont des annonces Adword !

En fait, ce qui nous intéresse est de savoir le nombre de personnes qui paient pour les annonces.

Fondamentalement, la niche la plus rentable correspond à celle où il y a le plus de personnes qui placent leurs annonces.

Cependant, si vous ne voyez pas d'annonces adwords mais qu'il existe une demande, il serait judicieux de créer une annonce pour faire la promotion de votre site ou de votre rapport.

Cela vous permettra de rapidement d'attirer des visiteurs, ainsi vous pourrez distribuer votre rapport sans problème et par la même occasion construire votre crédibilité auprès des internautes de votre niche.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Ensuite, rendez-vous chez votre libraire et regardez les magazines qui sont proches de votre créneau, regardez s'il y a des magazines spécialisés dans le créneau que vous visez, regardez s'il y a des annonceurs. Si vous le pouvez, vérifiez également dans les anciens numéros si les annonceurs renouvellent régulièrement leurs annonces ! Si c'est le cas, je peux vous garantir que vous tenez un très bon marché car de l'argent y est vraiment échangé.

Vous voyez, les grandes sociétés qui dépensent des fortunes dans la recherche de nouveaux marchés font tout le travail pour vous. Tout ce que vous avez à faire c'est de voir où ils annoncent et quels groupes de personnes ils visent. Ils ne continueraient pas à dépenser de l'argent en passant de la publicité dans des médias qui ne leurs rapporteraient rien !

Voilà, tout est là pour vous permettre de définir un créneau ou une niche. Maintenant, qu'en est-il du sujet ou du thème que vous voulez développer dans votre ebook ? C'est encore plus simple. Cherchez un forum relatant votre niche. Par exemple nous allons rechercher un forum traitant du Labrador.

En visitant un forum dédié aux Labradors nous constatons que beaucoup de questions et de discussions tournent autour de leur Alimentation, leur Santé et leurs Maladies mais aussi sur l'élevage des Labradors, etc. Vous voyez qu'il y a une demande d'informations sur ces thèmes et nous pourrions écrire un ebook très réduit en traitant un ou deux détails particuliers communs ou bien nous pourrions élargir notre ebook à l'ensemble des thèmes évoqués.

Idéalement, nous voulons découvrir ce que les gens veulent vraiment savoir. Les questions qu'ils posent et les discussions qu'ils ont. Assurez-vous que le Forum que vous visitez est vraiment populaire et très actifs, que ce n'est pas un forum de Spam ou les gens déposent simplement des annonces. Vous devez obtenir vos idées et vos informations sur des forums de qualité !

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Naviguez sur [Amazon](#) et regardez s'il y a des ouvrages traitant de votre sujet dans les meilleures ventes, regardez les livres... dans notre exemple traitant des Labradors pas moins de 1399 ouvrages en vente sur Amazon (au jour de la rédaction de cet ouvrage). Regardez aussi un peu plus bas pour savoir ce que « Les clients ayant acheté cet article ont également acheté ». Amazon est très bon outil de recherches et nous en parlerons plus en détail un peu plus tard.

Ensuite, que savez-vous exactement sur le sujet ? Quelles sont les informations en votre possession, quelle est leur valeur et pouvez-vous les exploiter ? Commencez à ébaucher. Vous ne devez pas être un expert en la matière ou tout connaître à son propos pour en écrire un ebook, croyez le ou non, vous pouvez littéralement apprendre tout en écrivant votre ebook !

Rappelez-vous que notre exemple est une hypothèse et que vous devez développer un sujet qui vous intéresse car cela se verra dans l'écriture de votre ebook. C'est vraiment très important. Si vous détestez les Labradors et que vous ne pourriez pas en prendre soins, alors ce n'est vraiment pas un sujet pour vous.

Commencez à préparer une liste de sous-sujets que vous voulez développer dans votre ebook et qui vous aideront dans vos recherches. Faites le car cela vous aidera réellement.

Vous voyez à quel point c'est facile ? Cela semble t'il trop facile ? Bien, c'est facile et c'est ce que font les grand Net Marketers, ceux qui réalisent 6 grands ouvrages par an. C'est ce que l'on appelle de la « recherche de marché » et comme vous allez le voir dans les pages suivantes, il existe une manière de découvrir si votre produit aura du succès et même une manière de faire dire aux gens ce qu'elles veulent que vous écriviez !

Quel le potentiel de votre produit ?

La plus grande erreur que vous pourriez faire avant de créer un produit serait de ne pas mesurer à quel point votre produit aura du succès sur le marché. Beaucoup de temps et d'argent peuvent être perdus lorsque vous vous dépêchez de créer un produit sans définir réellement les attentes du marché.

Vous pouvez éviter cette erreur en découvrant ce qu'attendent les gens. Mais comment pouvez vous le découvrir ? Commencez par des produits d'affiliation qui sont dans le même créneau que le produit que vous voulez créer. Cela peut être des ebooks d'autres auteurs, voici comment procéder :

1. Créez un compte d'affilié chez 1TPE ou Clickbank pour le marché anglo-saxon.
2. Trouvez quelques produits digitaux que vous pouvez promouvoir, comme affilié, qui se rapprochent de votre sujet.
3. Créez votre propre site web (si vous n'en avez pas encore) et votre nom de domaine et installez-y une page de captation liée à votre auto répondeur.
4. Etablissez une campagne Adwords à faible cout et dirigez le trafic vers votre page de captation.
5. Dans le formulaire de récupération d'adresses de votre page de captation ajoutez une question-sondage du genre : "Quelle est la chose qui vous semble la plus important à connaitre au sujet des Labradors ?"

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

6. Mesurez et analysez les résultats

Combien cela va-t-il couter ? Pas très cher, fixez un budget de 50 € par exemple, soit 10 € par jour et laissez tourner pendant 5 jours. N'oubliez pas que faire des ventes est plaisant et ces ventes peuvent couvrir vos frais de campagne Adwords, même si ne n'est pas vraiment notre objectif.

Le point essentiel ici est d'obliger les personnes à vous dire ce qu'elles attendent grâce à cette question-sondage, mais aussi d'obtenir leur nom et leur adresse email dans la liste de votre auto-répondeur. Qu'est ce que cela va vous apporter ? Cela va vous permettre de créer le produit qu'ils vous ont demandé et également de les recontacter au travers de votre auto-répondeur, pour leurs annoncer que vous les avez entendus et qu'ils peuvent se rendre sur votre page de vente pour recevoir ou acquérir ce qu'ils vous ont demandé.

Lorsque les gens cliquent sur votre annonce AdWords ils arrivent sur votre page de captation. Une fois qu'ils ont remplis le formulaire vous pouvez les rediriger vers une des pages de vente de vos produits d'affiliation. Le plus beau dans ce système est d'utiliser le dispositif de rotation disponible auprès de la plupart des fournisseurs de service d'auto-réponses. Ce qui fait que le premier visiteur arrivera sur une première page de vente, le suivant sur une seconde page pour un produit d'affiliation différent et le troisième éventuellement vers une troisième page de vente et ensuite le processus revient au début.

Maintenant, en quoi ceci peut-être intéressant puisque le plus important est de récupérer leurs coordonnées et les réponses à votre question ? Parce que vous verrez quel produit et/ou quelle page de vente à obtenu la plupart des ventes. Cette information vous aidera à créer un meilleur produit, mais elle vous donnera également un modèle pour votre page de vente ! Rien dans ce genre de tests n'est perdu, chaque information est importante et utile pour la réalisation finale de votre produit ainsi que sa mise en ligne.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Evidemment, avec un petit budget de 50 €, vous ne ferez pas beaucoup de ventes. Si vous pouvez augmenter ce budget, s'il vous plait, faites le et peut-être que les ventes générées couvriront vos frais publicitaires. N'oubliez pas que vous avez une échéance et un objectif et qu'au terme de votre test ou de votre recherche, vous devrez arrêter votre campagne AdWords, à moins qu'elle vous rapporte énormément d'argent !

Il est possible que vous ayez à faire plus d'un test. Par exemple, si vous obtenez plusieurs réponses différentes à votre question-sondage, il sera utile de recontacter les personnes enregistrées en leur posant la question différemment ou leur poser une nouvelle question afin d'affiner les résultats de votre enquête.

Mais faites attention de ne pas poser trop de questions. Des études ont montré qu'un trop grand nombre de questions freinait les personnes.

Pour récolter leurs informations personnelles, trouvez si possible un produit avec les [Droits de Label Privés](#), en rapport avec votre produit, que vous pourrez offrir comme incitation à remplir votre formulaire.

Je vous le répète une fois de plus, c'est ce que font les Grands Net Marketers. C'est pour cela qu'ils font 6 ou 7 grands ouvrages tous les ans, parce qu'ils demandent simplement au marché ce qu'ils veulent. Ils testent les pages de ventes, les pages de captations, les entêtes et bien d'autres choses encore. Vous seriez surpris par le nombre de tests que certains peuvent effectuer, c'est à ce demander si certains ne souffrent pas de troubles obsessionnels tant ils sont obsédés à tout tester.

Mais sachez que derrière cette folie il y a surtout une méthode et vous pouvez profiter de cette folie pour simplement faire, vous aussi ces tests. Vous serez très rapidement étonnés d'apprendre et ce, dans la plupart des cas, que le marché n'attend absolument pas ce que vous pensiez lui proposer. Découvrez ce qui est attendu et économisez votre temps et pas mal de misères à long terme.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Si vous ne connaissez rien à propos des Auto-répondeurs, Pages de Captation, l'installation d'un site de Web ou comment utiliser Google AdWords, vous trouverez une variété de cours sur Internet qui vous permettrons de tout apprendre assez rapidement.

Il est important de vous arrêter là et de le faire maintenant. Vous trouverez très souvent de l'information gratuite sur ces sujets, ne payez pas d'infoproduit avant de connaître le créateur de l'infoproduit ! Comme par exemple celle de Eric Barzin que vous pouvez découvrir gratuitement Vidéo Marketing Internet.

Maintenant, vous devez vous préoccuper par le budget de votre test. Si vous avez un budget très serré, ne vous inquiétez pas, il y a d'autres moyens de savoir ce que vous devez apprendre. Commençons par retourner sur ces Forums.

Allez sur le forum sur lequel vous avez trouvé en lien avec votre sujet et posez vos questions. Dites leurs que vous avez mis en place un sondage et invitez les à le compléter. Le sondage est bien entendu sur votre page de captation. Pour mener à terme votre test, vous n'en contournerez pas vraiment les besoins.

Bien sûr, la page de capitulation est à sens unique, mais c'est vraiment le meilleur moyen à employer car cela vous permet de construire une liste de futurs clients presque acquis avant même de créer votre produit. Vous pouvez néanmoins utiliser un service de sondage tel que Survey Monkey (en anglais) <http://www.surveymonkey.com> mais ce service est payant ! Un autre service français vient de paraître, il est apparemment gratuit : <http://www.123votez.com/>.

Une autre méthode est d'employer quelque chose comme Yahoo Answers / Yahoo Questions-Réponses <http://fr.answers.yahoo.com/>, ou

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

vous pouvez poser vos questions et recevoir des réponses mais ceci ne vous aidera pas à créer votre liste. Si vous ne voyez rien d'autres, vous pouvez créer un blog gratuit chez Blogger <http://www.blogger.com>, puis créez vous un Auto-répondeur [Aweber](#) (en Anglais -30 jours d'essai) ou auprès de [sg-autorepondeur](#) (en Français – 30 jours d'essai) , et utilisez les forums pour diriger les gens vers votre blog sur lequel vous aurez mis votre page de captation et de sondage.

Note Importante : vous aurez, tôt ou tard, besoin d'un nom de domaine et d'un hébergement pour mettre en vente vos produits. Il existe des alternatives mais vous perdrez du temps à mettre les différents éléments en place, ces alternatives gratuites, mettent de la publicité sur vos pages et vous limitent souvent l'utilisation de l'espace qu'ils mettent à votre disposition.

Puisque vous en aurez de toute façon besoin, autant vous habituer à gérer d'ores et déjà votre propre hébergement Web. Voici 2 solutions que je vous recommande : [1and1](#), qui vous propose un hébergement Pro accessible pour moins de 5€ par mois (1^{er} nom de domaine Inclus), ce service est facilement évolutif (vous y ajouter ce dont vous aurez besoin, ni plus ni moins) et s'adaptera ainsi à votre propre évolution.

Le second est très attractif pour débiter : [Host Gator](#) vous propose un hébergement très limité pour moins de 1,50 € par mois, avec le nom de domaine gratuit la première année. Mais l'évolution de votre hébergement ne se fera que par le biais de pack très rigides.

En résumé, l'hébergement vous sera nécessaire. Pour en avoir testé plusieurs et pour avoir dû effectuer des transferts difficiles de sites et de noms de domaines d'un hébergement à un autre il est préférable de bien choisir dès le départ !

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Je ne veux pas vous stresser en me répétant une fois de plus, mais comprenez bien à quel point il est important d'effectuer ces tests avant de créer votre propre produit. En appliquant cette méthode vous n'aurez pas à lutter et à vous battre pour vendre votre produit. Il peut arriver que vous ayez plusieurs questions à poser lors de vos sondages, faites le si cela vous semble vraiment nécessaire, mais limitez vous malgré tout, ne posez pas plus de 3 questions ! Si vous arrivez à appliquer cela alors vos futurs clients vous diront exactement ce qu'ils attendent de votre produit.

Si vous leurs posez la question, ils vous diront même combien ils sont prêts à payer votre produit ! Si vous ne leurs posez pas la question, vous aurez déjà une idée du prix de vente de votre ouvrage par le biais des produits d'affiliation que vous avez proposés pour vos tests, ce sera déjà une bonne indication.

Bien, maintenant que vous savez comment définir le sujet et comment découvrir ce qu'attendent vos clients et le marché, découvrons comment leurs apporter le produit qu'ils attendent et de la manière la plus facile possible.

Comment Ecrire Votre Produit

Si vous n'êtes pas un auteur et que vous n'avez aucune d'intention d'écrire un seul simple mot, vous pouvez avancer au chapitre suivant, vous y trouverez les informations nécessaires pour faire appel à un « auteur privé (Ghost Writer)», mais si vous voulez vous donner une chance et que vous me croyez, écrire est bien plus facile que vous ne l'imaginez, alors ne passez pas ce chapitre et vous verrez au mieux pour vous-mêmes.

Pour écrire il faudra au minimum un bon « traitement de texte » tel que Word de Microsoft Office. Si vous n'avez pas Microsoft Office et que vous ne voulez pas dépenser une fortune dans son acquisition, je vous recommande la Suite Open Office qui est entièrement gratuite et largement aussi bien, si ce n'est meilleur, que Microsoft Office.

Vous pouvez télécharger cette Suite en Français ici : <http://fr.openoffice.org/> en plus du traitement de texte le logiciel vous permet de créer un fichier .PDF en un clic sur le bouton PDF de la barre des tâches.

Open office dispose de programmes identiques et compatibles avec la Suite Microsoft, dont un « traitement de texte » comme Word. De tels programmes rendent l'écriture très facile, ils corrigent les fautes d'orthographe et de grammaire, ou pour le moins ils vous indiquent où sont les fautes. Alors, si c'était là votre soucis vous pouvez déjà arrêter de vous inquiéter.

Installez simplement la suite sur votre ordinateur et ouvrez un nouveau document et apprêtez vous à travailler. Assurez-vous d'avoir du temps devant vous et que vous ne pourrez pas être dérangé. Arrêtez la télévision, arrêtez la radio, la stéréo et débranchez le téléphone... Quelques Grands du Net Marketing, s'enferment ou partent pendant un jour ou deux, des fois 1 semaine ou 2 et écrivent.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Je vous rassure, vous n'avez pas à être aussi extrêmes. Vous avez le temps que vous voulez, vous pouvez travailler pendant des heures ou vous arrêter quand vous le souhaitez, pour manger, etc....

Mais surtout pour vous reposer. Le repos est essentiel et souvent, une fois reposé, la relecture de ce que vous avez écrit le jour précédent, vous permet de l'améliorer encore.

La chose la plus importante étant d'arriver au terme de la rédaction de votre ebook et je vais vous expliquer comment le faire. Bien sûr, vous devez lire ce chapitre et le chapitre suivant, ensuite mettez le tout ensemble pour que cela fonctionne bien.

Ce chapitre traite de l'écriture ou de la rédaction de votre ebook, mais le suivant traite des différentes ressources et comment trouver des sources d'informations pour votre ebook. Vous constaterez donc qu'ils vont de pair.

Cependant vous pouvez travailler ce chapitre en premier et ainsi préparer le squelette de votre ebook. Pour certaines personnes arriver à cette étape leur ouvre les portes et leur permet ensuite d'écrire plus facilement leur ouvrage.

Vous avez déjà entendu parler du blocage de l'écrivain, la fameuse page blanche qui reste blanche ? C'est quelque chose qui existe réellement, mais la plupart des auteurs ont une astuce pour contourner le syndrome de la page blanche et faire que les mots reviennent et découlent tout seuls. Tout simplement en établissant le squelette ou la trame de leur livre, ça ira aussi bien pour vous si vous faites ainsi.

Dans ce chapitre, nous allons traiter tout ce qui concerne votre marché, choisir votre titre, choisir vos chapitres et vos sous titres, écrire

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

vosre table des matières, comment écrire, l'utilisation de graphiques et visuels mais aussi des "informations légales" et des "copyrights".

Connaître votre Marché

Plus haut nous avons évoqué la recherche des attentes de votre marché, avant de créer votre produit. Avec un peu de chance, vous l'avez fait et vous avez bien analysé vos résultats pour découvrir ce que votre marché attend réellement par rapport à votre sujet.

Êtes-vous vraiment en phase avec les attentes de votre marché ? Sinon, contactez-les à nouveau, individuellement, en les remerciant tout simplement pour les informations qu'ils vous ont envoyées et posez leur une ou deux questions supplémentaires. Regardez quel type de réponse vous recevez.

Le fait est que vous devez être sûr d'avoir complètement et suffisamment testé, questionné et que vous êtes extrêmement clair sur ce que veut votre marché. Avec ces informations, vous êtes prêts à créer votre ebook et vous pouvez commencer à remplir cette page blanche qui est entrain de vous fixer depuis votre moniteur.

Choisir Votre Titre

Il y a de fortes chances pour que votre sondage vous ait apporté des idées de titre. Mais les titres sont vraiment très importants. La fonction du titre est aussi importante qu'un entête en ce qu'il doit être captivant. Il doit pousser le lecteur potentiel à ouvrir le livre.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Vous avez probablement déjà entendu dire qu'un livre ne devrait pas être jugé à sa couverture, mais il l'est ! Juste après ce premier jugement, la chose qui attirera l'attention de vos lecteurs potentiels c'est le titre. Ceci est vrai pour toutes les formes de livres mais également pour les ebooks.

Votre titre peut être aussi simple que : « Caniches Toilettages » ou « Le Toilettage des Caniches ». Mais que pensez-vous de : « Toilettage du Caniche – Comment toiletter votre caniche et économiser quelques centaines d'euros chaque année ». C'est ce qui fait que les gens regarderont ou non votre ouvrage.

Pourquoi ? Parce qu'ils leur permet d'économiser de l'argent et l'argent est toujours un motivateur. Demandez un auteur professionnel, il y a des motivateurs vraiment très spécifiques qui doivent être utilisés dans les pages de vente :

1. Le désir du gain
2. La peur de perdre

Il existe aussi d'autres motivateurs mais ils sont déclinés par les 2 principaux motivateurs décrits ci-dessus. Dans notre exemple on propose de faire des économies, faire des économies c'est gagner de l'argent.

Les gens veulent des choses très spécifiques dans leur vie, vous devez vous en rappeler et vous en servir dans tous vos essais d'écriture. Réfléchissez à propos des choses que la majorité des gens veulent :

1. Plus d'argent
2. Des solutions à leurs problèmes
3. La Sécurité

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

4. La Santé
5. L'Assouvissement de leurs besoins de base
6. L'acceptation sociale
7. Devenir meilleur qu'ils ne pensent être

Ce ne sont pas là vos principales préoccupations ? Ce que tout le monde veut et vous allez simplement composer votre titre en ciblant ou le désir du gain ou la peur de perdre, en le connectant avec un ou plusieurs désirs de bases.

Dans notre exemple, nous avons utilisé : comment toiletter votre caniche et économisez des centaines d'euros chaque année. Nous avons ciblé le désir du gain (en économisant) et une solution à un problème, le toilettage, mais nous pouvons encore l'améliorer.

Les gens ne veulent pas que ces désirs basiques, ils veulent aussi que ce soit facile et rapide, toujours plus facile et plus rapide. Vous pouvez donc inclure ceci dans votre titre, par exemple : Caniches, le Toilettage Facile et Rapide – Comment économiser des centaines d'euros en Toilettant votre propre Caniche.

Maintenant, nous pourrions raccourcir le titre, mais dans ce cas-ci, nous ne le voulons pas vraiment. Nous pourrions supprimer le mot « Comment » mais les gens aiment que nous leur parlions ainsi, donc nous le conserverons. Il existe de nombreuses manières que nous pourrions utiliser pour changer le titre et ce tout en ciblant les motivateurs les désirs basiques.

Allez-y, essayez vous mêmes avec votre titre. Taper ou écrivez plusieurs possibilités et interrogez quelques personnes pour savoir lequel elles préfèrent. Souvenez-vous des personnes qui ont répondues à votre sondage ? Trouver un autre cadeau à leur offrir et demandez leur de

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

choisir le titre qui susciterait le plus leur intérêt en échange de ce cadeau gratuit.

Choisissez vos Chapitres et vos Titres

A ce stade, vous pouvez penser qu'une fois que vous avez un titre principale remarquable, que vous avez ciblé les désirs basiques ainsi que les différents motivateurs que l'essentiel est fait. Vous auriez tort. Dans le cadre de la promotion de votre ebook, il est très bon de faire savoir aux personnes ce qu'elles vont trouver à l'intérieur de votre ebook par leur indiquer les titres des chapitres et les titres principaux.

C'est très facile. Commencez par faire une liste des sujets que vous allez traiter. Ça demande un certain travail. Mais commencez par les écrire, ne réfléchissez pas à une suite logique maintenant. Ecrivez simplement toutes les matières que vous voulez développer. Pour le réaliser, vous pouvez jeter un œil au chapitre suivant pour regarder les différentes sources d'informations pour avoir des idées.

Une fois que vous avez fait cette liste, mettez-la dans l'ordre, dans un ordre qui se comprend. Par exemple, pour notre produit traitant du toilettage des caniches, nous aurions tout d'abord une introduction traitant des couts et des problèmes liés au toilettage des caniches, nous parlerions ensuite de la préparation et des outils requis, peut-être ajouterions nous une section expliquant comment calmer le chien, ou bien manipuler un chien qui appréhende mal le toilettage, puis le shampoing du chien, etc....

Bien que nous ayons définis les différents sujets que nous voulons traiter, nous allons écrire des titres captivants, par exemple : Introduction : Ce que vous économiserez en toilettant, vous mêmes, votre caniche ; Toilettage du caniche : Procurer vous les bons outils sans dépenser une fortune ; Calmer un chien bouleversé qui n'apprécie pas vos efforts ; Commencer avec un chien super propre ; etc.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

En résumé, notez tous les sujets que vous voulez traiter, mettez les dans un ordre logique, créez de bons titres pour vos chapitres et si vous le souhaitez, ajoutez vous des petites notes qui vous permettront de vous rappeler ce que vous pensiez écrire pour chaque sujet, vous pourriez l'oublier plus tard.

Démarrez avec une Table des Matières

La façon la plus simple de rédiger un ebook est de démarrer par la trame, le squelette comme nous l'avons évoqué plus haut. Transformez cette trame en table des matières à partir de laquelle vous allez pouvoir travailler. Vous pouvez avancer un peu plus en déterminant le nombre de pages que souhaitez écrire pour chacun des sujets.

Nous avons maintenant une table des matières avec des marques qui rendent la rédaction plus faciles aux auteurs. C'est tout particulièrement vrai parce que rien n'est gravé dans la pierre. Vous allez pouvoir ajouter ou soustraire des sujets à n'importe quel moment et ce, jusqu'à ce que vous rendiez votre ebook disponible à vos clients pour qu'ils puissent le télécharger.

Donc, votre document qui va devenir votre ebook, commencez avec une page « Titre » puis une page contenant la « table de matières ». Laissez dans l'intervalle une page vierge dans laquelle nous insérerons les « notices légales » que nous verrons un peu plus tard. Vous pouvez également commencer à choisir votre police de caractère et la couleur de votre texte.

Vous pouvez choisir la police de caractère que vous souhaitez sans vous préoccuper de savoir si cette police sera disponible sur l'ordinateur de votre lecteur. Lorsque vous compilerez votre document en ebook, l'ebook

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

sera tel que vous l'aurez conçu et ce qui est installé ou non sur le système de vos lecteurs n'importera pas.

Choisissez malgré tout une police facile à lire. Choisissez également une taille qui n'oblige personne à se coller sur son écran, ni trop grande pour qu'elle ne soit pas obliger de se lever de sa chaise. La taille 14, qui est la taille de police utilisée pour cette ebook, convient très bien, utilisez une taille plus grande pour les titres et pour les titres des chapitres.

Bien, maintenant vous êtes prêts à écrire, pas de panique ! Je ne vous jette pas aux fauves. Je vais vous expliquer exactement comment le faire. Vous n'êtes pas seuls, personne ne va lire ce que vous allez écrire maintenant...il n'y a pas de raisons de vous inquiéter !

Organisez, écrivez, corrigez

Vous allez devoir organiser, écrire, corriger et probablement tout répéter et ce jusqu'à ce que vous obteniez un ebook sur lequel vous serez fier de mettre votre Nom. Le plus gros problème que rencontrent les personnes qui essayent d'écrire, tout particulièrement la première fois, c'est qu'elles se sentent excessivement concernées.

Organisez à l'aide de votre "Table des Matières". Si vous avez besoin d'une organisation plus importante, complétez en ajoutant la liste des sujets que vous voulez développer pour chaque titre, avec cela vous serez prêts à écrire.

Quand je dis "écrivez" c'est exactement ce que je veux dire. Si vous n'êtes pas habitué à taper du texte avec un clavier, prenez un cahier et écrivez (je vous recommande vivement le cahier pas de feuilles volantes). Ne vous inquiétez pas de l'orthographe et de la grammaire. Ne vous

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

inquiétez pas de la mise en page, de l'espacement entre vos paragraphes ou des marges de votre page, pour l'instant, écrivez tout simplement.

Ecrivez comme si vous parliez à votre épouse ou à votre meilleur ami, en expliquant pourquoi et comment faire certaines choses. Mettez-y votre personnalité. Sentez-vous libre d'écrire avec votre vocabulaire. Ce sont vos mots, écrits à votre manière, vous êtes le meilleur pour les écrire.

Traitez un sujet, un chapitre à la fois. Ecrivez simplement, laissez vous aller sur le sujet, sans penser à autre chose. Ensuite, corrigez. Retournez au début et séparez votre texte en paragraphes. Assurez-vous ensuite que l'orthographe est correcte et qu'il n'y pas de fautes de grammaire.

Si vous avez écrits dans un cahier, prenez le temps de saisir votre texte dans votre « traitement de texte ». Permettez au logiciel de trouver les fautes et les erreurs, mais ne comptez pas sur une correction à 100 %.

Reprenez depuis le départ, relisez, et faites d'autres corrections si nécessaire. Faites le lire par quelqu'un d'autre et demandez lui si cela se comprend. Demandez à quelqu'un en qui vous avez confiance et qui est intéressée dans le projet, comme votre épouse, un ami ou votre mère.

C'est le Processus : Organisez, écrivez, corrigez et faites le autant de fois que cela vous semble nécessaire jusqu'à ce que vous obteniez ce que vous vouliez. Et pendant que vous organisez, écrivez, corrigez vous pouvez toujours apporter des modifications à votre table des matières, et encore, elle n'en sera qu'améliorée. Il vous arrivera, parfois, de réaliser qu'un sujet devrait être traité, ajoutez le et traitez le !

Prenez la section suivante, une par une, et travaillez cette section jusqu'à ce qu'elle soit parfaite. Il y a un temps pour organiser, un temps

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

pour écrire, un temps pour relire et corriger et ne laissez pas ces 3 temps se mélanger et se confondre, parce que si cela arrivait, votre flot d'écriture serait perturbé et votre travail ne sera plus aussi bon.

Ne laissez pas les petits détails perturber votre écriture. Si vous avez mal orthographié un mot, ce n'est pas important pour le moment, aller au bout de votre section. Si vous avez des doutes sur la grammaire de votre phrase, ni faites pas attention pour l'instant et continuez. Ne laissez pas votre flot d'écriture être perturbé par ces détails mineurs ils seront corrigés plus tard.

Utilisez des Images ou Visuels

Ajoutez quelques images car elles ont leur place dans vos ebooks. Par exemple, vous pourriez mettre votre photo sur votre première page. Vous pourriez également mettre une photo d'un caniche, d'une boîte de vitamine. Assurez-vous simplement que votre image de couverture soit en rapport avec le sujet de votre ebook.

Vous pouvez utiliser autant d'images dans votre ebook que vous le souhaitez. Par exemple, certaines personnes utilisent des petites images sous leurs titres de chapitres et je trouve ça très bien. D'autres ont besoins d'expliquer leur contenu avec des images, des graphiques ou des visuels, faites le si vous le jugez utiles.

Alors, où trouver des images ? Bien, dans un premier temps vous pouvez les créer en utilisant un utilitaire de graphisme ou de dessin. Vous pouvez utiliser des « cliparts (illustrations) » ou acheter des logiciels contenant des centaines ou des milliers d'images, photos et cliparts.

Attention toutefois au plagia !

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Ne copiez pas des images pour lesquelles vous n'avez pas le « copyright » ou qui ne sont pas « libres de droits ». Pour en être sûr il n'y a que 2 possibilités.

1. Soit vous êtes le propriétaire de cette image parce que vous l'avez intégralement créée ou photographiée.
2. Soit vous l'avez achetée et acquis les droits d'utilisation auprès d'une banque d'images, comme celle que j'utilise, qui est d'ailleurs la plus grande banque d'images à ma connaissance : [Fotolia](#). Vous pouvez également trouver quelques « Cliparts » gratuits chez [Picto](#).

Peu importe le moyen, si vous utilisez des images ne remplissez pas votre ebook au point de n'avoir que des visuels, photos ou autres, n'oubliez que les images vont considérablement augmenter la taille de votre fichier final et qu'il sera plus long à télécharger pour vos clients.

Notez qu'en règle générale, une fois votre ebook compilé, votre lecteur devrait pouvoir voir les images, assurez vous malgré tout d'une bonne présentation de votre texte au cas où les images ne seraient pas visibles !

Notices Légales et Copyright

Même si vous offrez les « Droits de Revente » ou les « Droits de Label Privé » pour votre ebook, il devrait contenir une « Notification de Copyright » qui devrait ressembler à cela :

**Copyright © 2007- Votre Nom ou le Nom de votre Société.
Tous Droits Réservés.**

Pour faire le symbole de copyright (©), maintenez la touche « Alt » et saisissez les chiffres suivants 0169, puis relâchez la touche « Alt » pour que le symbole apparaisse.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Maintenant, vous pouvez également faire enregistrer votre travail auprès d'un établissement de protection spécialisé, mais est-ce nécessaire ?

Dans les textes de Loi, l'auteur est le propriétaire exclusif de son œuvre sauf s'il cède ses droits comme les « auteurs anonymes » qui fonctionnent à la commande. Mais en cas de litige ou de plagia il est préférable d'avoir effectué un « dépôt officiel » qui attestera autant de la propriété de l'œuvre autant de la date de dépôt et donc de création.

Ces dépôts étaient souvent couteux mais ils sont devenus, grâce à Internet, très accessibles. Vous connaissez le proverbe ; « Un tiens vaut mieux que deux tu l'auras ! ».

Vous pouvez par exemple protéger à vie, un site entier avec son contenu et vos œuvres propriétaires pour environ 10 € chez [Copyright Dépôt](#), ou vous déposer chacun de vos ouvrages et obtenir un sceau identifiant votre œuvre et la date de dépôt chez [Direct Copyright](#) ou encore [Copyright France](#).

Les notices légales sont très importantes. Elles peuvent vous permettre de ne pas être poursuivis. Que se passe-t-il si l'un de vos lecteurs coupe accidentellement une oreille de son caniche et suivant vos recommandations ?

Il peut trouver des raisons de vous poursuivre, sauf si vous avez indiqué explicitement que vous ne pouvez être tenus pour responsables quant à l'utilisation des informations décrites dans votre œuvre.

Vous pouvez publier une Notice telle que :

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

" L'information contenue dans cet ebook est uniquement éditée dans un but informatif ou de divertissement. L'auteur a pris toutes les mesures disponibles pour vérifier la précision et l'exactitude de ces informations. Avant d'utiliser les informations contenues dans cet ebook, il est de votre responsabilité de la faire vérifier par des professionnels compétents. L'auteur ne pourra pas être tenu pour responsable de l'utilisation ni de l'usage de ces informations. "

Cela protège mieux votre ouvrage ainsi que son auteur, Vous. Mais qu'en est-il des personnes autres que vos clients ? Par exemple, si vous faites références à certaines marques en les comparants à d'autres ?

C'est certainement votre droit, mais vous employez et citez leurs « Marques de Fabrication » dans votre publication. Cela peut être une source de problème et d'éventuelles poursuites, c'est pourquoi il faudrait ajouter ceci :

" Toutes les Marques Déposées ou Noms de Produits citées dans cet ouvrage appartiennent à leurs propriétaires respectifs, nous ne sommes en aucun cas les représentants de ces marques, ni de leurs produits. Tandis que certaines recommandations peuvent être ou sont faites, il appartient au lecteur de faire ses propres constations sur les produits évoqués ainsi que les recherches nécessaires avant tout achat. L'auteur ne peut être tenu pour responsable ni être accusé d'une quelconque responsabilité par rapport à l'usage ou l'utilisation d'aucun produit référé dans cet ebook. "

Vous voyez, vous êtes à nouveau couverts. La « Notice Légale » ou les « Mentions Légales » sont souvent écrites dans un caractère plus petit que le contenu réel de l'ebook. Ce n'est pas pour les masquer, elles se trouvent en général en deuxième page, alors si l'intention étaient de les cacher elles le seraient plus en dernière page ! Non, la raison d'un caractère plus petit et de signaler que ce sont des mentions et non pas le contenu principal de l'ouvrage.

Bien entendu, petit ne veut pas dire trop petit pour être lu ! La taille 11 ou minimum 9 est suffisante pour les « Mentions Légales » ou le « Copyright ». L'important étant de vous protéger de tous types d'actions

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

légales et aussi de protéger le contenu et votre travail contre toute forme de plagia et de vol.

Croyez-le ou non, certaines personnes ne comprennent pas ce que veut dire "copyright" et vous devez employer les « Mentions Légales » pour le préciser. Par exemple, après le « copyright » ou juste après le titre des « Mentions Légales » vous devriez ajouter quelque chose du genre :

" Cet ouvrage (ou œuvre, ebook, livre numérique,...) est protégé par le dépôt d'un copyright auprès de..... dans 163 pays. Tous les droits sont exclusivement réservés à son auteur et aucune partie de cet ouvrage ne peut être republiée, sous quelques formes que ce soit, sans le consentement écrit de l'auteur. Vous n'avez aucun de droits de revente, ni de diffusion, ni d'utilisation de cet ouvrage sans accord préalable de l'auteur. Vous ne disposez d'aucun Droit de Label Privé. Toute violation de ces termes entrainerait des poursuites à votre égard. "

Evidemment, si vous décidez de céder les Droits de Revente ou de Label Privé précisez le dans un document joint au dossier de téléchargement, nommé « Licence de Droits de revente » ou « Licence de Droits de Label Privé ». Vous pouvez également préciser que votre ouvrage est vendu avec des droits distincts contenus dans le dossier disponible au téléchargement.

Utilisez simplement votre meilleur jugement quand vous rédigez vos « mentions légales ». Référez vous aux « mentions légales » présentes chez d'autres auteurs, mais ne les copiez pas ! Les « Mentions Légales » sont également protégées par le « copyright » mais vous pouvez vous en inspirer afin d'être assurés d'une protection totale.

Concluez votre ouvrage

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Une fois que vous avez composé votre « Page de Titre », la page des « Mentions Légales », la « Table des Matières » et le texte de votre ebook, vous devez le conclure. Finir quelques choses est très dur pour beaucoup de personnes mais vous ne pouvez pas laisser les personnes sans conclusions... sauf si vous avez une suite, un tome 2, un produit, etc.

Et même lorsque vous avez un produit ou une œuvre à suivre, vous devez conclure votre ebook. Votre conclusion ressemblera plus à une « accroche » pour votre produit ou de les encouragez dans leur quête pour le toilettage des caniches. L'important est que votre ebook ait une fin tout comme il a un commencement.

Alors, quelle est la taille idéale pour votre ebook ? Juste assez long pour couvrir le sujet. En toute honnêteté, la longueur de votre ouvrage est déterminée par la complexité du sujet et de ce qu'il faut pour exprimer votre point de vue.

Il arrive parfois que certains sujet peuvent être traité en 5 pages ou moins, évidemment un tel ebook ne vaudra rien, vous devez donc le travailler afin de compléter l'information ou de la densifier.

Un bon ebook « marchand » ne devrait pas être inférieur à 20 pages. Je précise « Marchand » parce qu'il est possible d'utiliser des ebooks d'une taille inférieure, des « Mini-Rapports » qui peuvent être distribués gratuitement. Cependant même pour les « Mini-Rapports » gratuit ne descendez pas en-bas de 10 pages.

D'autre part, si vous ajoutez et rajoutez indéfiniment des pages, vous aurez beaucoup de mal à conclure et vos clients beaucoup de mal à le lire. Tachez de ne pas dépasser les 100 pages pour la plupart des cas mais certains sujets, très complexes peuvent contenir plus de 200 ou 300 pages.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Pensez aussi pour de telles œuvres à les diviser, essayez de découper votre sujet principal en 3 thèmes principaux commercialisez les individuellement et pourquoi pas les proposer par la suite dans un « pack » contenant les 3 œuvres ? Même que un des 3 pourrait être distribuer gratuitement pour la création d'une liste de clients potentiels pour les 2 autres !

Pour un bon ebook, regardez les autres ouvrages qui sont réalisés sur le même sujet, regardez leur longueur et le prix demandé par l'auteur. Le prix d'un ebook est toujours lié à sa longueur !

En savez-vous assez pour rédiger votre ebook ? Il est probable que vous en sachiez assez pour savoir comment l'écrire, en d'autres termes comment réellement le composer. Mais, si vous n'êtes toujours pas à l'aise avec votre écriture, il existe de nombreuses ressources que vous pouvez utiliser pour améliorer votre écriture, ou la rendre plus confortable.

Par exemple, si vous n'aimez les mots que vous utilisez, trouvez de meilleurs mots en utilisant un « dictionnaire de synonymes ». Si vous travaillez avec « Microsoft Word » vous disposez d'un très bon dictionnaire. Mettez le mot en surbrillance, cliquez droit sur le mot et choisissez « rechercher ».

Une nouvelle boîte s'ouvrira à droite de votre page avec votre mot, sa définition, ses synonymes ou sa traduction selon la fonction sélectionnée. Il existe également des dictionnaires de synonymes en ligne, comme par exemple : <http://www.synomizer.com>.

Un autre très bon outil gratuit pouvant vous servir pour la Grammaire, les Conjugaisons et même comme Dictionnaire : <http://grammaire.reverso.net/>. Un autre outil de vérification grammaticale et conjugaisons : <http://bonpatron.com/>, vous trouverez, en effectuant des recherches, certainement bien d'autres outils gratuits !

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Oui, vous pouvez aussi prendre de longs cours couteux pour bien savoir écrire. Mais souhaitez vous publier votre ebook cette année ?

Epargnez du temps et de l'argent. Organisez, écrivez et corrigez simplement jusqu'à que ce soit bon. Vous n'avez pas besoin de prendre des cours d'écriture. Vous avez juste besoin d'un logiciel qui pointe les éventuelles erreurs et de quelqu'un qui ait un bon sens de la grammaire pour vous relire et vous assurer que ce que vous avez écrit est correct.

Si vous êtes trop inquiet sur l'aspect réel de l'écriture, vous ne serez pas capables d'écrire quoi que ce soit de valable, c'est aussi simple que ça. Du moins, votre écriture semblera « incertaine » et « contrainte ». Si c'est votre problème, vous devrez probablement le contourner en faisant appel à un « auteur anonyme ».

Mais si vous engagez un « auteur anonyme », vous pouvez faire quelques économies en rédigeant la liste des sujets que vous souhaitez traiter, ou la « table des matières » et en fournissant une liste des ressources de recherches à votre « auteur ».

Ceci nous amène à la prochaine partie de cet ebook qui est le complément de ce chapitre : trouver l'information. Vous avez besoin de sources d'informations et dans la plupart des cas, elles auront leur utilité dans la rédaction de votre ebook.

Bien sûr si vous savez tout du sujet que vous allez traiter vous n'aurez pas besoin d'énormément de documentation de référence.

Trouver l'Information

Maintenant que vous savez écrire votre ebook, voyons comment trouver des sources d'informations utilisables pour bâtir votre ebook. Une fois de plus, vous pouvez très bien maîtriser votre sujet et ne pas sentir le besoin de compléter votre ebook avec des ressources externes, mais comment votre lecteur peut-il s'assurer de vos connaissances sur le sujet ?

En se référant à d'autres experts bien connus, naturellement.

Il y a de nombreuses ressources d'informations que vous pouvez utiliser. Mais avant tout laissez moi vous expliquer le verbe « utiliser ». Utiliser ne veut pas dire copier, vous ne devez pas copier le travail de quelqu'un d'autre. C'est contraire à la Loi et cela ne fera que sévèrement endommager votre crédibilité, sans compter les poursuites que vous risquez.

Vous ne pouvez pas recopier le travail d'autrui, partiellement ou dans sa totalité. Cela signifie que vous ne pouvez pas même en copier une seule phrase, une page ou un chapitre. Vous pouvez, par contre, citer le travail de quelqu'un d'autre aussi longtemps que vous apportez du crédit là où vous devez en apporter.

En d'autres termes, vous pouvez écrire ce genre de choses :

« Selon l'Insee (www.insee.fr), le taux de chômage en France serait passé à 7.20% au 2^e Trimestre 2008 ».

Vous avez énoncé un fait comme rapport par quelqu'un d'autre, vous avez également cité la source de cette information. Ceci est parfaitement légal. Par contre, si vous copiez simplement des pages et des pages d'informations d'un ebook ou d'un site web, ceci est considéré comme une infraction au Copyright, indépendamment du fait que la source soit citée.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Vous pouvez trouver des sources d'informations, les utiliser et les citer dans votre ebook tant que vous le faites raisonnablement.

Si la citation de vos sources devait perturber le sens de votre texte, vous devrez les citer à la fin de votre ebook. Mais essayez de l'éviter et utilisez plutôt l'exemple ci-dessus.

Maintenant voyons quelques sources d'informations qui sont à votre disposition, peu importe le sujet que vous traiterez.

Amazon.com comme Outil de recherche

N'avez-vous jamais acheté des livres sur Amazon ? Des millions de personnes l'ont fait. Mais saviez-vous qu'il s'agissait de beaucoup plus qu'une librairie en ligne ? C'est aussi l'un des outils de recherches gratuits les plus efficaces que les éditeurs d'ebook ont dans leur arsenal et vous y avez accès !

Amazon a de nombreux dispositifs qui sont bénéfiques aux Marketers Internet et aux auteurs d'ebook avant tout. Premièrement, la majorité des livres référés le sont avec leur table des matières. Vous avez besoin de quelques idées de matières à traiter pour vos ebooks ? Elles sont là, décrites noir sur blanc.

Bien sûr, vous ne pouvez pas les copier mot à mot mais vous pouvez les employer en changeant simplement les mots. Au lieu de « Shampoing pour Caniches », vous pourriez dire « Laver votre Caniche », ou « shampoings sans effets pour votre caniche ». Regardez les tables des matières des livres qui traitent également de votre sujet vous permettent d'aller plus loin et de vous assurer qu'il ne manque aucun point important dans votre ebook.

Ensuite, regardez les critiques des lecteurs, qu'ont ils aimé ? Qu'ont-ils détesté ? Qu'auraient-ils souhaité y voir inclus ? Ceci, une fois de plus, vous aidera à produire un meilleur ebook en sachant ce que vous devrez y ajouter et ce que vous devrez éviter.

Vous êtes perdus à propos d'une des matières de votre ebook ? Regardez votre Niche ou votre centre d'intérêt sur Amazon, regardez les meilleures ventes. Les meilleures ventes ne le sont pas par hasard ce sont en général les livres qui correspondent le plus aux attentes des lecteurs. N'ignorez pas cela.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Si vous cliquez sur le titre d'un livre vous verrez les mots clés associés pour la promotion de ce livre. Copiez ces mots clés ! Ils seront important pour vous plus tard, quand vous serez prêt pour la promotion de votre livre.

Regardez également ce que les lecteurs de l'ouvrage que vous êtes entrain de regarder ont également achetés sur Amazon. Cela peut vous donner des idées supplémentaires sur le sujet de votre ebook ou pour un futur sujet d'ebook.

Regardez les détails du produit. Combien contient-il de pages ? Regardez la critique éditoriale, lisez les critiques des acheteurs. Découvrez les autres ouvrages référencés dans ce livre. C'est une ressource étonnante !

Faites d'Amazon votre outil n°1 pour chercher de nouvelles idées de projets d'ebook. Non seulement vous obtiendrez des informations complémentaires pour développer votre table des matières, mais vous trouverez en plus les sujets les plus chauds du moment en regardant simplement la liste des « meilleures ventes », vous verrez réellement ce que les gens recherchent. Alors, quand vous cherchez un sujet à développer, soyez sûr de filtrer les résultats suivant les meilleures ventes !

Le Contenu Libre

TOUTES LES RECHERCHES ONT ETE FAITES POUR VOUS !

Vous n'avez pas besoin de passer des heures de recherche laborieuses pour écrire votre prochain rapport, car tout le travail de recherche a été fait pour vous !

Tout ce que vous devez faire pour trouver du contenu de bonne qualité pour votre ebook est de savoir où chercher.

Voici plusieurs sites qui vous seront d'une grande aide :

<http://www.contenulibre.com/index.php>

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

<http://www.article-soumission.com/>

<http://fr.articlesbase.com/>

<http://www.7trucs.com/>

<http://www.webmaster-gratuit.com/>

<http://www.articlesenligne.com/>

<http://www.mes-articles.com/>

<http://www.redactionweb.com/>

Vous avez maintenant à votre disposition plusieurs milliers d'articles recouvrant plusieurs centaines de niches différentes.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

La bonne nouvelle est que toutes ces informations sont totalement gratuites, vous pouvez donc les utiliser pour le contenu de votre ebook sans dépenser le moindre euro.

Gardez à l'esprit que vous ne devez pas copier les articles des personnes, mais vous pouvez prendre les principaux points d'un article et en écrire un nouveau avec vos propres mots.

Facile non ?

Les Droits de Label Privé , une Alternative !

Voilà un sujet qui va nous intéresser un peu plus, voire beaucoup plus. Ce type de matériel peut être utilisé comme si c'était le vôtre.

Mais, parce qu'il y a un « mais », vous devrez réécrire le contenu afin de ne pas avoir le même contenu que quelqu'un d'autre, vous ne devrez pas forcément réécrire chaque mot.

Ce type de produits n'est pas encore très commun sur le marché francophone, mais Outre Atlantique, de nombreuses personnes ont créé un vrai business en utilisant uniquement des « contenus avec droit de label privé ».

Quand vous obtenez les « droits de label privé » vous avez le droit d'employer le contenu comme bon vous semble. Vous pouvez l'employer tel quel, le réécrire, le réarranger, ... et vous pouvez le signer de votre Nom comme si vous l'aviez écrit vous même.

Vous pouvez même trouver des ebooks gratuits avec les « Droits de Label Privé » qui sont déjà écrits pour vous. Tout ce qu'il vous reste à faire c'est mettre votre nom à la place de celui de l'auteur. Par exemple ici [Club Droit de Label Privé](#)

Bien sûr si vous changez le titre, modifiez les informations de l'auteur, changez les titres des chapitres et la « Table des matières », l'Ecover et que vous modifiez le texte légèrement vous aurez votre propre produit et il sera unique.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Rien ne peut être plus facile ou plus rapide que cela ! Notez que les « Droits de Label Privé » sont différents des « Droits de Revente » ou des « Domaines Publics ». Il y a de vastes différences !

Si vous avez les « Droits de Revente », vous pouvez simplement revendre le produit en gagnant 100 % des profits, vous ne pouvez en, contre partie, rien modifier du produit ni le personnaliser !

Faites Faire le Travail Par Les Autres

Si vous ne vous sentez pas à l'aise avec l'écriture, ou si vous n'avez pas le temps d'écrire votre propre ebook, ce n'est pas un problème. Vous pouvez engager un « auteur anonyme ». Les « auteurs anonymes » peuvent écrire ce que vous leurs demandez et quand ils ont finis et qu'ils sont payés, le copyright de ce travail vous appartient et vous pouvez librement signer l'ouvrage de votre nom.

Les « auteurs anonymes » n'indiquent jamais à d'autres le travail qu'ils ont réalisé et sur lequel vous avez mis votre nom. Ce n'est pas dans leur éthique et si vous êtes incertains, ils signent habituellement un accord ou un contrat qui leurs interdit de révéler cette information ou toutes autres informations concernant votre projet.

Maintenant, vous pouvez penser que l'engagement d'un « écrivain public » est couteux. Mais ce n'est pas vraiment le cas, si vous regardez tout le travail qu'ils effectuent en amont. Un « auteur anonyme » obtiendra l'information à votre place, il recherchera de la matière et la rédigera tout en s'assurant de la bonne qualité de l'orthographe et de la grammaire.

Quand ils vous présentent le travail fini, vous pouvez encore lui demander de faire tous les changements qui vous semblent utiles, d'ajouter vos touches personnelles que vous désirez afin d'obtenir un produit commercialisable.

Les « auteurs anonymes » ont des tarifs variables. Certains vous font payer selon le projet, d'autres aux mots ou à la page. Un bon « auteur anonyme », dont la langue principale est le Français, peut vous coûter 10 € par page et jusqu'à 30 €, d'autres factureront 0,10 € au mot. Les prix pratiqués ne sont cependant pas le reflet de leur qualité d'écriture.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Un « auteur anonyme » peut effectuer le travail, puis faire payer le travail, si vous n'avez jamais collaboré il se peut que vous deviez payer la moitié des honoraires convenus à la commande, ce qui peut sembler normal. Pour votre protection, utilisez un moyen de paiement du type « PayPal » ou payez par carte de crédit, de sorte que si les travaux ne sont pas livrés en temps et en heure vous puissiez facilement avoir des recours et récupérer votre argent.

Vous pouvez également utiliser des services de Freelance (*travailleurs indépendants*) tel que Guru.com (*ce site est Anglo-Saxon mais vous y trouverez des travailleurs français*). L'avantage de ce type de site, est qu'il vous offre une protection supplémentaire puisque l'argent est tenu par le service Guru.com, jusqu'à ce que le travail soit terminé et approuvé par vous.

L'emploi d'un "auteur anonyme" n'est pas un problème, sauf le fait de le trouver ! Vous lui transmettez toutes les informations dont vous disposez déjà, voire aucune en dehors du sujet que vous voulez voir traité, il va rechercher les informations manquantes ou complémentaires et rédiger l'ensemble de manière cohérente et sans fautes. Vous établissez avec lui une date de livraison de l'œuvre, date à laquelle vous la découvrirez.

Si le projet que vous lui avez commandé doit prendre plus d'une semaine, demandez-lui, dès le départ, de vous faire part de son avancée chaque fin de semaine.

La plupart des auteurs anonymes seront heureux de le faire et vous montreront les travaux déjà réalisés chaque fin de semaine, si vous le leur demandez, mais ils n'apprécieront pas d'être ennuyés toutes les cinq minutes.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Ils sont également disposés à effectuer des changements que vous souhaiterez. Cependant, si vous trouvez que tout doit être réécrit c'est que vous aurez choisi le mauvais auteur ou que vous feriez mieux de rédiger votre sujet vous-mêmes.

Avant d'employer quelqu'un pour la rédaction de votre ouvrage, vérifiez leurs références, ce qui n'est pas toujours possible, surtout pas à ce jour en France.

Demandez-leur de vous rédiger des « essais » (*échantillons*). Vérifiez que ce texte soit un original en copiant tout ou partie du texte et en faisant une recherche dans Google par exemple. Un petit truc en passant, si vous mettez une phrase d'un texte entre guillemets, Google recherchera d'abord l'expression exacte. Ceci vous permettra déjà de savoir si le texte existe ou pas.

Il reste toujours le meilleur moyen de trouver un bon "auteur anonyme", le bouche à Oreille. Si vous avez des connaissances qui écrivent des ebooks, demandez leur si elles utilisent des « auteurs anonymes » pour la rédaction de leurs œuvres mais plutôt si elles peuvent éventuellement vous en recommander un. C'est finalement tout ce que vous voulez savoir !

Alors notez qu'un « auteur anonyme » professionnel ne peut pas, d'un point de vue de l'éthique, vous montrer le travail qu'ils ont déjà fait puisqu'il ne possède plus aucun droit sur les œuvres commanditées. Par contre, il peut vous faire parvenir un essai pour vous démontrer leur qualité rédactionnelle. Dans la plupart des cas, les « auteurs anonymes » ont un texte déjà rédigé qu'ils utilisent exclusivement pour leurs nouveaux clients.

Créer une Couverture d'Ebook

Tous les livres ont une couverture - même les livres numériques. Maintenant, il y a souvent beaucoup de confusion sur ce sujet. Quand vous téléchargez un ebook à partir d'Internet, il apparaîtra sur votre ordinateur de bureau avec une icône de PDF. Tous les icônes PDF sont identiques, n'est ce pas ? Alors, quel est le rapport avec les couvertures d'ebooks ?

Les couvertures d'Ebook sont faites pour mettre en avant un produit. Les Marketers ont constaté que les ebooks se vendent mieux quand une image d'un livre est employée sur la page de ventes. Elle donne aux gens un meilleur sens que ce qu'ils vont obtenir est un livre réel, même s'il est de forme numérique.

Alors, pour éclaircir toute confusion, une couverture d'ebook est utilisée pour favoriser l'ebook, elle peut également être employée comme page de titre pour l'ebook. Vous prenez simplement l'image de la couverture d'ebook que vous avez faite, vous l'agrandissez, vous la copiez, vous la collez, et vous la centrez à la toute première page de votre document.

Comment créez-vous une couverture ? Vous obtenez un logiciel de création de couverture d'ebook, ou vous utilisez un logiciel de graphismes. La méthode la plus facile est d'employer le logiciel qui est censé créer spécifiquement des couvertures d'ebook, quoi que.

Un bon logiciel de création de couverture d'ebook sera facile à employer et vous donnera plusieurs choix de couvertures de livre à l'utiliser. Vous choisissez simplement celui que vous aimez, et complétez les blancs pour le texte, pour ajouter le titre, le sous-titre, et même le nom de l'auteur. Sauvegardez le dossier dans le format choisi, et c'est fait !

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Il y a des tonnes de choix quand il vient le temps de choisir un logiciel de création de couverture d'ebook. Si possible, téléchargez des versions d'essais pour voir lequel vous préférez ou le meilleur. Les prix des logiciels s'étendent de 10 € jusqu'à environ à 150 €, selon ce que vous obtiendrez.

Si vous êtes bon avec les graphismes, vous pouvez trouver de nombreuses couvertures d'ebook blanches libres en ligne, vous pourrez utiliser votre programme de graphismes favori pour ajouter le titre et le reste. Ceci vous permettra d'économiser beaucoup d'argent sur l'achat d'un logiciel.

Puisque la couverture de votre ebook sera déterminante dans la promotion, ainsi qu'à l'intérieur de votre ebook, il est important qu'elle paraisse professionnelle. Assurez-vous que les mots ne soient pas trop serrés sur la couverture. Parfois, il est difficile de rendre les mots lisibles, sans rendre le graphisme global trop grand, c'est du travail mais cela vaut la peine au final.

Mais de tout ce qui existe rien n'arrive à la cheville de **Adobe Photoshop**. À la base c'est un logiciel qui n'est pas destiné au débutant car il est difficile à prendre en main. Cependant il possède une fonction qui fera de vous un vrai professionnel du graphisme, les Scripts Actions.

Ces scripts sont faciles à trouver sur internet moyennant quelques euros. Ce sont des fichiers .ATN que vous ajoutez à Photoshop. Ensuite vous créez votre page à plat et vous cliquez sur play. Alors le script vous fait un Ecover d'une qualité remarquable selon le script utilisé, voici quelques exemples.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!



L'inconvénient c'est le prix. Sur le site de adobe les prix vont jusqu'à plus de 1000 euros mais vous pouvez chercher sur Ebay.com et vous trouverez des versions de photoshop pour moins de 100 euros, personnellement c'est ce que j'ai fait.

Votre Page de Vente

La rédaction de votre ebook ne doit pas être un problème, la rédaction de votre page de vente peut être un problème ! Très peu de personnes le réalisent vraiment, mais il y existe une réelle différence entre la rédaction d'informations et la rédaction publicitaire (*copywriting*), en fait une différence énorme. Dans les faits, beaucoup de personnes contactent des auteurs anonymes pour rédiger leur page de vente... et sont choquées parce qu'ils refusent !

C'est parce que les auteurs anonymes ne sont pas des rédacteurs publicitaires (*copywriters*) et les rédacteurs publicitaires ne sauront pas rédiger l'information telle qu'un ebook. Une fois de plus, ce sont là 2 tâches bien distinctes, même si l'une comme l'autre sont liées à l'écriture.

Il y a les oculistes et des dentistes, tous deux sont diplômés de médecine, cela ne signifie pas que l'oculiste peut vous extraire une racine, ou qu'un dentiste peut vous prescrire une correction oculaire. Pourtant, tous deux sont des médecins mais dans des disciplines bien différentes !

C'est la même chose pour les auteurs : il y a des auteurs de fiction, de romans, des auteurs techniques, auteurs pour enfants et des rédacteurs publicitaires, aussi bien que bon nombre d'autres types auteurs. Ce n'est pas simplement parce qu'une personne sait écrire qu'elle peut écrire une page de vente efficace.

Mais vous avez besoin d'une page de vente pour votre ebook. Si vous êtes déjà qualifiés dans la rédaction publicitaire, toutes mes félicitations ! Vous êtes au top ! Sinon, je vous conseille de prendre des cours de copywriting, même si vous n'apprenez que les bases.

Regardez les autres pages de ventes, ne les copiez pas mais inspirez vous d'elles. Ensuite, testez vos pages de ventes ; utilisez votre auto

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

répondeur et votre page de capture d'email, envoyez certains visiteurs sur une page de vente et les autres sur une page de vente différente, et observez laquelle enregistre le plus de ventes.

Maintenant vous devez prendre conscience de la somme de travail à effectuer entre la rédaction publicitaire et les tests. Il y a des éléments spécifiques tels qu'utiliser les « motivateurs » et ces choses là, mais il y a également beaucoup de tests à réaliser. Par exemple, les Marketers et les rédacteurs professionnels testeront 2 titres ou plus.

Une fois qu'un titre accrocheur est trouvé, ils testeront les sous-titres, puis la copie modifiée, ils testent les pages de commande, les boutons de commande et chaque aspect de leur page de ventes, et si vous voulez un page qui génère beaucoup de ventes, vous devrez en faire de même.

L'autre option, on y revient, c'est d'embaucher un « Rédacteur Publicitaire » (*copywriter*). La tâche d'un rédacteur publicitaire est vraiment différente de celle d'un auteur anonyme. Le rédacteur publicitaire peut utiliser du vocabulaire qui lui est propre. Lui ou elle sait très bien manipuler le texte et les paragraphes, mais vous devez savoir si ce qu'il ou elle écrit vend réellement.

A la différence d'un auteur anonyme, le rédacteur publicitaire peut vous fournir les noms et vous permettre de rentrer en contact avec ses clients. Et vous devriez vérifier ses références, pas seulement une, mais toutes ses références.

Mais notez qu'un rédacteur publicitaire est très cher, bien plus qu'un auteur anonyme. Dans les faits, cela peut coûter quelques centaines est des fois mêmes plusieurs milliers d'euro pour la création d'une seule page de vente. C'est pour cette raison que beaucoup de personnes suivent des cours et apprennent à les rédiger elles mêmes.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

S'il vous plaît, n'essayez pas de rédiger tout seul une page de vente, sans avoir auparavant pris quelques cours sur le copyrighting ! Prenez le temps de regarder les autres pages de vente. Prenez le temps de lire un bon cours de copyrighting. Apprenez à maîtriser les titres, les sous-titres, les lettres de ventes et utiliser les recherches que les rédacteurs publicitaires ont réalisé pendant des décennies.

Une bonne page de vente comprend :

1. Un bon Titre
2. Un bon Sous-titre
3. Un texte analysable (mots et phrases importantes surlignées et/ou en caractères gras)
4. Des Témoignages
5. Une Garantie
6. Une image du Produit (la couverture de l'ebook)
7. Une information concernant l'auteur qui donnera au produit de la crédibilité et de la valeur
8. Les bénéfices apportés par l'acquisition du produit
9. Les caractéristiques du produit, si c'est applicable
10. Les Bonus
11. Une possibilité de commander le produit

Naturellement il faut beaucoup plus que simplement réunir tous les éléments, Vous devez également savoir employer et placer tous ces éléments, de sorte à ce qu'ils invitent vos clients à acheter. Une fois encore, il vous faudra tester plusieurs pages de ventes afin de définir celle qui convertira le mieux vos lecteurs ou visiteurs en clients.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Comprenez bien que peu importe combien votre ebook est de qualité ou a de valeur, si vous n'avez pas une page de vente efficace pour le vendre, il ne vous rapportera rien du tout !

Il y a de nombreux cours disponibles sur internet, mais essayez de trouver un cours produit par un bon copywriter ; une personne qui a fait ses preuves et demande beaucoup pour réaliser un page de ventes. Vous en avez beaucoup Outre Atlantique, du côté de la France je vous recommande le cours de Christian H. Godefroy : [Comment écrire une lettre qui vend](#). Cette formation est vraiment accessible.

Vous n'avez pas besoin de tout apprendre à propos de la rédaction publicitaire. Plus tard, nous parlerons des Joint Ventures et il est possible que vous puissiez vous associer avec un partenaire qui sache vraiment comment écrire des lettres de vente exceptionnelles !

Ensuite viend la mise en page ,vous pouvez essayer de faire vous même les visuels de votre site ,header,puces,bouton et lettrine ,mais le temps que vous y passerez sera énorme et le résultats ne sera pas à la hauteur de vos espérance.

Procurez vous plutôt un template ou mieux un kits d'images prêt à l'emploi , j'ai mis en ligne un site Kits Graphiques Pro ou vous pouvez vous procurez tout les éléments graphiques qui sont nécessaire à une bonne page de vente pour un montant ridicule et de nombreux bonus.

Contrairement à ce que certains prétendent il est maintenant prouvé que des graphiques professionnels sur une page de vente augmentent les rendements.

Vendre votre Produit

Avant de vendre votre produit vous devez le transformer en fichier .PDF de cette façon les gens qui l'achèteront pourront le lire mais pas en changer le texte. Il existe une foule de logiciel permettant le transfère de fichier .word à .pdf. Personnellement j'utilise <http://fr.openoffice.org/> et c'est ce que je vous recommande de faire. Un clic et vous avez votre fichier .PDF.

Il existe de nombreuses façons de vendre un produit sur internet. Deux manières très populaires et gratuites sont : la Promotion par l'Article et la Promotion sur les Forums. Je vais vous en parler brièvement, car elles sont vraiment efficaces, mais lorsqu'il s'agit de vendre un ebook, il y d'autres méthodes, plus rapides, dont je veux également vous parler.

Démarrons avec la Vente par l'Article (*Article Marketing*). L'idée est de rédiger des articles de 350 à 750 mots, qui traitent du sujet de votre ebook. A la fin de votre article, vous incluez un paragraphe à propos de vous dans lequel vous pourrez générer du trafic vers votre site ou plus exactement la page de capture d'adresse email.

Vous soumettez ces articles aux éditeurs d'eZine et les annuaires d'articles. Ces articles seront libres d'utilisation pour des personnes recherchant du contenu pour leur Blog, eZine et les sites Web, aussi longtemps qu'ils ne modifient pas l'article et qu'ils l'utilisent tel quel, avec le paragraphe « à propos de l'auteur ».

Ensuite, nous avons la Promotion dans les Forums. Vous vous joignez à des forums qui traitent du sujet de votre ebook, vous participez simplement et répondez aux questions par des courriers (*post*) pertinents. L'astuce ici, est d'utiliser une signature à la fin de chacun de vos messages.

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Une signature comporte environ 5 à 7 lignes et elle devrait inclure, au minimum, votre nom, le nom de votre Affaire (*telle que : Auteur d'un Fantastique Ebook*) et l'adresse de votre site internet (*l'adresse de votre page de vente ou l'adresse de votre page de captation*).

Manifestement, peu importe le type de Marketing que vous utilisez, vous voulez vous construire une liste à laquelle vous pourrez faire des propositions commerciales. Ceci est très important et c'est quelque chose que vous avez déjà commencé à faire lorsque vous testiez et sondiez (enfin, j'espère).

Vous devrez également paramétrer votre Auto-répondeur afin qu'il déplace les « acheteurs » vers une nouvelle liste, de sorte que vous puissiez continuer la promotion de votre ebook auprès des « non-acheteurs ». Pour cela vous installez une nouvelle liste dans votre Auto-répondeur avec un nouveau formulaire. Par exemple, après que quelqu'un commande votre produit, il sera redirigé vers la page de téléchargement.

Au lieu de cela, vous pouvez tout d'abord les diriger vers une page dans laquelle ils indiquent leurs nom et adresse email et alors que votre auto-répondeur leur envoie automatiquement le lien de téléchargement par email, il les basculera simultanément de la liste des prospects à la liste des clients. Vos clients ne sauront même pas ce qu'il s'est passé !

Ceci étant dit, laissez nous regarder les autres options de marketing pour votre ebook, telles que les programmes d'affiliation, réseau d'affiliés, Google AdWords, les Joint Ventures et les télé-séminaires.

Votre Propre Programme d’Affiliation

Démarrer un programme d’affiliation est assez simple, même sans l’utilisation d’un réseau d’affiliés, que nous verrons plus tard. En même temps, l’installation d’un tel programme requiert de bonnes connaissances techniques et ... d’argent.

Mais ce n’est plus vraiment le cas. Aujourd’hui il existe de nombreux scripts que vous pouvez acheter, télécharger et installer assez facilement, avec lesquels vous pouvez gérer votre programme d’affiliation. Ces scripts permettent aux personnes de s’inscrire à votre programme, distribuent les liens d’affiliés et suivent les ventes de vos affiliés.

Certains de ces scripts possèdent une interface pour vos affiliés, dans laquelle ils peuvent s’identifier pour visualiser les ventes réalisées sur leur lien d’affilié. Ils peuvent même vous permettre de placer des lettres de ventes, des articles, des bannières que votre affilié pourra utiliser, certains vont même jusqu’à générer du code Html incluant le lien de l’affilié.

Un des meilleurs scripts disponibles actuellement sur le marché est [Post Affiliate Pro](#), facile à installer, la conception est faite en Anglais mais l’administration peut être paramétrée en Français. Le prix est accessible et pour moins de 100 € (*au jour de la rédaction de cet ouvrage, hors mises à jour et tva en sus*) vous avez la possibilité d’augmenter considérablement vos ventes.

Une fois que votre programme d’affiliation est en marche, n’oubliez pas de l’inscrire dans les différents annuaires d’affiliations. Il en existe plusieurs sur le marché français, il vous suffit pour cela de lancer une recherche dans votre moteur de recherche favori.

Plateformes d'affiliation

Un Plate Forme d'affiliation est une compagnie qui a de nombreux affiliés, et contrôle de nombreux programmes d'affiliation moyennant paiement. Quelques exemples de Plate Formes d'Affiliation : [ClickBank](#), [Club-positif](#), [Web-international](#), et [Le cercle DLP](#) du côté anglophone.

Et en France (le ClickBank Français) : [1TPE](#)

En France, ces plates formes d'affiliation sont encore rares. Il existe [1TPE](#) qui vous permet de vendre directement vos produits, c'est [1TPE](#) qui gère également la plateforme de paiement sécurisée.

Vous définissez la commission que vous attribuez à chaque vente. Chaque affilié aura automatiquement une page de vente identique à la votre mais sur lequel il recevra une commission sur les ventes. C'est idéal pour démarrer et c'est aussi une alternative à la création de votre programme d'affiliation.

Attention toutefois à bien respecter les règles de la Plate Forme d'Affiliation, n'oubliez pas que vous pouvez y vendre des produits complets, des mini rapports, un ensemble d'articles... et que la suppression de votre compte pour non respect des règles peut vous priver d'un outil assez intéressant et pour l'instant, unique en France.

Evidemment, le nombre d'affiliés n'est pas aussi important que sur les réseaux Anglo Saxons. Par exemple, PayDotCom annonce 400.000 affiliés dont la majorité ne parle pas français contre un peu plus de 20.000 chez [1TPE](#) tous francophones. Potentiellement, cela représente une bonne force de vente !

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

Imaginez que seulement 10 % des affiliés achètent ou effectuent une seule vente de votre produit... 2000 produits vendus !

Actuellement, les affiliés attendent des commissions de l'ordre de 40 à 50 % du prix de vente et, tout particulièrement en ce qui concerne les produits digitaux. Beaucoup d'entre eux souhaitent également des visuels, des bannières. Pensez à proposer au moins une ou deux bannières que vous pouvez facilement créer avec un générateur de bannière en ligne par exemple.

Avoir un réseau d'affiliés est un outil de Marketing vital de nos jours dans le monde de l'e-marketing, il semble que vous ne pouvez pas aller très loin sans cette force de vente à vos côtés. Mais il existe aussi d'autres méthodes, comme Google AdWords.

Google AdWords

Nous avons effleuré [Google AdWords](#) à plusieurs reprises auparavant, pour la réalisation de nos tests et dans la construction de notre liste, mais Google AdWords peut également nous être utile pour générer du trafic vers notre page de vente, afin de générer des ventes.

Maintenant, si vous ne faites pas attention, vous pouvez dépenser beaucoup d'argent dans des campagnes inutiles. Si vous ne connaissez pas son fonctionnement, prenez des cours. Apprenez les bases. Notez cependant, que vous pouvez tout apprendre directement sur le site [Google AdWords](#), gratuitement.

Créez votre compte et commencez à lire, avant de faire autre chose. Il n'est pas évident de trouver des informations sans vous enregistrer. Lisez les informations qui vous sont fournies, comment établir les choses, toutes les manières et toutes les astuces que vous donnent ces informations, pour établir des campagnes efficaces.

Évitez les mots-clés chers. Votre sujet peut se trouver dans une niche de mots-clés chers, mais détaillez plus votre sujet afin de trouver des mots-clés moins chers avec moins de compétition. Rappelez-vous, nous sommes partis des chiens, au toilettage du caniche.

Puisque vous essayez de vendre un ebook, vous devez rédiger votre annonce de sorte que les personnes sachent, lorsqu'elles liront votre annonce, qu'en fait vous êtes entrain de vendre quelque chose. Rappelez-vous, vous devrez payer pour chaque Clic effectué sur votre annonce ! Vous voulez attirer les Clics de personnes qui sont prêtes à dépenser de l'argent.

Observez vos annonces attentivement. Si les Clics ne sont pas convertis en ventes, arrêtez la campagne et définissez ce qui ne va pas. Si

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

vous obtenez des Clics, vérifiez si le problème ne vient pas de votre page de vente.

Vous pouvez également tester de nombreuses et différentes annonces à partir de votre compte [Google AdWords](#), et tout aussi bien tester différents mots-clés et phrases-clés. Préparez-vous à dépenser un peu d'argent, assurez vous dans les résultats d'en gagner aussi, de préférence plus que vous n'en dépensez dans vos campagnes.

Même si vous ne faites pas la promotion avec [Google AdWords](#) à long terme je vous conseille vivement de le faire dès le lancement d'un nouveau site. Car vous dites à Google que vous existez en faisant une campagne adwords et le résultats est que le lendemain vous êtes indexé par le moteur de recherche.

Joint Ventures

Finalement, nous arrivons aux Joint Ventures. Vous en avez certainement déjà entendu parler. Une Joint Venture est une association d'au moins deux personnes ou entreprises en vue de combiner les ressources et/ou les compétences de chacune des parties pour vendre un produit existant, ou pour créer un nouveau produit, dans le but de générer des profits.

Dans une Joint Venture, l'idée est que chacun tire d'une certaine façon des bénéfices, de préférence de manière égale. Cela peut sous entendre de partager les profits. Cela peut également sous entendre que l'une des parties percevra un plus gros pourcentage mais que l'autre partie se bâtira, dans le processus, une liste de qualité. Cela peut supposer un bon nombre d'accords dépendants de ce qui est convenu et de ce qui est acceptable par chacune des parties de la Joint Venture.

Dans l'objectif de vendre un ebook, vous devriez peut être choisir de vous associer avec un Marketer établi qui disposera déjà d'une grande liste. C'est assez commun et cela fonctionne vraiment bien. Vous devrez, cependant, pour ce type de Joint Venture, être enclin à concéder une commission plus élevée que celle que vous offririez à un affilié normal.

Un pourcentage sur les ventes typiques dans ce genre d'association avec un propriétaire de liste est plutôt situé entre 60 et 75 %, mais cela peut être plus élevé encore. Il existe, par exemple, certaines personnes, qui ont un produit à vendre, qui proposent aux propriétaires de la liste jusqu'à 100 % des profits générés pour chaque visiteurs qu'il enverra, le propriétaire du produit établit ainsi sa propre liste à laquelle il pourra faire la promotion d'autres produits et encaisser 100 % des profits.

Trouver des partenaires en Joint Venture peut s'avérer difficile si vous n'avez jamais été associés auparavant, mais vous trouverez des offres et des demandes de partenariats sur des forums ou des blogs et même contacter vous-mêmes des Marketers connus. Envoyez leur une copie de

Comment Écrire Facilement Votre Propre Infoproduit!

vosre ebook, donnez leur le lien vers votre page de vente, sinon, ils ne seront pas du tout intéressés.

Mais quand ils voient votre produit et votre page de vente, que vous leur proposez un bon accord, ils seront ravis d'envoyer un courriel à leurs listes pour recommander votre produit. Bien sûr, les personnes avec qui vous voudrez vous associer doivent déjà être sur votre marché pour que le partenariat soit efficace !

Conclusion

Créer son œuvre, son produit est certainement le meilleur moyen de bien démarrer. J'ai tout testé pendant plus de quatre années, l'affiliation, les régies publicitaires,... La conception et la création de son produit est vraiment quelque chose de très existant, surtout lorsque tombent les premières ventes.

Vous verrez. Lorsque vous aurez construits votre liste et que les gens vous feront confiance, vous pourrez très facilement vendre d'autres produits, promouvoir des produits d'affiliation, ... etc.

N'oubliez surtout jamais (j'ai fais l'erreur au début), gardez le contact avec votre liste ! N'envoyez pas que des proverbes à vos abonnés, envoyez leur des liens vers les nouveautés que vous mettez en place blogs, forums ; parlez leur un peu de vous, faites leur part de nouveaux articles que vous avez soumis sur d'autres sites ou sur les vôtres.

Mais ne les « bombardez » pas de plusieurs messages par semaine, jaugez... pour ma part, je pense qu'un message tous les 5 – 6 jours est une bonne moyenne.

Mais comme nous l'avons vu tout au long de cet ouvrage, « pour le savoir et pour être sûr, il faut tester ! »

Je vous souhaite de nombreuses ventes et je vous donne rendez-vous dans un prochain ouvrage !

Amicalement,

Gérard Breidenbach

AGI-Business Développement