

COMMENT CRÉER VOTRE INFOPRODUIT RAPIDEMENT



**“Créez Vos Propres Infoproduits
Générateurs de Profits en
seulement **24 Heures** !”**

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

**“ Créez des produits générateurs de profits en
seulement 24 heures ! ”**

Ce livre vous est présenté par Gérard Breidenbach

AGI-Business Développement

AVERTISSEMENT LEGAL:

Tous droits réservés.

Le présent ouvrage ne peut être ni commercialisé, ni donné à titre gratuit, ni affiché publiquement, et ne peut en aucun cas être distribué de quelque manière que ce soit.

Bien que le présent ouvrage ait fait l'objet de soins particuliers afin de s'assurer de la véracité des éléments qui y sont contenus, l'auteur ne saurait en aucun cas être tenu pour responsable de toutes erreurs, omissions ou interprétations contraires, ainsi que de tous dommages ou dégâts qui pourraient en résulter.

L'auteur ne saurait donc garantir ou promettre que le contenu du présent ouvrage soit entièrement correct à tout moment, notamment en raison de la nature rapidement fluctuante de l'Internet.

Le présent ouvrage ne saurait constituer une source de conseil en matière juridique, des affaires, comptable ou financière. Il est conseillé au lecteur de recourir aux services de professionnels qualifiés dans les domaines juridiques, des affaires, de la comptabilité ou des finances.

DES RESULTATS PASSES PEUVENT SERVIR D'EXEMPLES DANS LE CADRE DU PRESENT OUVRAGE, ILS SONT UTILISES UNIQUEMENT A TITRE D'ILLUSTRATIONS. AUCUNE PROMESSE OU GARANTIE NE SAURAIT ETRE FAITE QUANT A L'OBTENTION DE RESULTATS IDENTIQUES PAR LES LECTEURS UTILISANT CES TECHNIQUES.

L'AUTEUR NE PEUT EN AUCUN CAS ETRE TENU POUR RESPONSABLE DE CE QUE VOUS DECIDEREZ DE FAIRE AVEC LES INFORMATIONS DONNEES DANS LE PRESENT OUVRAGE. VOUS DEVEZ UTILISER VOTRE PROPRE DISCERNEMENT.

TOUTE PERCEPTION D'AFFRONT OU D'HUMILIATION FAIT A DES PERSONNES EN PARTICULIER OU A DES ORGANISATIONS, DE MEME QUE TOUTE RESSEMBLANCE A DES PERSONNES VIVANTES OU MORTES, REELLES OU DE FICTIONS, EST UNIQUEMENT PUREMENT INVOLONTAIRE.

LES OUVRAGES DE CONSEILS PRATIQUES, COMME TOUTES LES AUTRES CHOSES DE LA VIE, NE GARANTISSENT PAS QUE VOUS ALLEZ EN RETIRER DES REVENUS. IL EST DONC CONSEILLE AU LECTEUR DE RECOURIR A SON PROPRE DISCERNEMENT EN FONCTION DE LEURS CIRCONSTANCES PERSONNELLES ET D'AGIR EN CONSEQUENCE. UTILISEZ CES INFORMATIONS A VOS PROPRES RISQUES ET PERILS.

NOUS VOUS CONSEILLONS D'IMPRIMER CET OUVRAGE AFIN DE POUVOIR LE CONSULTER PLUS FACILEMENT.UTILISEZ CES INFORMATIONS A VOS PROPRES RISQUES ET PERILS.

SOMMAIRE

INTRODUCTION

Méthode 1: exploiter les DLP

METHODE 2: ENTRETIENS

Méthode 3: téléseminaires

METHODE 4: VIDEOS

Méthode 5: listes et recherches

METHODE 6: DROITS DE REVENTE

Méthode 7: Recadrage

ECRIRE TRES RAPIDEMENT DES LETTRES DE VENTE

Conclusions

INTRODUCTION

BIENVENU DANS CE GUIDE POUR APPRENDRE COMMENT CREER RAPIDEMENT VOS PROPRES PRODUITS.

JE NE SAIS PAS COMBIEN LA CREATION DE VOS PROPRES PRODUITS PEUT ETRE FASTIDIEUSE ET PRENDRE BEAUCOUP DE TEMPS, PUISQU'IL ME FAUT PARFOIS PLUSIEURS MOIS POUR CREER MES PRODUITS, ET C'EST AUTANT DE TEMPS DE PERDU POUR VOS AUTRES ACTIVITES.

Toutefois, je connais également la joie de vendre mes propres produits et de pouvoir conserver tous les profits pour moi-même : d'un seul coup, tant d'autres opportunités de promotion s'offrent à vous à mesure que chaque vente vous rapporte suffisamment d'argent pour pouvoir les exploiter, alors qu'il peut y avoir des moments où un pourcentage d'affilié ne suffit pas toujours pour pouvoir les exploiter pleinement.

VOUS POUVEZ EGALEMENT EFFECTUER UN SUIVI DES CONVERSIONS ET COMPILER VOTRE PROPRE LISTE DE CLIENTS ! ET BIEN EVIDEMMENT, VOUS POUVEZ RECRUTER DES AFFILIES. A VOTRE TOUR MAINTENANT DE VOUS POSER TRANQUILLEMENT ET DE LAISSER LES AFFILIES PROMOUVOIR VOTRE SITE A VOTRE PLACE.

Mais tout cela n'arrivera que si vous vendez vos propres produits, et c'est généralement là-dessus que beaucoup de gens trébuchent : soit la réalisation du produit leur prend trop de temps et ils n'y accordent plus autant d'intérêt, soit ils le font tellement rapidement qu'en fin de compte ils réalisent qu'il est de piètre qualité. J'aborde les manières de résoudre ces deux problèmes dans ce guide.

Très bientôt, vous pourrez proposer des produits d'excellente qualité et au prix fort très rapidement, produits que vous pourrez vendre en permanence à votre liste toujours croissante de clients.

IL EST TEMPS DE COMMENCER, ET DE DECOUVRIR QUE LA CREATION D'INFOPRODUITS PEUT SE FAIRE TRES RAPIDEMENT.

LES AVANTAGES DE LA CREATION RAPIDE DE PRODUIT

POURQUOI AVEZ-VOUS BESOIN DE CREER RAPIDEMENT VOS INFOPRODUITS ? A L'EVIDENCE, LA PREMIERE CHOSE QUI VIENT A L'ESPRIT EST QU'AINSI VOUS AUREZ DAVANTAGE DE TEMPS POUR VENDRE LE PRODUIT, ET AINSI GAGNER DE L'ARGENT !

D'autres avantages sont également à ne pas négliger. Ainsi, par exemple, vous pourrez rapidement investir une niche et rapidement tester les niches les unes après les autres. Au lieu de passer des semaines à créer un produit destiné à une niche en particulier, puis à essayer de le vendre, en vain puisque vous découvrez que la niche ne réagit pas aussi positivement que vous l'auriez souhaité, vous pourrez maintenant rapidement produire en série des produits de haute qualité et les tester très vite.

Si les résultats sont bons, vous pourrez rapidement développer votre ligne de produits dans cette niche et la rendre lucrative encore plus rapidement ; et si cela ne marche pas, vous n'aurez pas gâché beaucoup de temps et pourrez rapidement investir une autre niche et répéter tout le processus !

Et bien sûr, le plus grand avantage est que plus vous offrez des produits, plus vous ferez d'argent, plus vous attirerez des affiliés et plus la valeur de votre client à vie sera élevée. Essayer d'attirer des affiliés en leur donnant des commissions à vie sur tous ceux qu'ils amènent sur votre liste de clients. De cette manière, ils bâtiront votre liste pour vous !

CELA VOUS OBLIGE EGALEMENT A MIEUX VOUS CONCENTRER. COMME LE STIPULE LA LOI DE PARKINSON,

"Le travail s'étale de façon à occuper le temps disponible pour son achèvement "

PAR CONSEQUENT, EN AYANT RECOURS A DES TECHNIQUES QUI VOUS PERMETTENT DE GAGNER DU TEMPS ET EN VOUS ACCORDANT DES DELAIS PLUS COURTS, VOUS VOUS OBLIGEZ A ELIMINER TOUTE PERTE DE TEMPS, D'EFFORTS ET DE CONTENU ET POURREZ VOUS CONSACRER SUR LES SUJETS LES PLUS IMPORTANTS. LA CONSEQUENCE SERA QUE VOS PRODUITS SERONT DES MACHINES A PROFIT HYPER EFFICACES, DES ARTICLES QUE VOS CLIENTS VONT ADORER CAR ON N'Y TROUVE PAS LES MEMES BANALITES D'USAGE QU'ON VOIT DANS LES AUTRES PRODUITS.

Allons directement à la première méthode.

Méthode 1: exploiter les DLP

Ne passez pas à côté des produits DLP (Droit de Label Privé), source de riches opportunités ! Vous vous dites peut être que les DLP ne valent rien, que même gratuitement vous ne les distribueriez pas... Sachez qu'il existe plusieurs niveaux de produits DLP. De plus, nous n'allons pas simplement les repackager et les vendre, nous allons les utiliser comme base pour tout autre chose.

IL FAUT EN PREMIER QUE VOUS METTIEZ LA MAIN SUR UN DLP DE TRÈS BONNE QUALITÉ. CELA IMPLIQUE QU'IL VOUS FAUDRA ÉVITER LES PRODUITS DLP CLASSIQUES – QUI D'AILLEURS SE RESSEMBLENT TOUS – ET DE PIÈTRE QUALITÉ QU'ON RETROUVE AUPRÈS DE CERTAINS DISTRIBUTEURS DE DLP, QUI COMMERCIALISENT DES CENTAINES D'ARTICLES. VOUS N'Y TROUVEREZ QUE DES PRODUITS DE BAS DE GAMME, CAR ILS NE SONT PAS VRAIMENT DESTINÉS À ÊTRE LUS PAR UN QUELCONQUE CLIENT, MAIS UNIQUEMENT À ÊTRE VENDUS AVEC DLP À D'AUTRES PROFESSIONNELS !

Avant, il m'est arrivé d'en acheter pour les donner aux clients qui achetaient via mon lien d'affiliation. Un bonus si vous voulez. Après avoir perdu des heures à les rééditer pour leur donner une meilleure apparence, tout en corrigeant les éléments au fur et à mesure et en réfléchissant à la meilleure manière d'en faire un produit à la hauteur, j'ai fini par me rendre compte que même si le produit semblait plus joli, son contenu était extrêmement médiocre ! Alors j'ai tout laissé tomber et à la place j'ai rédigé moi-même mon cadeau bonus, plus court mais de bien meilleure qualité.

VOUS TROUVEREZ LES MEILLEURS PRODUITS DLP SUR LES SITES OÙ LES AUTEURS COMMERCIALISENT DIRECTEMENT LEURS PROPRES CONTENUS, COMME ERICK PINEAULT SUR [CLUB DROIT DE LABEL PRIVE](#)

DE CETTE MANIÈRE, L'AUTEUR MET LUI-MÊME SA RÉPUTATION EN JEU ET S'EFFORCERA DE PROPOSER UN CONTENU INTÉRESSANT ! J'AI DÉJÀ ACQUIS DES DLP D'EXCELLENTE QUALITÉ SUR CE SITE, CE QUI ME PERMET DE VOUS LE RECOMMANDER. VOUS POUVEZ ÉGALEMENT UTILISER GOOGLE POUR TROUVER D'AUTRES SITES TOUT AUSSI FIABLES.

Une fois que vous avez acquis le produit, vous devez maintenant le disséquer.

LE GUIDE DLP VOUS SERVIRA DE CADRE DE DÉPART DE VOTRE PRODUIT. LISEZ-LE D'ABORD DE MANIÈRE ATTENTIVE, CORRIGEZ LES FAUTES ÉVENTUELLES ET SUPPRIMEZ LES PARTIES QUI NE VOUS INTÉRESSENT PAS. À PARTIR DE LÀ, VOUS AUREZ UNE IDÉE DU POINT DE DÉPART DE VOTRE PROJET.

Rajoutez à la table des matières les titres de tous les chapitres qui à votre avis y manquent. Cela vous donnera une structure à respecter, et vous pourrez ensuite travailler progressivement sur chaque chapitre. Passez ensuite au premier chapitre, lisez-le attentivement et plusieurs fois, consultez les résultats des recherches que vous avez pu effectuer sur la niche si vous n'êtes pas

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

familier avec le sujet. Suivant les cas, ajoutez-y des éléments si vous pensez que c'est nécessaire et si c'est possible, ou effacez le chapitre et repartez de zéro si vous avez à le faire. Si vous rajoutez des éléments, mettez-les dans une autre couleur afin de les distinguer du contenu d'origine, et n'ayez pas peur de les insérer aux emplacements appropriés et de mettre les paragraphes du DLP aux places qui leur conviennent le mieux.

PARCOUREZ LE TOUT ET RAJOUTEZ-Y DES ELEMENTS, DEPLACEZ DU CONTENU ICI ET LA, MODIFIEZ LE DOCUMENT SELON LA STRUCTURE QUE VOUS AVEZ DEFINIE. SOYEZ CERTES ATTENTIFS A CE QUE VOUS FAITES, MAIS POUR LE MOMENT N'ACCORDEZ TOUT DE MEME TROP D'IMPORTANCE AUX PROBLEMES EVENTUELS: VOUS ETES SIMPLEMENT EN TRAIN DE TRACER LES GRANDES LIGNES, ET AUREZ PLUS TARD L'OCCASION DE TOUT AFFINER SI VOUS LE VOULEZ.

Faites-en de même pour chaque chapitre. Si vous avez ajouté des chapitres dans la table de matières (et par conséquent ils sont encore vides), lisez par deux fois tous les résultats de vos recherches pour ces chapitres, puis mettez tout en ordre et commencez à tout rédiger. N'effectuez pas encore d'importantes corrections lors de cette phase de rédaction, contentez-vous simplement de corriger les fautes d'orthographe.

SI VOUS PROCÉDEZ DE CETTE FAÇON, NON SEULEMENT VOTRE TACHE SERA BEAUCOUP PLUS RAPIDE, MAIS VOUS AUREZ AU BOUT UN CHAPITRE AVEC UN CONTENU DE BIEN MEILLEURE QUALITE. SI VOUS VOUS LAISSEZ DISTRAIRE ET COMMENCER A CORRIGER ET MODIFIER DES ELEMENTS ICI ET LA, VOUS PERDREZ LE RYTHME DE L'ECRITURE ET CELA SE VERRA AUTANT SUR LA DUREE DE LA REDACTION QUE SUR LE RESULTAT FINAL.

Une fois que vous avez procédé de cette façon pour tout le guide, et uniquement à ce moment là, alors il sera temps de tout revoir et de commencer à corriger, modifier et finir chaque chapitre.

AUTRE TECHNIQUE TRES EFFICACE POUR EXPLOITER UN DLP EST D'ACQUERIR UN DLP DE TRES BONNE QUALITE ET DE LE TRANSFORMER EN VIDEO ! SI VOUS REPRENEZ LES INFORMATIONS DE L'OUVRAGE EN DLP ET LES TRANSFORMEZ EN *SLIDES* (DIAPPOSITIVES) ET LES CONVERTISSEZ ENSUITE EN VIDEO (EN VOUS SERVANT D'UN LOGICIEL DE CAPTURE D'ECRAN, (VOUS N'AVEZ PAS BESOIN DE VOUS EN CHARGER VOUS-MEME) CELA VOUS DONNERA UN PRODUIT A FORTE VALEUR AJOUTEE QUE VOUS POURREZ VENDRE BIEN PLUS CHER QUE LE GUIDE D'ORIGINE !

Vous pouvez également le convertir en vrai livre. Ne serait-ce pas fantastique d'avoir votre propre livre, imprimé et relié, bref publié? Grâce à des sites comme [Lulu.com](https://lulu.com), vous pouvez très aisément publier vos livres, et grâce à Amazon, vous pouvez tout aussi facilement les vendre ! De plus, vous aurez juste à ajouter un lien au dos de votre livre vers des bonus en '*exclusivité Web*' et les lecteurs iront s'inscrire sur votre liste pour obtenir des cadeaux. Ainsi, vous vous servirez de produits matériels pour booster vos activités en ligne !

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

JE SUIS CONVAINCU QUE MAINTENANT VOUS NE PENSEZ PLUS QUE LES DLP SONT UNIQUEMENT DES PRODUITS MEDIOCRE ET ENNUYEUX ! PASSONS MAINTENANT A LA DEUXIEME METHODE.

METHODE 2: ENTRETIENS

C'EST MA METHODE PREFEREE DE TOUT CE GUIDE : NON SEULEMENT LES ENTRETIENS SONT TRES RAPIDES ET FACILES A FAIRE, MAIS LE FAIT QUE LA PERSONNE QUE VOUS INTERVIEWEZ SOIT GENERALEMENT UN EXPERT DANS SON DOMAINE, ET QUE LE RESULTAT SOIT UN PRODUIT AUDIO, EN FAIT UN ARTICLE FINAL DE HAUTE QUALITE, ET DONC A PRIX ELEVE.

ET LE MEILLEUR ? LA PLUPART DU TEMPS, VOUS N'AUREZ MEME PAS A PAYER LA PERSONNE QUE VOUS ALLEZ INTERVIEWER ! MAINTENANT, ABORDONS LES ETAPES A ENTREPRENDRE POUR REALISER UN ENTRETIEN A FORTE VALEUR AJOUTEE.

Etape n°1: préparez en avance tout ce dont vous aurez besoin

JE SUIS SUR QUE VOUS VOUS ATTENDIEZ A CE QUE JE VOUS CONSEILLE EN PREMIER DE CONTACTER LES PERSONNES QUE VOUS DESIREZ INTERVIEWER, MAIS SE PREPARER EST D'ABORD LA MEILLEURE CHOSE A FAIRE. IMAGINEZ QUE L'ON VOUS REPONDE : 'OK, MAIS J'AI UNE CONFERENCE DEMAIN. EST-CE QU'ON PEUT LE FAIRE CE SOIR ?'. CE NE SERAIT PAS LE MOMENT DE PANIQUER ET DE SE PRECIPITER POUR TOUT METTRE EN PLACE, DE S'EMMELER LES PINCEAUX ET AINSI DE RATER CETTE OPPORTUNITE !

DONC, PREMIERE CHOSE A FAIRE : PREPAREZ A L'AVANCE TOUT CE DONT VOUS AUREZ BESOIN. VOUS N'AUREZ A LE FAIRE QU'UNE SEULE FOIS ET ÇA VOUS SERVIRA POUR TOUTES VOS FUTURES INTERVIEWS. VOUS AUREZ BESOIN DE :

- SKYPE
- UN LOGICIEL D'ENREGISTREMENT DE SKYPE
- UN CASQUE

SI VOUS AVEZ DEJA SKYPE D'INSTALLE, ALORS VOUS AVEZ SANS DOUTE DEJA UN CASQUE (A MICRO). LE CHOIX DU LOGICIEL D'ENREGISTREMENT PEUT ETRE PLUS DIFFICILE. IL Y EN A UN GRAND NOMBRE DE DISPONIBLE, MAIS LE PLUS POPULAIRE EST [TOTAL RECORDER](#). VOUS POUVEZ LE TESTER GRATUITEMENT, MAIS POUR POUVOIR PLEINEMENT L'UTILISER, VOUS AUREZ BESOIN DE L'ACHETER.

Installez le tout, et testez! Appelez un ami et enregistrez la conversation. Mieux vaut contrôler que le volume est bon, qu'un fichier est bel et bien enregistré, bref que tout se passe bien plutôt que de supposer que tout est impeccablement installé et découvrir après coup qu'il y a eu un problème.

VOUS AUREZ EGALEMENT BESOIN DE CREDITS SKYPE, A MOINS QUE VOS CORRESPONDANTS NE SOIENT EGALEMENT SUR SKYPE EUX-MEMES : L'ENTRETIEN SERA ALORS GRATUIT. DEMANDEZ-LEUR S'ILS ONT SKYPE, VOUS ACHETEREZ DES CREDITS SI VOUS EN AVEZ BESOIN.

Etape n°2 : contactez un nombre limité de personnes que vous désirez interviewer

IL EST IMPORTANT QUE VOUS NE CONTACTIEZ PAS UN GRAND NOMBRE DE GENS A LA FOIS. SI TOUS VOUS REPENDENT ET ACCEPTEZ VOTRE INVITATION, VOUS VOUS RETROUVerez A DEVOIR TOUS LES INTERVIEWER, AUTREMENT VOUS APPARAÎTREZ COMME UN PLAISANTIN QUI LEUR A FAIT PERDRE DU TEMPS. IMAGINEZ QUE SUR 20 PERSONNES CONTACTÉES IL Y EN AIT 15 QUI ACCEPTEZ, VOUS ALLEZ AVOIR DE QUOI VOUS OCCUPER PENDANT UN BOUT DE TEMPS !

MON OPINION EST QU'IL FAUT CONTACTER TROIS PERSONNES A LA FOIS, MAIS C'EST A VOUS DE DECIDER EN FONCTION DU NOMBRE D'INTERVIEWS DONT VOUS AUREZ BESOIN POUR CONSTITUER VOTRE PRODUIT. VOUS ALLEZ ENSUITE POUVOIR COMMERCIALISER LES INTERVIEWS TELS QUELS, MAIS CELA NE VOUS RAPPORTERA SANS DOUTE PAS ASSEZ, OU VOUS POUVEZ VENDRE UNE SERIE D'ENTRETIENS AVEC DES EXPERTS, CHAQUE ENTRETIEN PORTANT SUR UNE BRANCHE DIFFERENTE DU SUJET QUE VOUS DESIREZ ABORDER, OU MEME DIFFERENTS EXPERTS ABORDANT DES SUJETS IDENTIQUES, DANS UNE SORTE DE SERIE D'ENTRETIENS DE LA VEINE DE " *QU'EST-CE QUE VOUS Feriez SI...* ", OU LES GENS VERRAIENT CE QU'UN EXPERT FERAIT DANS UN CAS DONNE. IL EXISTE UN CERTAIN NOMBRE DE SUJETS OU ON PEUT ADOPTER CE GENRE DE DEMARCHE DANS LA NICHE DU WEB MARKETING, AVEC DES ENTRETIENS DU GENRE DE : " QUE Feriez-VOUS SI VOUS PERDIEZ TOUT VOTRE ARGENT ET TOUS VOS ACTIFS ET DEVIEZ TOUT RECOMMENCER ? ".

Vous aurez bien évidemment à sélectionner judicieusement les personnes les plus à même de répondre à vos entretiens. Voici des exemples de sites sur lesquels vous pourrez trouver des personnes ayant les compétences et la légitimité requises :

1. Amazon : les auteurs de livres sont en général des spécialistes reconnus. Vous avez juste à consulter les listes d'auteurs d'ouvrages portant sur votre sujet, pensez à vérifier si les lecteurs ont apprécié leurs livres ou pas.
2. LES FORUMS DE DISCUSSION.
3. LES BLOGS ET SITES LES PLUS POPULAIRES PORTANT SUR VOTRE NICHE.

RIEN QU'AVEC CES SITES, VOUS DENICHEREZ D'EXCELLENTS CANDIDATS POUR VOS ENTRETIENS. N'OUBLIEZ PAS AU PREALABLE DE VERIFIER TOUS LEURS ŒUVRES AFIN DE VOIR S'ILS SONT BEL ET BIEN CONFORMES A VOS EXIGENCES (SI LEURS POINTS DE VUE SUR CERTAINES CHOSES SONT DIFFERENTS DES VOTRES, IL EST PREFERABLE QUE VOUS LE SACHIEZ A L'AVANCE !). CELA VOUS DONNERA EGALEMENT L'OCCASION DE BRISER LA GLACE LORS DE VOTRE PREMIER CONTACT AVEC EUX.

L'étape suivante est la prise de contact proprement dite. Vous devez avoir deux choses à l'esprit : créer un bon contact avec eux en leur expliquant pourquoi vous les contactez, et leur donner une raison de vouloir répondre à vos questions.

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

CE CONTACT SERA D'AUTANT PLUS FACILITE SI VOUS VOUS DONNEZ LA PEINE DE LIRE LEURS OUVRAGES, OU DE VOIR CE QUE LES GENS DISENT D'EUX ET DE LEURS LIVRES/SITES/BLOGS DANS LES FORUMS. VOUS N'AUREZ PAS BEAUCOUP DE SUCCES SI VOUS VOUS CONTENTEZ D'ARRIVER LES MAINS DANS LES POCHEs, AVEC UN " BONJOUR, VOULEZ-VOUS REPONDRE A MON INTERVIEW ? ". ILS SE DEMANDERONT QUI VOUS ETES, CE QUE VOUS VOULEZ ET POURQUOI VOUS LE VOULEZ.

Par contre, en disant " Bonjour [nom de la personne], j'ai lu votre article sur [blog de la personne], et je l'ai trouvé extrêmement intéressant et enrichissant. Je partage votre opinion sur [sujet], et je pense que mes clients seront vraiment ravis d'avoir votre point de vue sur ce sujet. Est-ce que vous seriez intéressé par un entretien téléphonique portant sur ce sujet ? ", vous aurez beaucoup plus de chances de succès.

LES GENS AIMENT BIEN COMPRENDRE LA RAISON DE VOTRE DEMARCHE, ET C'EST CE A QUOI VOUS DEVEZ REPONDRE : INDIQUEZ-LEUR UNE RAISON QUI JUSTIFIE ET MOTIVE L'ENTRETIEN. DE CETTE MANIERE, VOUS PERSONNALISEREZ EGALEMENT LA PRISE DE CONTACT, DE MANIERE A CE QU'ILS NE PENSENT PAS QUE VOUS AVEZ CONTACTE DES CENTAINES DE PERSONNES AVEC UN EMAIL EXACTEMENT IDENTIQUE.

IL EST EVIDENT QUE LA QUESTION DE LA MOTIVATION EST LA PLUS DELICATE. CERTAINS SERONT RAVIS DE REPONDRE A VOS QUESTIONS CAR CELA LEUR PERMETTRA DE CREER OU RAFFERMIR LEUR STATUT D'EXPERT, TANDIS QUE D'AUTRES LE FERONT POUR PROMOUVOIR LEURS PROPRES PRODUITS, OU ENCORE POUR DE L'ARGENT. IL EST DIFFICILE DE DETERMINER CE QUE VOUS POUVEZ PROPOSER A CHAQUE PERSONNE, MAIS S'ILS ONT REALISE UNE ŒUVRE QUELCONQUE, LIVRE, SITE WEB OU BLOG, LA MEILLEURE APPROCHE A MON AVIS EST DE LEUR SUGGERER QU'ILS VONT POUVOIR PROMOUVOIR LEUR LIVRE/SITE/BLOG AUPRES DES AUDITEURS A LA FIN DE L'ENTRETIEN.

S'ils viennent d'un forum de discussion et que leur signature ne comporte pas de site Web, pourquoi ne pas leur proposer de l'argent ? Restez simplement dans le vague pour commencer, du genre " bien évidemment, je vous indemniserai pour votre temps ", puis laissez-leur la main, afin qu'ils vous indiquent combien ils pourraient demander. Cela vous permet en outre de payer le moins possible, car il se peut qu'ils se contentent de 20€ alors que vous étiez prêt à payer jusqu'à 100€ !

FINALEMENT, SI VOUS ETES EN FACE D'UN AUTRE CREATEUR DE PRODUIT, QUI LANCE ET COMMERCIALISE SES PRODUITS DANS VOTRE PROPRE NICHE, ALORS L'APPROCHE DEVRA ETRE ENTIEREMENT DIFFERENTE. DANS LE CAS DE LA NICHE DU WEB MARKETING PAR EXEMPLE, VOUS AUREZ AFFAIRE A DES PERSONNES QUI SAVENT TRES BIEN CE QUE VAUT L'ENTRETIEN SI VOUS LE COMMERCIALISEZ. LA MEILLEURE APPROCHE SERAIT ALORS DE LEUR PROPOSER DES DROITS DE REVENTE DU PRODUIT FINAL, OU UNE COMMISSION D'AFFILIATION DE 100% S'ILS LE VENDENT SUR LEUR PROPRE LISTE, OU ENCORE UN PAIEMENT DIRECT.

Sans compter que vous pourrez également en tirer profit si vous leur offrez des droits de revente ou une commission d'affiliation de 100%, et si vous incluez à votre tour un lien

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

d'affiliation à l'intérieur du produit (et de toutes manières, vous devez faire ça !) : s'ils parviennent à réaliser des ventes importantes, vous pourrez également bénéficier de commissions importantes à votre tour si leurs clients achètent à travers vos liens d'affiliations présents dans le produit ! Bien évidemment, il faut en toutes choses garder mesure : ne surchargez pas votre produit de liens d'affiliations. Un lien ou deux suffiront en la circonstance.

CETTE PARTIE NE NECESSITE PAS UNE QUELCONQUE FORMULE MAGIQUE, A PART LA CONCEPTION DE L'OFFRE ET DU MESSAGE A DESTINATION DE VOTRE INTERLOCUTEUR POTENTIEL. ESSAYEZ D'ABORD DE FAIRE DES RECHERCHES A SON SUJET, ET ENSUITE FAITES-LUI L'OFFRE QUI A VOTRE AVIS LUI CORRESPOND LE MIEUX. N'AYEZ PAS PEUR DES REFUS, C'EST COMPLETEMENT NORMAL D'EN RECEVOIR. LES GENS REFUSERONT VOTRE PROPOSITION POUR DIFFERENTES RAISONS, MAIS VOUS N'AUREZ BESOIN QUE D'UNE SEULE PERSONNE POUR CREER VOTRE PRODUIT. SI VOTRE PRODUIT NECESSITE PLUSIEURS ENTRETIENS AVEC DIFFERENTS INTERLOCUTEURS, UNE FOIS QU'UNE PERSONNE VOUS DONNE SON ACCORD ET QUE VOUS L'AVEZ INTERVIEWE, UTILISEZ CELA COMME APPAT LORSQUE VOUS CONTACTEZ LES AUTRES INTERLOCUTEURS POTENTIELS. S'ILS VOIENT QUE D'AUTRES PERSONNES ONT DEJA ACCEPTE DE VOUS REPENDRE, ILS PENSERONT QUE VOUS DEVEZ ETRE QUELQU'UN DE FIABLE.

N'OUBLIEZ PAS DE LEUR INDIQUER QUE VOUS ALLEZ VENDRE LE RESULTAT FINAL. IL VAUT MIEUX QUE CELA SOIT ECLAIRCI AU PREALABLE AFIN QUE VOUS N'AYEZ PAS DE PROBLEMES PLUS TARD. SI UN DE VOS INTERLOCUTEURS N'APPROUVE PAS QUE VOUS VENDIEZ L'ENTRETIEN, CELA LUI PERMETTRA DE VOUS LE DIRE, ET L'ENTRETIEN N'AURA PAS LIEU. ENCORE UNE FOIS, CE GENRE DE CHOSE EST TOUT A FAIT NORMAL.

ETAPE N°3 PREPAREZ UN CERTAIN NOMBRE DE QUESTIONS A TITRE D'INDICATION

Les meilleurs entretiens sont souvent ceux qui dévient et explorent des éléments différents de ceux qui étaient prévus, l'interlocuteur partant dans une direction totalement différente de ce à quoi vous vous prépariez. Il n'en demeure pas moins que vous avez besoin d'une certaine structure. De même, la personne interviewée peut également avoir une certaine idée de ce que vous allez leur demander, de manière à ne pas être prise par surprise.

Rédigez une liste de questions qui serviront d'axes de base de l'entretien. Ces questions devront être suffisamment larges et ouvertes pour vous permettre d'avoir de quoi discuter pendant une heure, et devront clairement refléter l'objectif de l'entretien (par exemple, les problèmes courants lors du dressage de chevaux).

Créez un fichier pdf avec ces questions et envoyez-les à la personne que vous allez interviewer. Cela leur permettra de préparer leurs réponses, ce qui vous donnera un contenu de bien meilleure qualité. De plus, ils seront bien préparés pour l'entretien, et donc beaucoup plus détendus, car ils connaissent vos objectifs et savent que vous êtes un professionnel (et ce même si vous ne l'êtes pas encore au tout début !).

ETAPE N°4 REALISEZ L'ENTRETIEN

Cette fois-ci, on aborde l'entretien proprement dit. Choisissez le meilleur moment pour les appeler et vérifiez tout votre matériel avant de les appeler. Une technique rapide et facile pour vérifier si l'enregistrement fonctionne est d'utiliser Skype Test.

COMMENCEZ A ENREGISTRER AU MOMENT OU VOUS LANCEZ VOTRE APPEL. CE N'EST PAS GRAVE SI VOUS ENREGISTREZ LES SALUTATIONS JUSTE APRES QU'ILS AIENT ACCEPTE VOTRE APPEL, VOUS POURREZ PLUS TARD NETTOYER L'ENREGISTREMENT AU MONTAGE. EN LANÇANT L'ENREGISTREMENT A L'AVANCE, CELA VOUS GARANTIT QUE VOUS N'OUBLIEREZ PAS DE LE LANCER PLUS TARD !

Ne plongez pas tout de suite dans le vif du sujet, prenez le temps de bavarder un peu avec eux, puis avant de commencer l'entretien, demandez-leur de confirmer qu'ils sont d'accord avec le fait que vous allez vendre l'entretien ou allez le transformer en un produit à commercialiser. Comme cela, vous aurez un enregistrement qui vous servira de preuve au cas où ils changent d'avis plus tard et diront qu'ils n'étaient pas au courant ou qu'ils n'ont jamais donné leur accord.

VOUS POURREZ VOUS SERVIR DU LOGICIEL GRATUIT [AUDACITY](#) QUI VOUS PERMETTRA D'EFFECTUER FACILEMENT LE MONTAGE, ET NOTAMMENT D'ELIMINER LA CONVERSATION INITIALE DU PRODUIT FINI (N'OUBLIEZ EVIDEMMENT PAS DE FAIRE UNE SAUVEGARDE DU FICHIER D'ORIGINE, NON MODIFIE). SI VOUS POUVEZ EGALEMENT VOUS PROCURER DE LA MUSIQUE LIBRE DE DROIT, VOUS POURREZ LE METTRE EN FONDU AVANT ET APRES L'ENTRETIEN, CE QUI DONNERA UNE APPARENCE ENCORE PLUS PROFESSIONNELLE !

Quelques conseils pour l'entretien :

- PRESENTEZ VOTRE INTERLOCUTEUR AU DEBUT DE L'ENTRETIEN, DITES QUI IL EST, QUELS SONT SES CHAMPS D'EXPERTISE, SES ?UVRES, ETC ...
- Ayez une élocution claire, ne parlez pas trop vite et n'avalez pas vos mots. Prenez votre temps, sinon vos futurs clients ne seront pas capables de comprendre ce que vous dites.
- Ne soyez pas tendus : si vous êtes relâchés, votre interlocuteur le sera également tandis que si vous êtes stressé et nerveux, il en fera de même. Oubliez que des gens vont écouter l'entretien, pour le moment, c'est juste vous et une autre personne en train de converser tranquillement.
- SAISISSEZ CE QUE VOTRE INTERLOCUTEUR DIT, PRENEZ DES ELEMENTS DE CE QU'IL EST EN TRAIN DE DIRE ET REBONDISSEZ SUR CES ELEMENTS EN DEMANDANT PLUS DE DETAILS ; ALLEZ AU FOND DES CHOSES. NE LE LAISSEZ JAMAIS FAIRE UNE REPONSE COURTE. VOTRE ROLE ET DE L'AMENER A DIRE DES CHOSES INTERESSANTES, ET IL S'ATTEND A CE QUE VOUS GUIDIEZ LA CONVERSATION.

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

ENCOURAGEZ-LE A PARLER AVEC DES INVITES DU GENRE " A VOTRE AVIS, POURQUOI EST-CE ARRIVE ? " OU " PARLEZ-MOI DE ... ", AFIN D'OBTENIR PLUS DE DETAILS.

- N'ayez pas peur de faire des erreurs. C'est naturel de faire de petites erreurs lorsque vous parlez, et la même chose vaut pour votre interlocuteur. Si il y a une partie totalement inexploitable, vous pourrez plus tard enlever cette portion avec Audacity : vous n'aurez qu'à sélectionner la portion et à la supprimer. Dans ce cas, recommencez simplement cette séquence, et personne ne remarquera la différence.
- NE PARLEZ PAS EN MEME TEMPS QUE VOTRE INTERLOCUTEUR, ET NE VOUS PRECIPITEZ PAS POUR COMBLER LES SILENCES. IL ARRIVE SOUVENT QU'UN BON SILENCE AMENE LA PERSONNE INTERVIEWEE A DONNER PLUS DE DETAILS ! (ET N'OUBLIEZ PAS QUE VOUS AUREZ PLUS TARD LA POSSIBILITE DE SUPPRIMER LES SILENCES SI VOUS LE VOULEZ).
- Encouragez votre interlocuteur avec des expressions comme 'd'accord', 'c'est vrai', 'ah oui !'... lorsqu'il parle. Cela le confortera car il a la garantie que ce qu'il dit vous intéresse.

VERS LA FIN DE L'ENTRETIEN, N'OUBLIEZ PAS DE LUI DEMANDER DE PARLER DE SON LIVRE/SITE/BLOG SI VOUS VOUS Y ETES ENGAGE. VOUS POUVEZ L'Y INVITER AVEC DES PHRASES DE CE GENRE : " JE PENSE QUE VOTRE LIVRE/SITE/BLOG FOURMILLE D'INFORMATIONS INTERESSANTES, ALORS POUVEZ-VOUS NOUS EN PARLER ? ". ET A LA TOUTE FIN, REMERCIEZ-LE DE VOUS AVOIR CONSACRE DU TEMPS ET DITES-LUI AU REVOIR, PUIS TERMINEZ L'APPEL, ET ENFIN VOUS POUVEZ TERMINER L'ENREGISTREMENT !

Une dernière chose que j'ai failli oublier ! VOUS n'êtes pas obligé de mener vous-même l'entretien ! C'est bien évidemment meilleur si vous le conduisez vous-même car de cette manière les clients vous connaîtront, et par ailleurs plus vous menez vous-mêmes les entretiens, plus vite vous maîtriserez cet exercice. Mais si vous n'avez vraiment pas la possibilité ou l'envie de le faire vous-même, vous pouvez recruter quelqu'un sur Codeur.com pour le faire à votre place. J'ai déjà eu recours à ce genre d'intervenants avant, et ils ont eux-mêmes leurs propres matériels d'enregistrements et tout ce qu'il faut pour mener l'entretien. Le plus important est de ne pas oublier de dire à la personne interviewée que l'entretien sera mené par un de vos " collègues ".

ETAPE N°5 MONTAGE ET TRANSCRIPTION

Certaines personnes ne traitent pas leurs enregistrements, préférant les proposer à l'état brut. Il est possible que cela ne dérange pas grand monde, mais personnellement je frémis toujours lorsque j'entends dans un enregistrement un bruit qui n'y a pas sa place, et qui aurait pu être " nettoyé " en quelques instants, comme le bruit d'un micro qui tombe, ou même de longs silences, etc...

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

GRACE AU LOGICIEL GRATUIT [AUDACITY](#), TOUT CE QUE VOUS AUREZ A FAIRE EST D'ECOUTER L'ENREGISTREMENT, ET A CHAQUE FOIS QU'IL Y A UN ELEMENT SONORE A NETTOYER, VOUS GLISSEZ-DEPLACEZ LE CURSEUR DANS LA PARTIE CONCERNEE, ET ENSUITE SUPPRESSION ! CELA VOUS PERMET D'ENLEVER TRES FACILEMENT LES " HUM " ET AUTRES " EUH " ET TOUT CE QUI NE PARAITRA PAS TRES PRO DANS L'ENREGISTREMENT. DE TEMPS EN TEMPS, ILS SERONT TROP PROCHES D'AUTRES MOTS ET LE RESULTAT NE CONVIENDRA PAS. DANS CE CAS, VOUS POURREZ TRES FACILEMENT ANNULER VOS MODIFICATIONS.

Avec le montage, il faut environ une heure et demie d'enregistrement original pour produire un résultat final d'une heure, mais cette version sera autrement meilleure. Sinon, vous pouvez juste vous contenter de réécouter l'enregistrement et de rechercher uniquement les erreurs grossières, celles pour lesquelles vous avez dû refaire une question ou une réponse, et bien évidemment enlever la partie du début, quand vous avez simplement bavardé avec votre interlocuteur.

LA PROCHAINE ETAPE EST LA TRANSCRIPTION. CERTES, VOUS POURREZ SIMPLEMENT VOUS CONTENTER DE DISTRIBUER L'ENREGISTREMENT AUDIO, MAIS AJOUTER UNE TRANSCRIPTION DE LA CONVERSATION APPORTERA PLUS D'INTERET AU PRODUIT, CE QUI VOUS PERMETTRA NON SEULEMENT DE FIXER UN PRIX PLUS ELEVE, MAIS EGALEMENT D'ATTIRER PLUS DE CLIENTS PARCE QUE CERTAINS D'ENTRE EUX PEUVENT PREFERER LIRE PLUTOT QU'ECOUTER.

Là aussi, vous pouvez également demander à un prestataire recruté sur [Codeur.com](#) de le faire pour vous. Vous lui donnerez le fichier mp3 produit par Audacity et il le transcrira pour vous dans un fichier Word.

Prenez bien soin de préciser à celui qui fera la transcription que vous voulez un résultat propre, sans les euh, les hum, les toux et autres répétitions. Sinon, certains iront vraiment jusqu'à tout transcrire!

ET VOILA COMMENT VOUS POUVEZ CREER TRES RAPIDEMENT UN PRODUIT REMARQUABLE. JE VOUS CONSEILLE EGALEMENT D'Y AJOUTER 2 OU 3 PAGES EN PDF QUI EXPLIQUE L'OBJET DU FICHIER AUDIO, AINSI QU'UN RECAPITULATIF DES LIENS DONNES DANS L'ENREGISTREMENT.

Passons à la troisième méthode.

Méthode 3: téléseminaires

Ici, on transforme l'exercice de l'interview à un niveau supérieur : en organisant votre propre téléseminaire, non seulement vous interviewez un expert au téléphone, mais vous permettez également à vos clients d'écouter l'entretien, puis d'y prendre part avec une séance de questions-réponses. Les réactions de l'auditoire permettront également à l'expert de préciser certains éléments qui n'auraient pas bien été compris par les auditeurs.

LES TELESEMINAIRES SONT DEVENUS TRÈS COURANTS DE NOS JOURS, ET ILS CONSTITUENT UN OUTIL TRÈS EFFICACE, GÉNÉRALEMENT UTILISÉ POUR VOUS CONVAINCRE DE FAIRE/ACHETER QUELQUE CHOSE. AINSI D'HABITUDE, LA PERSONNE QUI DIRIGE LE TELESEMINAIRE DONNE UNE FORMATION, OU FAIT APPEL À UN EXPERT POUR OFFRIR DU CONTENU, PUIS ELLE DEMANDE À L'AUDITOIRE S'IL Y A DES QUESTIONS, ET À LA FIN ELLE PROPOSERA UNE OFFRE SPÉCIALE RÉSERVÉE AUX AUDITEURS, ESSAYANT AINSI D'AMENER TOUTES LES PERSONNES À L'ÉCOUTE À ACHETER QUELQUE CHOSE.

Utilisez-les d'une manière différente : faites un téléseminaire dépourvu de toute offre spéciale, promotions ou toutes autres astuces commerciales. De cette manière, vous aurez une très bonne image auprès de vos clients, alors qu'en réalité vous organisez le séminaire uniquement dans le but de tout enregistrer et tout transformer en produit !

POURQUOI EST-CE QU'UN TELESEMINAIRE PRODUIT UN RÉSULTAT BEAUCOUP PLUS INTÉRESSANT QU'UN SIMPLE ENTRETIEN ? LA RAISON EST QU'AINSI, VOUS AVEZ LA RÉACTION D'UN AUDITOIRE DÉJÀ SITUÉ DANS VOTRE NICHE ET QUI VOUS PERMETTRA DE SAVOIR QUELS POINTS VOUS AVEZ PU NÉGLIGER, VOTRE AUDITOIRE VOUS POSERA DES QUESTIONS SUR DES POINTS QUE VOUS N'AVIEZ MÊME PAS ENVISAGÉS. CELA PRODUIRA UN RÉSULTAT FINAL DE BIEN MEILLEURE QUALITÉ, RICHE EN INFORMATIONS ET UTILES POUR VOTRE NICHE.

Il faut cependant savoir qu'organiser un téléseminaire est plus difficile qu'un simple entretien. D'abord, vous devez convaincre votre interlocuteur d'accepter de se soumettre à une séance où des questions lui seront posées en direct, ce qui est bien plus difficile et intimidant qu'un simple entretien préparé avec vous. Ensuite, vous devez disposer de l'équipement nécessaire pour traiter tous les appels, et enfin il vous faudra convaincre les gens de s'inscrire pour participer à la séance.

SI VOTRE TELESEMINAIRE REUNIT MOINS DE 100 PERSONNES, JE VOUS CONSEILLE UN SERVICE COMME NUBA.COM, QUI GAGNE DE L'ARGENT SUR LES APPELS DE TOUS LES PARTICIPANTS -QUI DOIVENT PAYER POUR LEURS APPELS. ILS ENREGISTRENT ENSUITE LA SEANCE POUR VOUS, GRATUITEMENT.

Vous recevrez un numéro de téléphone que les membres de l'auditoire devront appeler. Il vous reste à donner l'heure du téléseminaire (en précisant votre fuseau horaire ou l'heure GMT, car les gens peuvent téléphoner du monde entier) et le numéro de téléphone aux personnes qui y

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

prendront part. Ils appelleront alors ce numéro au moment prévu et ils seront inclus dans une grande téléconférence avec tout le monde.

AU DEBUT DE LA SEANCE, IL EST PReFERABLE DE METTRE EN SOURDINE LES MEMBRES DE L'AUDITOIRE, DE MANIERES A CE QU'ILS PUISSENT SEULEMENT ECOUTER ET NE PUISSENT PAS DISCUTER ENTRE EUX. CELA EVITERA QUE LA SEANCE SE TRANSFORME EN DISCUSSIONS GRATUITES POUR TOUT LE MONDE PENDANT QU'ILS ATTENDENT QUE LE SEMINAIRE NE DEMARRE !

ATTIRER DES PERSONNES A PARTICIPER A LA SEANCE

SI VOUS AVEZ DEJA UN FICHIER BIEN FOURNI D'EMAILS DE CLIENTS, OU MEME SIMPLEMENT DE PERSONNES PRESENTES DANS VOTRE NICHE, CE SERA EVIDEMMENT PLUS FACILE DE LES AMENER A PARTICIPER A UN TELESEMINAIRE GRATUIT EN LES INVITANT PAR EMAIL. CERTAINS SERVICES VOUS PROPOSENT MEME UNE PAGE OU VOUS POURREZ SAISIR TOUS LES DETAILS DE LA SEANCE ET ENSUITE VOUS POURREZ ENVOYER UN LIEN VERS CETTE PAGE A VOS DESTINATAIRES. DANS CERTAINS AUTRES CAS, VOUS LEUR ENVERREZ UN LIEN VERS UNE PAGE OU ILS PEUVENT S'INSCRIRE A UNE LISTE DE DIFFUSION DES PARTICIPANTS, ET LA LISTE DE DIFFUSION LEUR ENVERRA DES EMAILS DE RAPPEL A MESURE QUE LA DATE ET L'HEURE DU TELESEMINAIRE APPROCHENT, PUIS LES ENVOIE VERS LA PAGE QUI CONTIENT TOUS LES DETAILS. SI LE SITE QUE VOUS UTILISEZ NE PROPOSE PAS CE GENRE DE SERVICES, VOUS POUVEZ UTILISER AWEBER POUR RECUEILLIR LEURS COORDONNEES, PUIS ENSUITE METTRE LE NUMERO A APPELER SUR UNE PAGE AVEC LA DATE ET L'HEURE DE LA SEANCE, ET ENSUITE LES Y ENVOYER.

Il est clairement plus difficile d'attirer un auditoire si vous ne détenez pas encore de fichier de clients. Dans ce cas, commencez par visiter les forums de discussions les plus populaires de votre niche, et postez-y des messages, avec un lien pour s'inscrire au téléseminaire en signature. Vous pouvez également recourir à une campagne CPC, mais payer pour le trafic peut vous revenir un peu cher car la moitié des personnes qui s'inscriront ne vont sans doute pas réellement participer à la séance. Il n'en demeure pas moins que les gens aiment bien quand c'est gratuit, alors si vous avez les moyens d'acheter un espace publicitaire pour un mois sur un site de référence dans votre niche, c'est également une solution.

N'OUBLIEZ PAS D'ENVOYER DES MESSAGES DE RAPPELS ! UNE SEMAINE AVANT, 1 JOUR AVANT, 1 HEURE AVANT, ET AU MOMENT OU LE TELESEMINAIRE COMMENCE. CELA AUGMENTE VOS CHANCES DE REMPLIR VOTRE AUDITOIRE PARCE QUE CERTAINES DES PERSONNES QUI SE SONT INSCRITES AURAIENT PU OUBLIER ET FAIRE AUTRE CHOSE SI ELLES N'AVAIENT PAS REÇU VOS RAPPELS.

PRESENTER LE TELESEMINAIRE

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

AVANT TOUTES CHOSES, TESTER LE SERVICE ! VOUS DEVEZ ABSOLUMENT SAVOIR COMMENT TOUT MARCHE. IL N'Y A RIEN DE PLUS MALADROIT ET DE NON PROFESSIONNEL QUE DE TATONNER ET TESTER LES CHOSES ALORS QUE LES GENS SONT DÉJÀ EN TRAIN D'ÉCOUTER, OU QUE L'EXPERT EST EN TRAIN DE PARLER !

ORGANISEZ UN MINI TÉLÉSEMINAIRE AVEC QUELQUES AMIS OU VOYEZ SI VOUS POUVEZ EN FAIRE UN A VOUS TOUT SEUL, DE MANIÈRE À APPRENDRE ET MAÎTRISER TOUTES LES COMMANDES : COMMENT COUPER LE MICRO D'UN INTERVENANT OU DE TOUT LE MONDE, ETC ... ASSUREZ-VOUS DE SAVOIR COMMENT DONNER LA PAROLE À L'EXPERT QUE VOUS ALLEZ INTERVIEWER ET FAIRE EN SORTE QU'IL SOIT ENTENDU, NON SEULEMENT DE VOUS, MAIS DE TOUT LE MONDE ! CHAQUE SERVICE DE TÉLÉSEMINAIRE EST DIFFÉRENT : CERTAINS VOUS PERMETTRONT D'AVOIR UN NUMÉRO DE CO-PRÉSENTATEUR QUE VOUS ALLEZ POUVOIR DONNER À L'EXPERT, TANDIS QUE CHEZ D'AUTRES, VOUS DEVREZ CHERCHER SON NOM DANS LA LISTE ET ENSUITE BRANCHER SON MICRO LORSQU'IL APPARAÎT.

ENSUITE, ATTENDEZ L'HEURE PRÉVUE POUR COMMENCER LA SÉANCE, A MOINS QUE LA SÉANCE NE SOIT DÉJÀ COMPLÈTE. TOUS LES SERVICES DE TÉLÉSEMINAIRES QUE VOUS POUVEZ UTILISER ONT UN NOMBRE MAXIMAL DE PERSONNES PARTICIPANTES. SI TOUTES LES PLACES SONT DÉJÀ OCCUPÉES ET QUE LA PERSONNE À INTERVIEWER EST ÉGALEMENT DÉJÀ EN LIGNE, CELA NE SERT À RIEN D'ATTENDRE D'AVANTAGE.

Voici d'autres conseils pour réussir votre téléseminaire :

- N'oubliez pas que les gens paient pour y participer ! Ne gâchez pas leur temps et ne faites pas trop traîner les choses.
- Revoyez tous les conseils pour mener à bien un entretien. La plupart d'entre eux s'appliquent ici parce que l'élément principal du téléseminaire est l'entretien que vous allez faire avec l'expert.
- Décidez à l'avance combien de fois vous allez laisser l'auditoire réagir et poser des questions : après chacune des questions-clés de votre conversation avec l'expert, ou après votre entretien ? Une fois que votre décision est prise, avertissez les auditeurs au début de la séance, afin qu'ils soient fixés une fois pour toutes.
- MAÎTRISEZ LA SÉANCE DE QUESTIONS-REPOSES. S'IL EST POSSIBLE DE NE BRANCHER QUE LES MICROS D'UN NOMBRE LIMITE DE PERSONNES À LA FOIS, FAITES-LE. SI VOUS BRANCHEZ LE MICRO DE TOUT LE MONDE, LE SYSTÈME VOUS AFFICHERA QUI EST EN TRAIN DE PARLER, ET SI PLUSIEURS PERSONNES POSENT DES QUESTIONS, CHOISISSEZ LA PREMIÈRE PERSONNE À PRENDRE LA PAROLE, PUIS DEMANDEZ À L'EXPERT DE LUI RÉPONDRE, AVANT DE PASSER AUX SUIVANTS.
- N'oubliez pas que vous pourrez également traiter et monter cet enregistrement, DE LA MÊME MANIÈRE QUE L'ENTRETIEN. PAR CONSÉQUENT, SI DES CHOSES NE SE PASSENT PAS COMME IL

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

FAUT, REVENEZ UN PEU EN ARRIERE ET REPRENEZ CE QUE VOUS VOULIEZ DIRE, ET VOUS POURREZ EDITER LE TOUT APRES.

Les questions-réponses sont vraiment ce qui rend un téléseminaire spécial par rapport à l'entretien, mais c'est également sa faiblesse principale. Si quelqu'un pose une question inappropriée ou essaie de vous descendre en flammes, vous ou votre interlocuteur, vous devez être prêt à réagir et soit lui dire que sa question ou remarque n'est pas appropriée et lui couper le micro, soit lui répondre du mieux que vous pouvez.

DANS TOUS LES TELESEMINAIRES AUXQUELS J'AI PARTICIPE, JE CROIS QUE JE N'AI JAMAIS VU QUELQU'UN ESSAYER DE " SE FARCIR " L'ANIMATEUR OU L'INVITE, MAIS IL ARRIVE QUE CERTAINES PERSONNES VOUS POSENT UNE QUESTION QUI A DEJA ETE REPONDUE. REPONDEZ-LEUR POLIMENT QUE LE SUJET A DEJA ETE TRAITE ET PASSEZ A AUTRE CHOSE, OU REDONNEZ LA REPONSE SI VOUS LE VOULEZ.

MAINTENANT, LA QUATRIEME METHODE, QUELQUE CHOSE QUI ME PASSIONNE.

Méthode 4: Vidéos

Personnellement, j'adore faire des vidéos ! Il n'y a rien de plus facile à faire, et pourtant on leur accorde plus de valeur que les fichiers audio, ce qui vous permet de leur fixer un prix plus élevé.

BEAUCOUP DE GENS HESITENT POURTANT ENCORE A SE LANCER DANS LA PRODUCTION DE VIDEOS. LE PRINCIPAL FREIN EST SANS DOUTE QUE CES PERSONNES NE SE SENTENT PAS A L'AISE DE SE VOIR APPARAÎTRE A L'ECRAN. BONNE NOUVELLE : LA MAJORITE DE MES VIDEOS SONT EN FAIT DES VIDEOS DE CAPTURE D'ECRANS ! VOUS N'AVEZ PLUS A AVOIR PEUR DE VOTRE APPARENCE : JE POURRAIS TOUT AUSSI BIEN ETRE DANS EN CALEÇON QUAND JE COMMENTE MES PRODUITS ! BIEN SUR, L'AUTRE CHOSE QUI POURRAIT VOUS FREINER EST VOTRE VOIX. LA SOLUTION ? SURMONTEZ VOTRE TRAC, CONTENTEZ-VOUS DE VOUS LANCER ET OUBLIEZ LE SON DE VOTRE VOIX. APRES QUELQUES VIDEOS, VOUS N'Y PRETEREZ MEME PLUS ATTENTION J

Vous avez certes toujours l'alternative d'engager d'autres personnes pour réaliser les vidéos à votre place, mais cela vous reviendra cher et ce même s'ils se contenteraient de lire simplement un texte avec, en arrière-plan, des *slides* que vous avez déjà préparés. Sans compter que cela suppose qu'ils disposent aussi d'un logiciel de capture d'écran.

CE QUI M'AMENE AU SECOND ELEMENT QUI REFROIDIT LE PLUS LES GENS : LE LOGICIEL. [CAMTASIA](#) EST EFFECTIVEMENT TRES CHER, AUTOUR DE OU 263,50 €, MAIS J'AI VU D'ANCIENNES VERSIONS EN VENTE SUR EBAY A PRES DE 30 €. VOUS POUVEZ EGALEMENT UTILISER [CAMSTUDIO](#), GRATUIT MAIS QUI PRODUIRA DES FICHIERS BEAUCOUP PLUS VOLUMINEUX ET MOINS FACILES A MONTER. LA MEILLEURE SOLUTION SERAIT PEUT-ETRE DE COMMENCER AVEC CAMSTUDIO, ET ENSUITE UNE FOIS QUE VOUS VOUS ETES FAIT LA MAIN (ET GAGNE UN PEU D'ARGENT), INVESTIR SUR CAMTASIA ?

Vous devez également disposer d'un micro. Rien de particulièrement sophistiqué toutefois : si vous avez déjà un micro casque pour Skype, vous n'aurez besoin de rien d'autre.

IL EST EVIDENT QUE SI VOTRE PRODUIT IMPLIQUE LA PRODUCTION DE VIDEOS VOUS MONTRANT EN TRAIN D'EFFECTUER QUELQUE CHOSE, DES VIDEOS DE DRESSAGE ET D'EDUCATION DE CHIENS PAR EXEMPLE, LA SIMPLE CAPTURE DE *SLIDES* NE SUFFIRA PAS. UTILISEZ ALORS LA CAMERA [FLIP](#), AUSSI DISPONIBLE SUR [AMAZON](#), QUI VOUS PERMETTRA FACILEMENT, ET A PARTIR DE 125€, DE FILMER LES VIDEOS ET DE LES TRANSFERER DIRECTEMENT A VOTRE ORDINATEUR PAR UN CABLE USB. VOUS POUVEZ EGALEMENT UTILISER UNE WEBCAM ET CAPTURER LA VIDEO AVEC LE LOGICIEL DE CAPTURE, MAIS CELA NE S'APPLIQUE QU'AUX VIDEOS QUE VOUS ENREGISTREZ ASSIS EN FACE DE L'ECRAN.

Sur quels sujets puis-je faire des vidéos ?

Sur tout ! Vous pouvez produire des vidéos sur littéralement tout ce qui peut faire l'objet d'un

texte écrit, ou d'un enregistrement audio. Figurez-vous que j'aurais pu proposer ce guide en vidéo si je l'avais voulu, mais vu que je propose un certain nombre de liens vers des sites Web, la présentation au format pdf est beaucoup pratique (même si on peut toujours modifier le html et mettre les liens sous la vidéo si vous savez comment faire).

Il est évident que ce sont les sujets qui peuvent faire l'objet de démonstrations sur écran qui se prêtent le mieux au format vidéo : tutoriels de logiciels, cours d'écriture, guide d'utilisation de sites Web, apprentissage des techniques de référencement, etc. Mais vous pourrez produire des vidéos sur tous les sujets : utilisez les *slides* comme grandes lignes de départ et dites tout ce que vous auriez pu écrire à ce sujet. Cela permet de gagner beaucoup de temps car vous parlez à l'évidence beaucoup plus rapidement que vous n'écrivez.

Autre élément qui renforce l'intérêt des vidéos : vous pouvez illustrer votre propos par des images et des diagrammes ou pointer votre curseur sur les éléments que vous abordez au lieu de tenter de décrire abstraitement le tout en espérant que les gens vont vous suivre sans problèmes. Cela permettra une meilleure compréhension de votre produit, et donc moins de frustrations, et garantira que les gens pourront plus facilement mettre en pratique ce que vous leur proposez (et qui vous apportera beaucoup plus de témoignages d'utilisateurs !)

CONCRETEMENT, COMMENT PUIS-JE PRODUIRE UNE VIDEO ?

LA PREMIERE CHOSE A FAIRE EST DE DECIDER COMBIEN DE VIDEOS VOUS ALLEZ FAIRE. EN EFFET, SI VOUS PRODUISEZ UNE SEULE VIDEO, ELLE SERA TRES LONGUE, ET PAR CONSEQUENT SA MISE EN LIGNE ET SON TELECHARGEMENT PRENDRONT BEAUCOUP TROP DE TEMPS, SON MONTAGE SERA BEAUCOUP PLUS DIFFICILE A REALISER. DE PLUS, LES GENS AURONT BEAUCOUP DE MAL A NAVIGUER ENTRE LES DIFFERENTES SECTIONS : S'ILS VEULENT REVOIR UNE PARTIE PRECISE DE VOTRE COURS, IL AURONT DU MAL A LA RETROUVER DU PREMIER COUP, ET IL FAUDRA QU'ILS FASSENT PLUSIEURS TENTATIVES AVANT DE TOMBER SUR LA BONNE SEQUENCE.

Il est donc recommandé de répartir votre contenu en plusieurs sections séparées, par exemple :

4. Introduction/quel va être l'objet du guide ;
5. Présentation générale du sujet ou du produit/les informations nécessaires à une bonne compréhension du sujet ;
6. Comment réaliser en pratique le sujet du guide ou du manuel.
7. Les erreurs les plus fréquentes / Conseils, trucs et astuces.
8. Conclusion / Ce qu'on peut faire à partir de là.

Cette structure générique est évidemment purement indicative, c'est la nature de votre produit

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

qui dictera votre propre structure et la meilleure façon de décomposer le contenu. La consultation des tables des matières des livres sur Amazon peut également vous aider à trouver la structure la plus appropriée. N'oubliez pas que les vidéos ne doivent pas forcément avoir la même durée, c'est le contenu qui dicte leur longueur. Certaines de mes vidéos sont souvent assez courtes ou longues parce que j'ai sur-estimé ou sous-estimé le temps que j'allais mettre à parler d'un sujet. Contentez-vous de faire de votre mieux.

UNE FOIS VOTRE STRUCTURE DÉTERMINÉE, ÉCRIVEZ-LE SUR UNE FEUILLE DE PAPIER, OU DANS UN FICHIER WORD. FAITES DES RECHERCHES SUR LE SUJET SI VOUS EN AVEZ BESOIN, ÉCRIVEZ DANS CHAQUE SECTION TOUT CE QUE VOUS DESIREZ Y ABORDER. CELA VOUS PERMET D'AVOIR UNE IDÉE PRÉCISE DE CE QUE VOUS ALLEZ TRAITER DANS CHAQUE CHAPITRE, DE MANIÈRE À CE QUE VOUS PUISSIEZ DIRE DANS UNE VIDÉO QUE TEL SUJET SERA TRAITÉ DANS UNE AUTRE VIDÉO : LE SPECTATEUR NE S'INQUIÈTERA PAS AINSI SI VOUS VOUS CONTENTEZ DE SURVOLER LE SUJET DANS LA VIDÉO QU'IL EST EN TRAIN DE VISIONNER CAR IL SAURA QUE VOUS TRAITEREZ CE CONCEPT PLUS EN PROFONDEUR DANS LES VIDÉOS QUI VONT SUIVRE.

DÉMARREZ ENSUITE L'ENREGISTREMENT DE LA PREMIÈRE VIDÉO, GRÂCE AU LOGICIEL QUE VOUS AVEZ DÉCIDÉ D'UTILISER (ET AU FAIT, J'AI TOTALEMENT OUBLIÉ QUE CAMTASIA PROPOSE [30 JOURS D'ESSAIS](#) GRATUITS ! ATTENDEZ QUE VOUS SOYEZ VRAIMENT PRÊT À PRODUIRE LES VIDÉOS AVANT DE LE TÉLÉCHARGER, ET VOUS POURREZ SANS AUCUN DOUTE FINIR TOUTES VOS VIDÉOS PENDANT CES TRENTE JOURS. CELA VOUS PERMETTRA DE VENDRE CES PRODUITS, ET D'UTILISER LES PROFITS GÉNÉRÉS PAR LA VENTE POUR ACHETER LE LOGICIEL !). N'OUBLIEZ PAS ÉGALEMENT D'AVOIR UN MICRO FONCTIONNEL.

Avant tout, testez le logiciel d'enregistrement, apprenez comment le lancer, l'arrêter ou le mettre en pause et enregistrez-vous pendant une trentaine de secondes afin de vérifier que l'enregistrement se déroule parfaitement, que le micro n'est pas trop rapproché, etc... Et c'est quelqu'un qui a déjà enregistré une vidéo de 20 minutes sans se rendre compte que le son ne marchait pas qui vous le dit : vérifiez que tout fonctionne avant de commencer et ce même si vous avez déjà fait la même opération des dizaines de fois !

VOS NOTES DOIVENT ÉGALEMENT ÊTRE DANS L'ORDRE PRÉVU POUR VOTRE PRÉSENTATION, AINSI SI VOUS ÊTES À COURT D'IDÉES, UN COUP D'ŒIL AUX NOTES SUFFIRA POUR VOUS RELANCER. VOUS POUVEZ MÊME ALLER JUSQU'À ÉCRIRE VOTRE PROPRE TEXTE EN INTÉGRALITÉ, MAIS JE LE DÉCONSEILLE CAR CELA RISQUE DE HACHER LE RYTHME NATUREL DE LA VIDÉO ÉTANT DONNÉ QUE VOUS ÊTES TOUJOURS EN TRAIN DE VOUS PENCHER SUR VOS NOTES ; DE PLUS, CELA VOUS EMPECHE D'AJOUTER DES INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES ET UTILES AUXQUELLES VOUS N'AVIEZ PAS FORCÉMENT PENSÉ.

Enfin, vous devrez créer des *slides* qui serviront d'images de fond à la vidéo et que les gens vont pouvoir visionner. Même si vous créez des tutoriels dans lesquels vous montrez pas-à-pas ce qu'il faut faire à l'intérieur de certains logiciels, vous pouvez toujours vous servir des *slides* : il vous suffit de basculer entre PowerPoint et l'objet de votre cours à chaque fois que c'est

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

nécessaire. Si vous n'avez pas Microsoft Office, vous pouvez installer [Open Office](#) qui est gratuit.

N'ECRIVEZ PAS TOUT SUR VOS *SLIDES* ! ILS DOIVENT INDIQUER LE SUJET DE VOTRE PRESENTATION ET QUELQUES GRANDES LIGNES, SANS PLUS. N'AYEZ PAS PEUR D'UTILISER AUTANT DE *SLIDES* QUE NECESSAIRE, INUTILE DE VOULOIR TOUT METTRE DANS UN SEUL *SLIDE*. SI VOTRE PRESENTATION COMPORTE DES LIENS, METTEZ LES LIENS DANS LES *SLIDES* DE MANIERE A CE QUE LE SPECTATEUR LES LISE. ET N'OUBLIEZ PAS AU DEBUT DE CHAQUE VIDEO D'AFFICHER LE TITRE DE LA SECTION DANS LE PREMIER *SLIDE*.

Il est conseillé de personnaliser les vidéos : si vous avez votre propre logo, mettez-le dans tous les *slides*, de même que votre url, au cas où certains individus distribueraient gratuitement vos vidéos ou essaient de les vendre en les faisant passer comme les leurs !

QUELQUES CONSEILS POUR LA REALISATION PROPREMENT DITE DE VOTRE VIDEO :

- N'AYEZ PAS PEUR DE FAIRE DES ERREURS. COMME NOUS L'AVONS VU POUR L'ENTRETIEN, VOUS AUREZ PLUS TARD TOUT LE LOISIR DE COUPER DES ELEMENTS AU MONTAGE. SI VOUS FAITES UNE ERREUR, RECOMMENCEZ VOTRE PHRASE ET CONTINUEZ (DE MEME SI ON ENTEND LA SONNETTE OU UN AVION QUI PASSE, ETC...).
- AYEZ UNE BOISSON PRES DE VOUS, VOUS RISQUEZ D'AVOIR LA BOUCHE SECHE A FORCE DE TROP PARLER.
- SI VOUS DEVEZ BOIRE, TOUSSER OU FAIRE AUTRE CHOSE, METTEZ L'ENREGISTREMENT EN PAUSE. C'EST PLUS FACILE A FAIRE QUE DE COUPER ENSUITE LA SEQUENCE AU MONTAGE !
- Procédez tranquillement, ne vous précipitez pas dans la réalisation de la vidéo, sinon la personne qui regarde aura du mal à suivre. Prenez votre temps et faites-vous plaisir. Si vous souriez en parlant, votre sourire se verra à travers vos mots !
- Si vous trouvez que votre prestation est totalement nulle et que vous devez rajouter beaucoup d'autres éléments, vous pouvez soit mettre l'enregistrement en pause et chercher les éléments qui vous manquent, ou alors refaire totalement l'enregistrement. De toute manière, la deuxième prise est toujours meilleure.
- Ne cherchez pas la perfection ! Le spectateur préfère les gens ordinaires, les vrais gens comme vous et moi. Ne perdez pas du temps à chercher à produire le meilleur enregistrement possible et à effectuer 15 prises. De plus, le spectateur verra que votre prestation n'est pas naturelle.
- Ne faites pas le montage aussitôt après la fin de l'enregistrement : votre esprit est encore trop plongé dans le sujet pour que vous puissiez remarquer toutes les petites erreurs. Revenez quelques heures plus tard en ayant pris du recul. Personnellement,

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

j'enregistre deux vidéos à la suite, et ensuite seulement j'effectue les montages.

Et voilà ! Une fois les vidéos montées, vous devez les convertir en un format compatible Web. Camtasia le fait très facilement, je ne sais pas pour CamStudio. Ensuite, vous pourrez soit mettre en ligne tout le dossier, avec les fichiers html et tous les autres fichiers correspondants afin que les gens puissent les visionner en ligne, ou zipper chaque dossier et permettre aux gens de les télécharger. Moi, je propose les deux afin de satisfaire tout le monde !

Prochaine étape : la méthode n°5.

METHODE 5: LISTES ET RECHERCHES

LES GENS NEGLIGENT SOUVENT UN AUTRE TYPE DE PRODUIT : LA COMMERCIALISATION DE RECHERCHES OU DE LISTES. ÇA PEUT ETRE UNE LISTE RESTREINTE, PAR EXEMPLE LE TOP 50 DES SITES DE BOOKMARKING SOCIAL, ET DANS CE CAS VOUS POUVEZ LE DISTRIBUER GRATUITEMENT, LES GENS VOUS APPRECIERONT POUR ÇA (BEN OUI, CE LIVRE TRAITE DE LA CREATION DE PRODUITS, JE N'AI PAS DIT QUE VOUS DEVEZ ABSOLUMENT VENDRE TOUS LES PRODUITS AINSI CREEES !). UNE LISTE PLUS IMPORTANTE OU DES RECHERCHES APPROFONDIES ONT A L'EVIDENCE PLUS D'INTERET ET DE VALEUR, ALORS QU'ON PEUT SOUVENT LES REALISER TRES RAPIDEMENT.

Les gens apprécient tout particulièrement tout ce qui leur permet de gagner du temps. Cette méthode s'applique plus à la niche du Web marketing qu'à d'autres niches, mais avec un peu d'application, je pense que vous n'aurez pas de mal à l'utiliser sur d'autres sites.

LES TYPES DE RECHERCHES OU DE LISTES QUI S'IMPOSENT LE PREMIER A L'ESPRIT SONT LES LISTES DE SITES D'OU ON PEUT RECEVOIR DES LIENS ENTRANTS. CE GENRE DE LISTE EST TRES RECHERCHE ET SE VEND COMME DES PETITS PAINS. SI VOUS CONNAISSEZ DES SITES OU TROUVER DES LIENS ENTRANTS DE QUALITE, OU SI VOUS POUVEZ FAIRE UNE ENUMERATION DES SITES OU VOUS OBTENEZ DES LIENS (QUOIQUE CE N'EST PAS VRAIMENT RECOMMANDE, CAR LES GENS VONT UTILISER A L'EXCES CES MEMES SITES, ET AINSI DEVALORISER VOS PROPRES LIENS !), VOUS POURREZ LES VENDRE. SI VOUS AVEZ DEJA UNE LISTE DE 300 A 400 LIENS, VOUS POURREZ EN FAIRE UN PRODUIT SEPARÉ ET COMMERCIALISER LA LISTE EN PERMANENCE POUR UNE TRENTAINE D'EUROS !

ALORS, SUR QUOI POUVEZ-VOUS PORTER VOS RECHERCHES ? QUELQUES IDEES ME VIENNENT A L'ESPRIT :

- LES MEILLEURS SITES POUR FAIRE DE LA PUBLICITE ;
- LES MEILLEURS MOTS-CLES D'UNE NICHE ;
- LES PRODUITS DISPOSANT DE PROGRAMMES D'AFFILIATION ET DES MEILLEURES REMUNERATIONS ;
- DES LISTES DE FORUMS POUR OBTENIR DES LIENS ENTRANTS ; OU DONT LA PARTICIPATION PEUT APPORTER DE LA FREQUENTATION ;
- RECHERCHES APPROFONDIES SUR UNE NICHE (MEILLEURS MOTS-CLES, PRODUITS, AUTEURS, SITES WEB, ETC...) ;
- LES NICHES OU LES GENS ACHETENT LE PLUS DE PRODUITS ;
- LES MEILLEURS BLOGS POUR RECEVOIR DES COMMENTAIRES POSITIFS ;
- ANNUAIRE D'ARTICLES ;
- LES SITES QUI OFFRENT DU MATERIEL GRATUIT (THEMES WORDPRESS, SCRIPTS, ICONES,...) ;

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

- LES MEILLEURS GROSSISTES EN PRODUITS DIVERS.

CETTE SECTION EST CERTES UN PEU COURTE, MAIS ELLE N'EN EST PAS MOINS SUFFISANTE POUR VOUS DONNER DE QUOI DEMARRER DU BON PIED. FAITES ECONOMISER DU TEMPS AUX GENS EN LEUR PROPOSANT CE GENRE DE RECHERCHES OU DE LISTES, ET ILS SERONT RAVIS DE VOUS PAYER !

SI VOUS VOUS LANCEZ DANS CETTE METHODE, DEMANDEZ D'ABORD A VOS CLIENTS ACTUELS S'ILS ONT DES BESOINS PARTICULIERS EN MATIERE DE RECHERCHE. CELA VOUS PROCURERA UNE SOURCE QUASIMENT INFINIE D'IDEES CAR PLUS VOUS VENDREZ DES RECHERCHES PLUS VOUS AUREZ DE CLIENTS, QUI A LEUR TOUR VOUS PROPOSERONT D'AUTRES IDEES, ET AINSI DE SUITE !

PASSONS A LA SIXIEME METHODE.

METHODE 6: DROITS DE REVENTE

ON AFFUBLE GENERALEMENT LES DROITS DE REVENTE DES MEMES TARES QUE LES DLP, ALORS QUE DANS PLUSIEURS CAS ILS PEUVENT SE REVELER MEILLEURS QUE LES DLP ! LES DLP SONT FAIT POUR ETRE DECOUPES. DES QU'UN DLP EST MIS EN VENTE, VOUS POUVEZ ETRE SUR QUE QUELQUE PART UN SITE EST DEJA EN TRAIN DE LE DIVISER EN PLUSIEURS PARTIES ET LE DECLINER POUR EN FAIRE UNE SERIE D'ARTICLES, DONNANT AINSI LES INFORMATIONS GRATUITEMENT SUR LE WEB, OU ALORS QUELQU'UN EST EN TRAIN DE LES METTRE EN PIECE ET DE SOUMETTRE CES PIECES A DES ANNUAIRES D'ARTICLES.

Avec les droits de revente, les gens ne peuvent pas effectuer cela car ils ne disposent pas des fichiers sources (en tout cas, ils ne devraient pas pouvoir le faire, ils peuvent simplement copier et coller depuis le pdf). Comme les acheteurs ne pourront pas modifier et découper le produit, le produit aura une valeur plus élevée.

Attention, ne vous méprenez pas. Plusieurs produits avec droits de revente sont toujours aussi nuls et votre tâche est de rechercher les produits de qualité de manière à vous bâtir un portefeuille d'excellents produits. Plusieurs raisons font que les gens vendent des droits de revente sur leurs produits : pour obtenir un supplément de revenu lorsqu'ils lancent un produit, parce qu'ils ont un besoin pressant d'argent, ou encore pour promouvoir leur site et/ou service : ils vous autorisent alors à vendre un produit qui contient des liens vers leurs propres services.

VOUS POURREZ EGALEMENT ENTRER EN CONTACT AVEC DES GENS QUI RENCONTRENT DES DIFFICULTES ET VENDENT LES DROITS DE L'UN DE LEURS PRODUITS AFIN D'OBTENIR RAPIDEMENT DE L'ARGENT. JE SAIS QUE CELA SEMBLE UN PEU CYNIQUE, MAIS LA REALITE EST QU'ILS CHERCHENT A VENDRE UNE CERTAINE QUANTITE DE LICENCES AFIN D'AVOIR DE L'ARGENT, ET PAR CONSEQUENT SI VOUS ACHETEZ LES DROITS, VOUS LEUR RENDEZ SERVICE !

Il n'y a malheureusement pas de règles précises et strictes sur la manière de trouver des produits de ce genre. Tout ce que je peux vous conseiller, c'est de vous inscrire sur les listes de diffusion de toutes les personnes qui ont vendu des produits de ce genre dans le passé. De cette manière, vous savez déjà que ces personnes sont susceptibles de renouveler ce genre d'opération et vous serez parmi les premières personnes à être au courant lorsque l'opportunité se présente à nouveau, car elles s'adresseront en priorité à leurs listes !

L'IMPOSSIBILITE DE PERSONNALISER LE PRODUIT A UN AVANTAGE ET UN INCONVENIENT. LE COTE POSITIF EST QUE LES GENS NE PEUVENT PAS DEVALORISER LE PRODUIT EN LE MODIFIANT ET EN LE TRANSFORMANT EN UN AUTRE ARTICLE TOTALEMENT NUL. MAIS LE PROBLEME EST QUE VOUS DISPOSEZ DU MEME PRODUIT QUE TOUT LE MONDE.

Vous pouvez néanmoins modifier la lettre de vente, rédiger une accroche plus efficace, vous

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

pouvez y ajouter des éléments, modifier le titre, ajouter des bonus supplémentaires que les autres ne proposent pas, ou même des images supplémentaires spécialement conçus pour la lettre de vente afin que la vôtre puisse se distinguer de celles de vos concurrents.

VOUS POUVEZ ÉGALEMENT DEMANDER AU CRÉATEUR DU PRODUIT SI VOUS POUVEZ METTRE EN PLACE UN MINISITE DEDIE AU PRODUIT. II EST PRÉFÉRABLE DE TOUJOURS DEMANDER L'AUTORISATION. C'EST UNE TECHNIQUE FORMIDABLE POUR VOUS DISTINGUER PARCE QUE VOUS POUVEZ PRENDRE LA CHARTE GRAPHIQUE DU PRODUIT ET DEVELOPPER UN MINISITE PARTAGEANT CETTE CHARTE GRAPHIQUE ET DONC ENTIÈREMENT DIFFÉRENT DE CE QUE TOUT LE MONDE FAIT !

Vous pouvez également demander au créateur si vous pouvez modifier l'e-couverture que vous avez et y ajouter des images supplémentaires, comme des panneaux routiers, des piles d'agent etc ... tout près du titre ou en arrière-plan.

TOUT CELA A POUR BUT DE VOUS PERMETTRE DE VOUS DISTINGUER DE VOS CONCURRENTS DE MANIÈRE A VOUS CRÉER UN LÉGER AVANTAGE PAR RAPPORT A EUX. MAIS DANS TOUS LES CAS ET QUELLE QUE SOIT LA TECHNIQUE QUE VOUS ALLEZ ADOPTER, N'OUBLIEZ JAMAIS DE DEMANDER L'AUTORISATION DU CRÉATEUR AVANT DE DÉMARRER.

ET MAINTENANT, VOYONS NOTRE DERNIÈRE MÉTHODE.

METHODE 7:LE RECADRAGE

VOUS POURREZ VOUS SERVIR DU RECADRAGE SOIT POUR VOS PROPRES PRODUITS (C'EST LE MEILLEUR CAS) OU POUR DES PRODUITS EN DLP. VOUS NE POUVEZ CEPENDANT PAS LE FAIRE POUR UN PRODUIT DONT VOUS NE DETENEZ QUE DES DROITS DE REVENTE, PARCE QUE VOUS AUREZ BESOIN DE LE RENOMMER ET MODIFIER UNE PARTIE DE SON CONTENU.

L'idée principale est ici que les gens ont une préférence pour les informations qui les concernent directement et qui peuvent les aider. Je vais prendre l'exemple des techniques de référencement. La plupart des gens de la niche du Web marketing savent ce qu'est le référencement et s'ils s'y intéressent et que le produit semble de qualité, ils vont l'acheter. Mais pour une petite firme de comptables qui cherche à mieux exploiter son propre site Web ? Va-t-elle acheter le produit ?

DES COMPTABLES POURRAIENT L'ACHETER, MAIS LA PLUPART D'ENTRE EUX NE SAVENT MEME PAS CE QUE C'EST QUE LE REFEERENCEMENT. DE PLUS, LE FORMAT E-BOOK N'EST PAS TROP DE NATURE A LES INCITER A AVOIR CONFIANCE DANS LE CONTENU DU LIVRE. IL FAUT DONC FAIRE DU RECADRAGE, C'EST-A-DIRE ADAPTER LE CONTENU A LA CIBLE QUE VOUS VISEZ (LES BOITES DE COMPTABLE), MODIFIER SES MOTS-CLES EN MOTS-CLES RELATIFS A LA COMPTABILITE, Y TRAITER DES POSITIONNEMENTS DES SITES SUR LES MOTEURS DE RECHERCHES LOCAUX, ETC... ET VOUS VOILA AVEC UN TOUT NOUVEAU PRODUIT !

De cette manière, vous pourrez même transformer votre petit ebook à 44 € en "*Techniques de développement de la fréquentation des sites Web pour comptables*" à 130 € : les gens qui ne travaillent pas dans le Web, surtout les comptables, juristes ou autres activités comparables, sont prêts à payer beaucoup d'argent s'ils pensent qu'ils ont affaire à un contenu spécialisé et à forte valeur ajoutée, surtout si, en ayant recours à ce contenu, ils vont pouvoir gagner des clients qui leur rapporteront beaucoup d'argent !

TRANSFORMEZ VOTRE PRODUIT EN COURS VIDEO QU'ILS PEUVENT VISIONNER EN LIGNE, OU MEME EN COFFRET DVD QUE VOUS POUVEZ FAIRE FAIRE PAR DES SOCIETES D'AUTOEDITION COMME [LULU.COM](https://www.lulu.com) QUI PEUVENT LES CREER ET LES EXPEDIER POUR VOUS A CHAQUE FOIS QUE VOUS RECEVEZ UNE COMMANDE. CELA APPORTE ENCORE PLUS DE VALEUR AJOUTEE.

Le principal point fort de cet exemple est que positionner les sites d'entreprises locales aux premières places pour des mots-clés relatifs à leur emplacement géographique est généralement très facile à faire ! Alors, n'hésitez pas à piquer cette idée !

VOUS POUVEZ FAIRE LA MEME OPERATION POUR PRATIQUEMENT TOUS LES PRODUITS. VOUS DEVEZ JUSTE MODIFIER LE CONTENU EN FONCTION DE LA CIBLE, CE QUI VOUS DONNE DES TAUX DE CONVERSION PLUS ELEVES LORSQUE VOUS ABORDEZ CES GENS, PUISQUE LE CONTENU LEUR EST SPECIALEMENT DEDIE ET VOUS

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

DONNERA DES OPPORTUNITÉS PUBLICITAIRES AUXQUELLES VOUS N'AVIEZ PAS ACCÈS AVANT.

Vous pouvez également décliner l'opération pour tout ce qui à votre avis pourrait être intéressant : les mêmes techniques de référencement (peut-être avec des titres différents) serviront aux juristes, aux restaurants, aux masseurs, aux profs de yoga, aux imprimeurs, aux animaleries, ... la liste est infinie !

Je sais que j'ai un peu triché et que j'ai pris l'exemple le plus facile afin de vous montrer comment la méthode de recadrage marche, mais écoutez, je vous ai donné la méthode, à vous maintenant de l'utiliser selon vos propres techniques et ainsi faire des profit ;-)

Et maintenant, un point de friction : la lettre de vente.

Ecrire très rapidement des lettres de vente

Pour beaucoup de gens, c'est la partie la plus difficile du processus. Cela ne sert à rien d'interviewer un expert ou de créer un produit en 24 heures si vous devez après passer des semaines à écrire une lettre de vente avant de pouvoir commencer à vendre !

LA FAÇON LA PLUS RAPIDE DE PROCEDER EST BIEN EVIDEMMENT DE LE FAIRE VOUS-MEME, MAIS SI VOUS SAVEZ QUE VOUS ALLEZ MENER UN ENTRETIEN DANS 3 JOUR, VOUS AVEZ LE TEMPS DE POSTER UN APPEL D'OFFRES SUR CODEUR.COM, DE CHOISIR UN PRESTATAIRE ET DE LUI DONNER LES ELEMENTS DE BASE DU PRODUIT AFIN QU'IL COMMENCE A SE PREPARER. DE CETTE FAÇON, UNE FOIS L'ENTRETIEN ACHEVE ET AVANT MEME QUE VOUS L'AYEZ MONTE, VOUS POURREZ L'ENVOYER AU PRESTATAIRE QUI ECRIRA LA LETTRE DE VENTE POUR VOUS.

Vous payerez un supplément si vous voulez que la lettre de vente soit rédigée très rapidement, mais si vous avez le produit prêt et qu'il vous faille une semaine de plus pour disposer de la lettre de vente, ce n'est pas grave, non ?

SI VOUS TROUVEZ QUE C'EST TROP LONG ET NE VOULEZ PAS PAYER LE SUPPLEMENT, VOUS DEVREZ ALORS LA REDIGER VOUS-MEME. CONSULTEZ UNE OU DEUX LETTRES DE VENTE DE PRODUITS PROCHES DU VOTRE (ENTRETIENS, TUTORIELS VIDEO,...) ET AUSSI UNE OU DEUX LETTRES DE VENTE DE VOTRE NICHE, PUIS LISEZ-LES ET RELISEZ-LES ATTENTIVEMENT. ELLES VOUS DONNERONT UNE IDEE PRECISE DE LA STRUCTURE ET DU FOND QUE VOUS DEVEZ OFFRIR ET DU STYLE D'ECRITURE QU'IL VOUS FAUDRA UTILISER.

Lancez-vous dans l'écriture de la lettre dans son intégralité sans vous corriger ni vous évaluer. Ne faites aucune modification, et ne mettez pas encore ces super-titres en gros rouges avant d'avoir fini. Vous pourrez faire tout cela plus tard, l'important est que le flot de la rédaction ne soit pas interrompu. De cette manière, et comme je l'ai suggéré dans le cas des produits en DLP, vous obtiendrez une bien meilleure lettre de vente.

UNE FOIS LA REDACTION ACHEVEE, VOUS POURREZ VOUS RELIRE, AJOUTER DES TITRES FLASHY ET DIFFERENTS SOUS-TITRES, PUIS TOUT VERIFIER/CORRIGER, TOUT FORMATER ET VOUS AUREZ UNE BONNE LETTRE DE VENTE. EVIDEMMENT, ELLE N'AURA PAS LES MEMES TAUX DE CONVERSION STRATOSPHERIQUES QUE SI VOUS AVIEZ SUIVI UNE FORMATION DE REDACTEUR PUBLICITAIRE, MAIS ELLE FERA TOUT DE MEME L'AFFAIRE.

La dernière pièce du puzzle est le design : vous aurez besoin d'une e-couverture et sans doute aussi d'un minisite. A moins que vous n'utilisiez vous-même un kit graphique, la plupart des designers de minisite pourront sans doute vous le réaliser en 48-72 heures, à moins qu'ils ne soient débordés. Vous pouvez également décider du nom du produit avant que le produit ne

Comment Créer Votre Infoproduit Rapidement !

soit prêt, et donc lancer le design avant même que vous ne commenciez la création du produit ou l'entretien. De cette manière, le design sera prêt juste quand vous en aurez besoin !

CONCLUSIONS

VOUS AVEZ MAINTENANT VOS 7 METHODES POUR CREER RAPIDEMENT DES PRODUITS. MA METHODE PREFEREE EST L'ENTRETIEN PARCE QU'ELLE EST FACILE A REALISER, VOUS NE PROPOSEZ PAS REELLEMENT VOUS-MEME LA VALEUR AJOUTEE DU PRODUIT, ET POURTANT C'EST VOUS QUI ALLEZ EN RETIRER DES BENEFICES ! EN DEUXIEME POSITION VIENT L'ADAPTATION DE DLP, UNE METHODE EFFICACE POUR COMBATTRE LE SYNDROME DE LA PAGE BLANCHE ET VOUS DONNER UNE BONNE LONGUEUR D'AVANCE.

QUELLE QUE SOIT LA METHODE QUE VOUS CHOISIREZ, ELLE VOUS APPORTERA UN AVANTAGE CONSIDERABLE DANS LA CREATION RAPIDE D'UN PRODUIT DE QUALITE, CE QUI VOUS PERMETTRA DE CONSACRER L'ESSENTIEL DE VOTRE ENERGIE A LA VENTE. N'OUBLIEZ PAS DE COMMANDER VOTRE DESIGN AVANT DE COMMENCER LA CREATION DU PRODUIT SI VOUS DESIREZ PROCEDER A UN LANCEMENT RAPIDE, DE MEME QUE PREPARER LES ELEMENTS DE VOTRE LETTRE DE VENTE.

OH, UNE DERNIERE CHOSE, SI VOUS ACHETEZ UN PRODUIT DLP OU AVEC DES DROITS DE REVENTE, VOUS RECEVREZ LA LETTRE DE VENTE QUI LES ACCOMPAGNE. VOUS AUREZ JUSTE A LA MODIFIER ET A L'AFFINER ET VOUS POURREZ ALORS VOUS EN SERVIR !

ET N'AYEZ PAS PEUR DE REALISER LES ENTRETIENS, LES TELESEMINAIRES ET LES VIDEOS. PLUS VOUS EN FEREZ, PLUS VOUS VOUS AMELIOREREZ.

BONNE CHANCE !

GÉRARD BREIDENBACH

ALLEZ VISITER **AGI-BUSINESS DÉVELOPPEMENT**