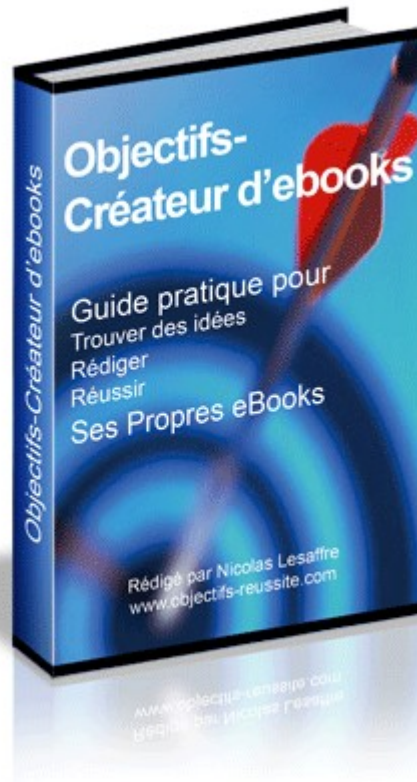


# Objectifs-Créateur d'ebooks

Nicolas Lesaffre



Ecrit par :

[Objectifs-reussite.com](http://www.objectifs-reussite.com)

Cet ebook vous est Offert par **Sylvain Milon**   
[Visiter notre site](http://www.objectifs-reussite.com) 

copyright©2008 Lesaffre Nicolas -- [objectifs-reussite.com](http://www.objectifs-reussite.com)

## **Félicitations ! Vous avez le droit de**

**Donner cet ebook gratuitement** à vos contacts, sur un giveaway, à l'inscription sur votre site, à vos membres. Ceci est valable à 4 conditions : 1° ne pas copier le contenu de cet ebook ; 2° ne pas modifier le copyright ; 3° ne pas vous faire passer pour l'auteur ; 4° faire suivre les même conditions aux gens à qui vous faites parvenir cet ouvrage. Transgresser une de ces conditions annulera automatiquement vos droits sur cet ebook et des dommages pourront vous être demandés.

**Vous ne pouvez pas le vendre.**

**Vous pouvez personnaliser cet ebook à votre nom avec VOS liens :**

**Ressources**

**Vous tirerez plus de bénéfices à le distribuer gratuitement qu'à essayer de le détourner.**

## SOMMAIRE

### introduction

#### - CHAPITRE 1 -

#### Sur quoi écrire ?

##### a) choisir son sujet

#### - CHAPITRE 2 -

#### Optimiser votre ebook

##### a) La Lettre de Vente

##### b) Les droits de revente

##### c) Les bonus

#### - CHAPITRE 3 -

#### Processus d'écriture

#### - CHAPITRE 4 -


#### Ressources

## INTRODUCTION

Pourquoi écrire son propre ebook ? Une des raisons est que vous avez le contrôle total sur la production, le contenu, sur la vente, sur la promotion et sur le prix. Ce qui n'est pas négligeable comme avantage ! Mais la raison principale est que c'est une excellente manière de commencer la vente d'un produit virtuel. C'est pas facile de commencer. On ne sait pas trop par où aller. On cherche des produits à revendre, en achat ou en affiliation, et on se retrouve avec ce produit sans matériel ni méthode pour le revendre. En produisant votre produit, vous en avez connaissance, vous savez ce qu'il contient, dès lors rédiger une lettre de vente est plus facile.

Le marché de l'ebook, ou livre électronique, est, d'année en année, en pleine expansion. La cause ? Un réel engouement pour ce format de livre. C'est pratique, vous pouvez en stocker une énorme quantité sur votre ordinateur ; ça peut être lu sur n'importe quel support informatique (PC, Mac, Palm, Mobile, ..) ; peu coûteux à fabriquer ; grosse marge bénéficiaire ; pas de stock (vous pouvez vendre des millions de fois le même fichier).

Le but de ce guide n'est pas de vous expliquer de long en large ce qu'est un ebook et comment cela fonctionne. Nous allons aborder, l'écriture et les sujets d'un ebook. Comment développer une simple idée en machine à faire de l'argent. Vous avez une source inépuisable d'argent et elle se trouve dans votre tête !!

Devenir Infopreneur est une opportunité rentable et facilement réalisable. Vous avez les idées et j'ai les produits. Je vous présente [le kit Infopreneur](#).  toute facilité et décontraction, vous pouvez travailler depuis votre domicile et profiter enfin de la vie.

## Chapitre 1 : Sur quoi écrire ?

Si on me donnait un euro à chaque fois que j'ai entendu cette question, je crois que j'aurais un joli magot ! Sans blague, c'est un problème très fréquent. On ne s'imagine pas comme rédacteur d'un ebook. On se dit qu'on débute et que l'on n'a pas d'expérience dans le commerce en ligne pour pouvoir soi-même donner des conseils. Il n'y a pas que les sujets sur le commerce en ligne, vous savez.

Je pars du principe que TOUT le monde a quelque chose à transmettre. Vous connaissez des informations qui intéressent d'autres personnes. C'est une évidence. Gardez bien c'est deux idées en tête : **1° Vous possédez des informations intéressantes. 2° L'important n'est pas l'information mais la manière dont vous allez la vendre.**

### a) Choisir son sujet.

Avant toute chose, vous devez définir votre sujet d'écriture. Pour cela, plusieurs manières de procéder :

--> **Faites le bilan de vos connaissances** : de part votre travail, vos études, vos passe-temps, vos occupations quotidiennes, vous connaissez une masse de choses.

+Vous avez développer une technique pour attraper plus de poissons

+Vous faites le ménage 4x plus vite que la normale

+Vous avez développer une technique pour apprendre les math à votre enfant sans cri ni pleures

+Vous savez bricoler comme un professionnel

--> **Interrogez votre entourage** : Vos proches sont une source non négligeable d'idées. Faites le même bilan des connaissances mais avec les membres de votre famille, vos amis, les gens que vous fréquentez.

--> **Interrogez un professionnel** : Quand on ne connaît pas très bien le domaine, il est difficile d'écrire soi même un ebook. En plus, un problème de crédibilité se pose puisque personne ne vous connaît et vous n'avez pas

d'antécédents. Un moyen simple est de trouver un spécialiste qui connaît bien le domaine et lui proposer de réaliser une interview. Évidemment c'est donnant-donnant. Essayez de deviner ses centres d'intérêt et proposez lui d'en satisfaire au moins un.

On peut trouver les spécialistes en consultant les auteurs de livres sur amazon.fr, en feuilletant les revues spécialisées contenant des interviews ou des contributions d'auteurs. Cherchez parmi votre entourage. Enregistrez votre interview sur cassette ou sur un MP3 et vous avez 2 produits : une version numérique et une version audio qui peut se vendre beaucoup plus cher. Une version audio est également valable pour toutes vos créations. Je serais également intéressé par ce genre de produits. En effet, je songe ajouter une rubrique à mon site dans laquelle je présenterais des audio-books. ([www.objectifs-reussite.com/boutique/](http://www.objectifs-reussite.com/boutique/))

--> **Faire une check-list** : Si vous connaissez votre domaine, mais vous ne vous sentez pas encore très à l'aise pour écrire, alors faites une check-list. Les gens adorent les check-lists. Ce sont des listes d'actions qui décrivent étape par étape comment réaliser quelque chose. Commencez par lister une à une toutes les actions à réaliser. Re-vérifiez l'ordre des actions puis, pour chacune d'elles, insérez un ou deux paragraphes pour décrire ce qu'il faut faire.

--> **Rédiger une liste de ressources** : Encore plus simple à réaliser. C'est une liste de ressources ou d'outils ou d'adresses que vous pouvez recommander à quelqu'un qui cherche une solution à un problème. Une sorte d'annuaire en version papier ; vous pouvez même y insérer les liens hypertextes pour un accès direct. On voit souvent sur ebay se vendre des listes de grossistes.

--> **Utilisez les ressources PLR** : Le PLR, ou Private Label Right en anglais, est un type de droit de vente. Les différents droits de vente sont expliqués dans le prochain chapitre. Avec un produit accompagné de son droit PLR, ou droit privé, vous pouvez utiliser ce produit à votre convenance.

- +Vous pouvez mettre votre nom comme auteur même si ce n'est pas vous qui avez écrit l'ebook.
- +S'il s'agit d'un ebook volumineux, vous pouvez le découper en chapitre et les proposer à la vente, un par un, ou en leçon.
- +Vous pouvez également traduire cet ebook et le proposer dans plusieurs langues pour attaquer le marché de plusieurs pays.
- +Si vous avez une série d'articles sur un sujet, vous pouvez les compiler pour en faire un ebook que vous revendrez.
- +Proposer une version audio qui permet de revendre plus cher un produit.

Avec ce genre de droit privé, vous pouvez créer un produit même si vous n'en avez pas écrit le contenu ! Très utile si vous n'avez aucune idée de rédaction ou si vous ne connaissez pas très bien le sujet.

Avec de articles vous pouvez ouvrir un blog, postez un articles par jour, et mettre des publicités adsense pour rentabiliser votre site.

Si vous avez besoin de produits PLR (ebooks, articles, logiciels, scripts, graphismes, ...), Un site dédié au PLR va ouvrir ses portes. Inscription gratuite : [club-articles-plr.com](http://club-articles-plr.com)

**ASTUCES** : Essayez d'avoir toujours sur vous de quoi écrire ou un enregistreur audio. Ainsi, dès que vous avez une idée, vous pourrez la noter ou l'enregistrer. C'est toujours quand on a une idée qu'on a rien pour la noter ! J'ai une mémoire de poisson rouge, c'est quand je sors mon chien ou que je m'apprête à dormir que les idées fusent dans tous les coins. J'ai toujours un petit enregistreur numérique sur moi, je prends note des mes idées pour y revenir plus tard. C'est très pratique.

## Chapitre 2 : Optimiser votre ebook

Une fois votre ebook rédigé, vous devez songer à lui donner de sa valeur, autre que sa valeur informative. En effet, vous devez donner une plus-value à votre produit pour qu'il soit attractif à l'achat. Il y a 3 grands points sur lesquels vous pouvez jouer pour augmenter l'intérêt de votre produit : - La lettre de vente – Les droits de revente – Les bonus.

**1° La Lettre de Vente** : c'est la page de vente, le texte qui décrit votre produit et avance les avantages de celui-ci. C'est un sujet pointu qui mérite les conseils d'un expert. Je vous recommande la lecture de **cet ouvrage**. Vous apprendrez bien plus qu'à rédiger une lettre de vente.

--> Indiquez une phrase qui résume le bénéfice principal de votre produit ou le problème qu'il peut résoudre.

--> Dans un paragraphe d'introduction, énoncez un problème pour introduire votre produit qui résoudra ce problème.

--> Énoncez les avantages de votre produit. Un par un avec un petit mot explicatif

--> Mettez des témoignages d'utilisateurs de votre produit.

--> Réitérez vos avantages ou les problèmes qui seront résolus.

--> Vous pouvez proposer des Bonus..

--> Mettez un PS pour inciter l'achat en donnant l'avantage principal de votre produit.

Pour la création de page de vente professionnelles, il existe des logiciels qui font le travail de design pour vous. Vous n'avez plus qu'à rédiger votre texte de vente. **Editeur de Pages de Vente**.

**2° Les Droits de Revente** : Il s'agit d'un excellent moyen de donner de la valeur à votre produit. Vous donnez le droit de revendre votre ebook à votre client. C'est à dire, qu'il achète votre ebook pour s'informer mais que vous l'autorise à le vendre en gardant les bénéfices des ventes.

### **Le droit de revente**

Ce premier droit vous permet de revendre le produit sans le modifier. Ainsi, la personne qui achètera de vous, qui devenez le revendeur, n'aura pas le droit de revendre le produit à son tour.

### **Le droit de revente Master ou droit de revente principal**

Aussi appelé Master Resale Right en anglais, ce type de droit vous donne la possibilité de revendre le produit avec le droit de revente. Donc, la personne qui achètera de vous pourra à son tour revendre le produit mais ne pourra revendre le droit de revente. Le coût d'achat de ce type de droit de revente sera généralement plus élevé que celui du droit de revente de base mais il sera vendu à moins de gens.

### **Le Private Resale Right ou droit de revente privé**

Ce dernier vous donne tous les droits ! Très peu connu en français, ce type de droit est de plus en plus répandu en anglais. On vous vend un produit pour lequel vous avez tous les droits. Vous pouvez le modifier, le revendre avec n'importe lequel des droits de revente, le revendre en plusieurs parties, le mixer à d'autres produits avec droit de revente privé, l'utiliser pour du contenu sur votre site web et même y mettre votre nom à la place de l'auteur original. **[club-articles-plr.com](http://club-articles-plr.com)**

### **Le giveaway right**

Il existe aussi un droit qui vous permet de donner le produit mais parfois il sera interdit de le revendre. Bien que ce droit ne vous apporte pas de profit immédiat, il peut être très utile car vous avez alors un excellent bonus à donner avec un autre produit. Vous pourrez aussi donner le produit comme cadeau

d'abonnement à votre liste d'envoi. Ce peut être un excellent incitatif. Il existe même des regroupements de produits avec giveaway rights. Plusieurs offrent un produit en échange de votre abonnement à leur newsletter. En groupe, l'offre devient encore plus alléchante.

## **Le helpware**

Ce droit de distribution n'est ni gratuit ni payant. En fait, lorsque vous acceptez de télécharger un produit en « helpware » vous vous engagez aussi à le diffuser à « x » personnes dans votre entourage. C'est une nouvelle forme de produit viral qui excelle dans la diffusion d'informations avec liens d'affiliés. Certains webmaîtres vont vous demander de remplir un formulaire avec les coordonnées de ces amis avant de pouvoir télécharger ce produit. D'autres vous feront confiance et estimeront que votre parole sera tenue et que vous vous chargerez vous-même de distribuer ce produit sans laisser les coordonnées de vos amis sur le site du produit à télécharger. L'important est de bien choisir le produit que vous revendrez, car qu'importe le type de droit que vous achetez, si vous offrez un produit de piètre qualité à vos clients, ce ne sera pas rentable à long terme !

Pour en savoir plus Les droits de revente, je vous conseille l'ebook de Stéphanie Héty, 'Le droit de revente expliqué'. Il est en téléchargement gratuit sur [objectifs-reussite.com](http://objectifs-reussite.com).

**3° Les Bonus** : Ils doivent compléter votre produit. Vous devez fournir des produits intéressants pour l'acheteur. Ils ne doivent pas supplanter le produit initial, ils doivent l'accompagner. Si vous vendez des images pour améliorer un site, proposez un lot supplémentaire en bonus. Vous pouvez proposer pas mal de bonus mais ne tomber pas dans l'excès (entre 2 et 4, c'est bien)!

## Chapitre 3 : Processus d'écrire

Une fois votre sujet défini et le contenu, de votre ebook, récolté, vous devez passer à la phase d'écriture. C'est là que les ennuis commencent, diront certains. Cela n'a rien de sorcier. Vous devez juste savoir comment procéder pour débiter correctement cette phase.

--> **Planifier votre travail** : Avant toute chose, vous devez savoir où vous allez. Prenez une feuille blanche, un crayon, et structurez votre ebook. C'est à dire que vous allez faire le plan de votre ebook, dans les grandes lignes. Indiquez le titre des chapitres avec les points que vous développerez. Juste les intitulés, vous développerez lors de la rédaction.

### Exemple :

- Sommaire
- Introduction
- Chapitre 1
  - point 1
  - point 2
  - point 3
- Chapitre 2
  - point 1
  - point 2
- Chapitre 3
  - point 1
  - point 2
- ....
- Conclusion

Vous pouvez ajouter, avant ou après la conclusion, une autre partie qui vous servira à faire de la publicité pour vos produits.

--> **La rédaction de votre ebook** : Ouvrez votre éditeur de texte (Word, Open Office, ..). Un logiciel qui permet de créer des textes directement en pdf : **Créateur d'ebook**. Plus besoin de Word, ni de créateur de pdf. Tout en un. Bien, ouvrez votre outil rédactionnel et créez un nouveau document.

**La première page** servira à mettre le titre, et sous-titre éventuel, de votre ebook. Vous pouvez insérer une image si vous avez la couverture de votre ebook, par exemple. Vous pouvez mettre en bas de cette page quelques ligne concernant la licence de vente que vous attribuez ou pas !

**Sommaire** doit être clair et les lignes bien séparées. Si votre ebook comporte beaucoup de page, il serait judicieux de mettre des liens pour accéder rapidement à la page voulue (principe des signets).

**Vos pages** doivent avoir une identité visuelle. C'est à dire que vous pouvez utiliser de la couleur pour mettre en évidence les titres des chapitres et des points développés. Votre ebook doit être agréable à lire. N'utilisez pas une police de caractères trop petite ni trop grande. Pour cet ebook c'est du 'Times New Roman', taille '14'. Juste ce qu'il faut pour que ce soit lisible.

**Votre Conclusion** va faire une petite synthèse de votre ebook sans toute fois tout rappeler. Elle peut également servir à promouvoir des produits que vous vendez, une affiliation, votre site, ...

**ASTUCES** : Lors de la rédaction de votre ouvrage, je vous conseille d'écrire d'abord avec votre cœur et ensuite avec votre tête. Ne prenez pas le premier essai pour argent comptant. Vous devrez le remanier. Donc, écrivez d'abord avec passion, laissez votre imagination courir et écrivez. Ensuite dans une


première relecture, améliorez, complétez, rectifiez le contenu de vos pages. Ne réfléchissez pas à vouloir faire, dès le premier essai, la version définitive. Prenez grand soin à vérifiez l'orthographe et la grammaire. Faites-vous relire par deux ou trois personnes. C'est votre crédibilité qui est en jeu !!

Cet ebook vous est Offert par **Sylvain Milon**  
Venez nous rencontrer sur notre site

Et si vous mettiez VOTRE nom ou votre site, ci-dessus ?  
C'est possible et très simple.

Imaginez, vous avez un ebook, celui-ci, que vous pouvez utiliser pour :

- 1° Faire la publicité virale (bouche-à-oreille) de votre site, grâce au lien situé sur cette page et sur la page d'introduction.
- 2° Gagnez une commission sur chaque vente que vous allez générer sur le kit Infopreneur (lien en page d'introduction et dernière page) ou sur les autres produits cités dans ce petit guide.

Il vous suffit de cliquer sur le bouton  dessous :



Vous serez dirigé vers la page de commande pour personnaliser les liens qui vous feront gagner de l'argent : lien de votre site, liens d'affiliation pour certains produits proposés. Toutes les explications sont fournies sur la page de commande.

Vous pouvez avoir cet ebook complètement personnalisé avec VOS liens. Et vous n'aurez même pas à écrire une seule ligne de ce rapport !!

## Des Ressources pour Vous Aider

Des produits gratuits à télécharger à volonté :

[Zone membre Gratuite](#)

Devenez infopreneur :

[kit infopreneur](#) 

Les outils de votre réussite sur Internet :

[La boutique](#)

Devenez un expert en affiliation

[Le guide de l'affiliation](#)

Améliorer votre référencement grâce à cet ebook gratuit :

[Téléchargement gratuit et immédiat.](#)

Augmenter votre trafic et ainsi vos ventes grâce à la newsletter gratuite d'experts de la vente sur Internet.

[Inscription gratuite.](#)

A votre succès,

Nicolas Lesaffre

[www.objectifs-reussite.com](http://www.objectifs-reussite.com)

[www.club-articles-plr.com](http://www.club-articles-plr.com)