



Comment Créer Vos eBooks

et les Vendre Avec Succès



Informations Légales

Cet ebook relève de la législation française et internationale sur le droit d'auteur et la propriété intellectuelle. Toute reproduction, rediffusion ou commercialisation totale ou partielle de son contenu est interdite, sauf mention contraire explicite de l'auteur. Vous n'êtes pas autorisé à vendre ou offrir gratuitement cet ebook.

L'auteur de cet ebook s'est efforcé d'être aussi précis et complet que possible. Toutefois, il ne garantit pas que son contenu soit exact dans sa totalité, en raison notamment d'éventuels changements intervenus depuis sa publication. Le lecteur doit utiliser l'information qu'il contient en se fiant à son propre jugement, en tenant compte de sa situation personnelle, et agir en conséquence.

Cet ebook n'est pas destiné à être utilisé en tant que source de conseils juridiques, comptables ou financiers.

**Sauvez des arbres et limitez votre empreinte écologique.
N'imprimez cet ebook que si nécessaire.**

Sommaire

Informations Légales.....	3
Introduction.....	9
1. Choisir le Sujet de Votre eBook.....	11
1.1 La Concurrence.....	11
1.2 Les Plates-Formes d'Affiliation.....	12
1.3 Exemples de Thèmes.....	13
1.4 Les Blogs et les Forums.....	13
1.5 Choisir le Titre de Votre eBook.....	13
2. Écrire Votre eBook.....	15
2.1 Quels Logiciels Utiliser?.....	15
2.2 Une Méthode en 5 Étapes Pour Écrire Votre eBook.....	16
2.3 Écrire une Introduction.....	20
2.4 Écrire une Conclusion.....	21
2.5 Créer une Liste de Ressources.....	21
2.6 Quelle Longueur Pour Votre eBook?.....	22
2.7 Améliorer la Lisibilité de Vos Textes.....	24
2.8 Utiliser le Styliste.....	25
2.9 Mettre en Page Votre eBook.....	29
2.10 Insérer un Titre de Chapitre.....	32
2.11 Numéroté Automatiquement Vos Chapitres.....	35
2.12 Insérer un Sommaire.....	37
2.13 Insérer une Liste.....	40
2.14 Insérer une Citation.....	41
2.15 Insérer un Texte Préformaté.....	41
2.16 Insérer une Image.....	42
2.17 Insérer un Lien Hypertexte.....	44
3. Exporter Votre eBook au Format PDF.....	49

3.1 Quelles Options Choisir?.....	50
4. Les Informations Légales de Votre eBook.....	51
4.1 Leur Rôle.....	51
4.2 Limiter les Risques de Plagiat.....	51
4.3 Votre Responsabilité.....	52
5. La Couverture de Votre eBook.....	53
5.1 Son Importance.....	53
5.2 Obtenir une Couverture Pour Votre eBook.....	53
6. Éléments à Vérifier Avant de Publier Votre eBook.....	55
6.1 La Checklist des 10 Éléments à Vérifier.....	55
6.2 L'Importance de l'Orthographe et de la Grammaire.....	56
6.3 Conseils Supplémentaires.....	57
7. Les Droits de Label Privé.....	59
7.1 Les Différents Types de Droits.....	59
7.2 Comment Exploiter les Droits de Label Privé?.....	60
7.3 Comment Obtenir du Contenu Avec Droits de Label Privé?.....	61
8. Créer un eBook Viral.....	63
8.1 Créer un eBook Viral Gratuit.....	63
8.2 Créer un eBook Viral Payant.....	64
9. Créer Votre Site Web.....	65
9.1 Choisir Votre Nom de Domaine.....	65
9.2 Choisir Votre Hébergeur.....	65
9.3 Gérer Votre Site Web.....	65
9.4 Rédiger Vos Mentions Légales.....	67
9.5 Rédiger Vos Conditions Générales de Vente.....	71
9.6 Créer Votre Page Contact.....	72
9.7 Créer Votre Page FAQ.....	75
9.8 Conseils Supplémentaires.....	77
10. Vendre Votre eBook.....	81
10.1 Déterminer le Prix de Votre eBook.....	81

10.2 Livrer Automatiquement Votre eBook.....	82
10.3 Utiliser un Autorépondeur.....	88
10.4 Créer Votre Page de Vente.....	93
10.5 Obtenir des Témoignages.....	95
10.6 Créer des Annonces PPC.....	103
10.7 Créer Votre Squeeze Page.....	105
10.8 Mettre en Place Votre Programme d'Affiliation.....	108
10.9 Organiser un Pré-Lancement.....	110
Conclusion.....	117
Ressources.....	119
eBooks et Infoproduits.....	119
Logiciels et Sites Web.....	120

Introduction

Depuis quelques années, le marché des ebooks, et plus généralement des infoproduits ou produits d'information, est en pleine expansion. Les ebooks ont beaucoup d'avantages. Sans les citer tous:

- leur coût de production est quasiment nul
- ils sont très faciles à produire avec des logiciels gratuits
- leur distribution peut être entièrement automatisée, assurée en permanence et sans interruption
- leur livraison est instantanée
- leur téléchargement est rapide
- ils prennent très peu de place, une seule clé USB peut contenir plusieurs centaines d'ebooks
- ils peuvent très facilement être copiés sur plusieurs supports différents
- ils peuvent contenir des liens hypertextes pointant vers des pages Web ou des passages précis de l'ebook
- ils peuvent contenir un sommaire cliquable
- ils peuvent être lus par synthèse vocale
- ils sont écologiques (lorsqu'ils ne sont pas imprimés)
- on peut effectuer une recherche par mot clé dans un ebook, voire même dans plusieurs ebooks en même temps

L'infopreneur, c'est-à-dire l'entrepreneur qui pratique le commerce des infoproduits, n'a pas besoin d'un capital de départ important. Juste de quoi financer l'hébergement d'un site Web et un autorépondeur. Il n'a besoin ni de locaux, ni de diffuseurs, ni de représentants, ni de librairies. La production des ebooks ne lui coûte que le temps qu'il investit dans leur création, ce qui peut se limiter à moins d'un mois, parfois même à quelques jours seulement car, comme vous le verrez, il n'est pas obligé d'en écrire le contenu.

Les ebooks comptent parmi les produits les plus rentables, sont très faciles à produire et peuvent vous procurer des revenus pendant des années. Vendre les produits des autres en tant qu'affilié vous apportera quelques revenus, mais vendre en même temps vos propres produits vous sera beaucoup plus profitable.

Dans cet ebook, vous apprendrez à trouver un sujet pour lequel il existe une forte demande et qui vous permettra de vendre votre ebook plus facilement. Vous apprendrez à créer un ebook de qualité sur ce sujet. Vous apprendrez aussi ce que sont les droits de label privé et comment les utiliser à bon escient pour créer vos propres ebooks sans avoir à écrire entièrement leur contenu.

Les deux derniers chapitres, [Créer Votre Site Web](#) et [Vendre Votre eBook](#), abordent (un peu plus que) les bases de la création de site et de la vente en ligne de produits numériques. Ils vous fournissent des moyens concrets de mettre en place facilement et rapidement votre propre système de vente.

Dans ces deux derniers chapitres, ainsi que dans le chapitre [Écrire Votre eBook](#), vous découvrirez des informations encore peu connues, même d'infopreneurs chevronnés.

J'ai fait en sorte que cet ebook ne soit pas trop long pour que vous puissiez le lire et le relire facilement. Commencez par le lire entièrement. Prenez connaissance de l'ensemble des informations qu'il contient. Puis servez-vous en comme guide lorsque vous créez votre ebook.

1. Choisir le Sujet de Votre eBook

Tout d'abord, vous devez choisir un sujet qui vous intéresse, car sinon, l'écriture de votre ebook risquerait de vite vous ennuyer au point qu'il vous serait même difficile de le terminer. Et quand bien même vous l'auriez terminé, votre ennui pourrait transparaître dans votre écriture. Mais vous devez aussi vous assurer qu'une demande existe pour ce sujet, c'est-à-dire que beaucoup de gens sont prêts à payer pour obtenir des informations le concernant. Le succès de votre ebook dépendra donc fortement du sujet que vous choisirez.

Gardez à l'esprit que les ebooks qui se vendent le mieux sont ceux qui apportent une solution à un problème.

1.1 La Concurrence

Intéressez-vous aux produits vendus par d'autres infopreneurs et identifiez ceux qui ont le plus de succès. Vous pouvez obtenir des statistiques sur leurs sites Web grâce à [Alexa](#). S'ils vendent ces produits avec succès, alors vous avez de bonnes chances d'en obtenir vous aussi en vendant un ebook traitant d'un sujet similaire ou complémentaire.

N'ayez pas peur de la concurrence. C'est une bonne chose, particulièrement dans le commerce des infoproduits. Si une personne possède déjà un ordinateur portable, alors il sera difficile de lui en vendre un deuxième à moins qu'elle se débarrasse du premier car peu de personnes ont besoin de deux ordinateurs portables. Tandis que si une personne est intéressée par un sujet particulier, alors il est probable qu'elle ait déjà acheté plusieurs infoproduits (livres, magazines, ebooks, etc...) traitant de ce sujet et qu'elle continue d'en acheter régulièrement.

Lorsque plusieurs infoproduits traitent du même sujet, ils ne le traitent pas nécessairement sous le même angle et ne contiennent pas les mêmes informations. Et les personnes intéressées par ce sujet achèteront donc plusieurs infoproduits pour obtenir, justement, une nouvelle approche du

sujet ou de nouvelles informations.

Si votre sujet est déjà traité dans beaucoup d'autres infoproduits, abordez-le sous un autre angle. Dévoilez des informations peu connues, voire exclusives. N'imitiez pas les ebooks déjà existants. Créez un ebook qui se distingue des autres.

Ne considérez pas vos concurrents comme des concurrents mais plutôt comme des confrères. Si vous mettez en place un programme d'affiliation intéressant (ce que je vous recommande de faire), ils pourront même devenir vos partenaires et vous aider à vendre votre ebook, à condition que celui-ci soit de qualité bien sûr.

Si votre ebook n'est pas assez bon, alors vous décevrez vos clients et il vous sera difficile de leur vendre d'autres produits (les vôtres ou ceux des autres via vos liens d'affiliation). Et la plupart des infopreneurs préféreront ne pas le promouvoir afin de ne pas décevoir leurs prospects et clients et de maintenir la confiance que ceux-ci leur accordent.

[Participez au Jeu Concours Pour Gagner au Total 5 Exemplaires de
Comment Créer Vos eBooks!](#)