



24 H CHRONO

**Créer un infoproduit
en seulement 24 heures !**



Licence

L'auteur s'est efforcé d'être aussi précis et complet que possible lors de la création de cet ouvrage. Malgré ceci, il ne peut, en aucun cas, garantir ou représenter l'exactitude du contenu de cet ouvrage, du fait de l'évolution et de la mutation rapide et constante d'Internet.

Bien que tout ait été fait afin de vérifier ces informations, l'auteur n'assume aucune responsabilité concernant des erreurs, des omissions, d'une interprétation ou d'une compréhension contraire du sujet développé. Toutes formes d'offenses éventuellement ressenties par des personnes, peuples ou organisations seraient purement involontaires.

Dans les livres pratiques de conseils, comme dans toute autre chose, il n'est fait aucune garantie de revenu. Les lecteurs sont avertis et doivent faire appel à leur propre jugement à propos de leurs capacités personnelles à agir en conséquence.

Ce livre n'est pas destiné à l'utilisation en tant que source légale en droits des affaires, en comptabilité ou en conseils financiers. Les lecteurs sont invités à faire appel à des services professionnels compétents en matière de législation, droit des affaires, comptabilité ou dans le domaine du conseil financier.

Ce rapport est protégé par un copyright, vous ne pouvez en aucun cas le diffuser, le vendre ou le modifier.

Si aucune licence n'est jointe à ce document, merci de bien vouloir m'en informer par courriel: info@emploiogo.info.

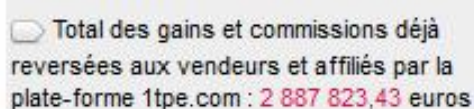
Vous pouvez imprimer cet e-book si cela vous en facilite la lecture, mais pensez aussi à la nature et à notre environnement.

Sommaire

Licence.....	2
Sommaire.....	3
Introduction.....	4
Travail à effectuer le matin	6
Travail à effectuer l'après-midi	9
Des stratégies simples pour créer rapidement votre produit	12
Astuces pour améliorer la qualité de votre produit	17
Comment exploiter vos connaissances ?	21
Conclusion	24

Introduction

Chaque année, des millions d'euros sont investis par les internautes dans l'achat de produits d'information. À titre d'exemple, le site 1TPE a déjà reversé presque 3 millions d'euros à ses vendeurs et affiliés :



Total des gains et commissions déjà reversées aux vendeurs et affiliés par la plate-forme 1tpe.com : 2 887 823,43 euros

Parmi ces nombreuses ventes, on trouve des livres électroniques, mais les produits d'information comprennent également des formations vidéo, des interviews, des audios, des podcasts et bien plus encore.

Pour vous aider à profiter de ce nouveau marché en pleine expansion, j'ai décidé d'écrire ce rapport. Il se concentre sur les méthodes pour créer rapidement un produit d'information, principalement sous la forme d'un ebook (format le plus simple pour débiter).

La demande est importante pour un tel produit puisque les internautes ont envie d'avoir un accès immédiat à l'information qu'ils viennent d'acheter. Avec un produit numérique, ils peuvent le télécharger rapidement, sans devoir attendre plusieurs jours pour le recevoir à leur domicile.

De plus, les clients peuvent lire un ebook, écouter un MP3 ou regarder une vidéo sur divers outils (ordinateur, iPad ou le Kindle).

Ainsi, même au travail ou lorsqu'ils sont à l'extérieur, vos clients ont accès aux produits achetés.

Pour vous, les avantages d'un produit d'information numérique sont importants :

- Pas de stocks.
- Un coût de production proche de 0 €.
- L'envoi du produit est réduit au strict minimum. Il vous suffit de rediriger automatiquement vos clients vers la page de téléchargement du produit une fois le paiement effectué.
- Si vous réalisez une mise à jour, il vous suffit d'envoyer un simple email pour prévenir vos clients.

Maintenant, vous devez certainement vous poser cette question :

Comment puis-je créer mon produit d'information ?

Je vais y répondre à travers ce rapport en vous détaillant les différentes étapes à réaliser.

Commençons dès maintenant !

Travail à effectuer le matin

Le matin, votre travail consistera à réaliser des recherches afin de trouver le meilleur sujet pour votre produit.

CHOISIR VOTRE NICHE DE MARCHÉ.

C'est le premier travail à réaliser. Pour vous aider, voici 3 critères à prendre en compte :

- **Le marché doit être habitué à dépenser de l'argent.** Si les personnes ne sont pas habituées à dépenser de l'argent, il ne servira à rien de fournir des efforts pour essayer de leur vendre votre produit.
- **Le marché doit être varié.** Si à travers un seul ebook de 20 pages, vous comblez tous les besoins de vos clients, il sera difficile de générer d'importants revenus.
- **Le marché doit vous intéresser (facultatif).** Si la niche de marché répond aux deux premiers points et que vous avez un fort intérêt pour elle, alors vous pouvez vous lancer. Ce troisième point n'est pas obligatoire, mais il vous donnera un avantage pour proposer un produit de qualité.

L'IMPORTANCE DU CIBLAGE.

Il est impossible de créer un produit répondant à l'ensemble des attentes d'un marché cible. La diversité des demandes est beaucoup trop importante. Par conséquent, vous avez besoin de segmenter votre public cible. Par exemple, le marché de la « perte de poids » est un marché vaste et il comprend de nombreuses niches comme :

- Les femmes voulant perdre du poids après une grossesse.
- Les personnes âgées cherchant des programmes d'entraînement à leur portée.
- Les hommes cherchant à perdre du gras tout en conservant leur masse musculaire.
- Les parents voulant des conseils pour stopper le surpoids de leur enfant.

Toutes ces personnes veulent perdre du poids, mais chacune d'entre elles est intéressée par des conseils spécifiques. Par conséquent, votre produit doit fournir des informations précises afin de répondre aux besoins de ces différentes cibles.

Remarque : Vous pouvez créer des produits complémentaires ciblant chacune des niches de votre marché. Au final, au lieu d'avoir un seul produit couvrant globalement votre marché (de manière imparfaite), vous aurez plusieurs produits répondant parfaitement aux attentes des différents publics cibles.

QUEL CONTENU PROPOSER A CES PERSONNES ?

Après avoir trouvé votre niche de marché, vous devez prendre la température. C'est-à-dire que vous devez répondre à ces 3 questions :

1. Quelles informations intéressent réellement ces personnes ?
2. Quels sont les produits les plus achetés par vos clients potentiels ?
3. Pouvez-vous créer un produit similaire en adoptant une nouvelle approche ?

En répondant à ces 3 questions, vous serez en mesure de déterminer les sujets qui intéressent réellement vos prospects.

Travail à effectuer l'après-midi

L'après-midi servira à créer le plan, puis à rédiger votre produit.

À travers ce chapitre, je vais vous détailler une stratégie simple pour écrire rapidement un rapport de 15-20 pages.

CRÉER VOTRE PLAN.

Lorsque nous étions étudiants, les professeurs nous demandaient de rédiger des commentaires à la suite de la lecture d'un texte. Le principe est identique.

Au départ, vous partirez d'une question, par exemple : *comment perdre du gras tout en conservant votre masse musculaire ?*

Ensuite, il vous suffit de créer un plan en 2 ou 3 parties. Si je prends mon exemple, cela va donner :

Partie 1 - votre alimentation

- **Conserver votre apport en protéine.**
- **Réduire progressivement votre consommation de féculents.**
- **Les erreurs à ne pas commettre.**

Partie 2 - l'activité physique

- **Pourquoi devez-vous pratiquer une activité physique ?**
- **Quelles sont les meilleures activités pour perdre du poids ?**

Pour le moment, votre objectif n'est pas d'écrire du contenu, mais de simplement structurer votre produit.

Remarque : plus votre plan sera détaillé, plus la phase d'écriture sera rapide.

ÉCRIRE LE CONTENU.

Une fois la mise en place de votre structure terminée, vous pouvez passer aux choses sérieuses.

Si vous avez de bonnes connaissances sur le sujet, vous pourrez écrire une vingtaine de pages en 3 ou 4 heures.

- Pour simplifier cette phase d'écriture, je vous invite à utiliser les listes à puces (comme cet exemple). Ainsi, vous pouvez compiler plusieurs conseils sans vous soucier des transitions.
- Durant cette phase d'écriture, je vous invite à ne surtout pas revenir en arrière pour apporter des améliorations. C'est la meilleure façon de perdre votre concentration. Le travail d'édition, bien que nécessaire, doit se faire à la fin, une fois que tout votre contenu est écrit.

RELECTURE DU CONTENU.

Si vous venez de passer une journée entière à travailler sur votre produit, vous pourriez avoir hâte de le mettre en vente pour commencer à générer des ventes. Cependant, je vous invite à prendre votre temps !

La relecture de votre ebook est essentielle pour sortir un produit de qualité. Vous devez vous assurer que la grammaire, l'orthographe, la ponctuation et la présentation sont, autant que possible, parfaites.

Si vos compétences sont limitées dans ce domaine, faites appel à un correcteur professionnel. Il est parfois difficile de repérer vos propres erreurs ou d'améliorer votre ebook lorsque vous en êtes l'auteur.

OBJECTIF ATTEINT !

En suivant les différentes étapes expliquées dans les 2 premiers chapitres, il est tout à fait possible d'écrire un rapport de 15 pages en une seule journée.

Ensuite, suivant le format (texte, audio et vidéo) et le volume du contenu que vous souhaitez partager, la durée s'allongera. Cependant, votre plan d'action restera inchangé :

1. Déterminer un besoin récurrent.
2. Répondre à ce besoin à travers un produit de qualité.

Des stratégies simples pour créer rapidement votre produit

Si votre stratégie consiste à créer un produit de qualité en un minimum de temps, les différentes stratégies expliquées dans ce chapitre devraient vous intéresser.

UTILISEZ DES ARTICLES.

Si vous avez un blog, vous pouvez exploiter vos anciens articles. Il suffit de prendre une dizaine d'articles pour obtenir rapidement un rapport de 20 pages.

Chaque article correspondra à un chapitre et il devra cibler un besoin ou répondre à une question précise. Au final, le plus gros du travail consistera à créer une structure solide pour obtenir un ebook cohérent.

Pour éviter de proposer exactement le même contenu à vos lecteurs et clients, il serait judicieux de faire un travail de réécriture. C'est le moment idéal pour approfondir les conseils partagés dans vos articles.

Une fois ce travail effectué, il vous suffira de compiler vos articles, puis de convertir votre document au format PDF.

RÉALISEZ DES INTERVIEWS.

Une manière simple de créer un produit est d'aller à la rencontre d'experts et de leur poser des questions.

Les avantages de cette stratégie sont nombreux :

- Vous pouvez créer un produit de qualité même si vos connaissances sont limitées.
- Vous pouvez réduire la charge de travail simplement en enregistrant l'entretien, puis en vendant le MP3 (avec une transcription au format PDF en bonus).
- Vous améliorerez rapidement votre crédibilité grâce à l'association de votre nom avec ceux des experts.

Pour commencer, vous devez identifier les principaux acteurs de votre marché et les approcher par email ou par téléphone afin de leur expliquer votre projet.

Soyez le plus clair possible sur les modalités de l'entretien :

- Les questions posées.
- La durée de l'entretien.
- La manière dont l'entretien va se dérouler : par téléphone, par webcam, lors d'une rencontre en tête-à-tête.

Pour vous garantir le maximum d'accord, mettez bien en évidence les avantages qu'en retirera l'expert :

- Une meilleure visibilité
- Un pourcentage sur les ventes, etc.

EXPLOITER LES PRODUITS EN DLP.

Certains auteurs autorisent leurs clients à modifier le contenu de leur produit, ce sont les droits de label privé. Ces produits peuvent être intéressants si vous souhaitez créer rapidement le vôtre.

Pour quelle raison ?

Tout simplement parce que le produit a déjà été créé. Il vous suffira de prendre la journée pour :

- Réécrire le contenu. Au final, vous direz la même chose, mais avec vos mots.
- Ajoutez du contenu inédit. N'hésitez pas à ajouter des anecdotes ou des exemples concrets pour vous démarquer. Effectivement, vous ne serez pas la seule personne à acheter les droits de label privé du produit.

ÉCRIRE UNE SÉRIE DE RAPPORTS.

De nombreuses personnes préfèrent les rapports répondant à un besoin précis. Ainsi, en moins d'une heure, elles peuvent acheter le

produit, le lire et commencer à mettre en application les conseils donnés.

Pour vous, l'écriture d'une série de rapports permet de maximiser vos revenus tout en minimisant le temps passé à la création de vos produits.

Si vous envisagez cette solution, réfléchissez aux différents rapports pouvant être écrits autour d'un thème principal.

Par exemple, si vous êtes intéressé par la création de rapports concernant les blogs, vous pouvez traiter ces différents sujets :

- Comment monétiser les blogs ?
- Comment optimiser les blogs ?
- Comment générer du trafic sur les blogs ?
- Comment personnaliser les blogs ?

L'objectif est de répondre à tous les besoins de vos clients à travers votre série de rapports. Ainsi, une fois le premier rapport vendu, vous pouvez promouvoir les autres rapports auprès de vos clients actuels. Si la qualité est au rendez-vous, un même client peut vous acheter une partie ou toute la série.

Cette stratégie peut vous aider à :

- Bâtir une liste d'acheteurs. Comme le prix est généralement attractif (moins de 10 €), les internautes achètent plus facilement.
- Devenir rapidement un expert dans votre marché.

Remarque : si vous écrivez une série de rapports, essayez de garder la même structure pour le nom des produits. Par exemple « les 7 erreurs à ne pas commettre », « comment... », « 50 conseils pour... ».

SOUS-TRAITER LA CRÉATION DE VOTRE PRODUIT.

Même si le sujet de ce rapport est la création d'un infoproduit, je pense que la sous-traitance ne doit pas être ignorée. Effectivement, dans certaines circonstances, l'aide d'une personne pourrait vous être utile.

Concernant cette stratégie, vous avez le choix :

- Soit vous donnez seulement le thème du produit et vous laissez la personne le créer.
- Soit vous faites le travail expliqué dans le chapitre « travail à effectuer le matin », puis vous laissez la partie création à la personne.

Astuces pour améliorer la qualité de votre produit

Proposer un produit de qualité est essentiel à votre réussite. Pour cela, diverses astuces peuvent être utilisées. Je vais en partager plusieurs à travers ce chapitre.

BIEN CONNAÎTRE VOS CLIENTS POTENTIELS.

Bien connaître vos clients potentiels est essentiel pour proposer un produit de qualité. En effet, si vous vendez un produit dans lequel vos clients trouveront les réponses à leurs questions alors, grâce au bouche-à-oreille, il se vendra facilement.

Pour cela, je vous invite à :

- Poser des questions aux abonnés de votre liste ou aux lecteurs de votre blog sous la forme de questionnaires.
- Visiter les forums de votre niche de marché afin de repérer les questions fréquemment posées par vos clients potentiels.
- Regarder les meilleures ventes des sites comme Amazon. Cela vous donnera une idée des marchés à forte demande.

PROPOSEZ DU CONTENU UNIQUE.

Si vous écrivez un livre du type « comment faire pour... » ou que vous abordez un sujet déjà traité de nombreuses fois, vous devez innover pour vous démarquer.

C'est-à-dire :

- Proposer une nouvelle manière de faire les choses.
- Dévoiler une stratégie permettant de gagner du temps, de l'argent ou d'être plus efficace.

Remarque : ce travail vous permettra d'avoir un avantage concurrentiel. Sur la page de vente de votre produit, n'hésitez pas à accentuer cet aspect pour attirer les acheteurs.

RENFORCEZ VOTRE CRÉDIBILITÉ GRÂCE À LA PREUVE SOCIALE.

Il est important de toujours rassurer vos clients potentiels sur le fait d'être une source d'information crédible. Par exemple, pensez à utiliser des études de cas, des statistiques, des anecdotes pour démontrer vos connaissances sur le sujet.

Une autre forme de preuve sociale concerne les témoignages de vos clients satisfaits ou d'autres experts. On s'éloigne de la partie création, mais cette preuve sociale vous sera utile lors de l'écriture de la page de vente.

ALLEZ À L'ESSENTIEL.

Il ne sert à rien d'ajouter du contenu sans valeur simplement pour faire du volume. Vos clients préféreront un ebook de 30 pages où ils découvriront sur chaque page de nouveaux conseils pertinents, plutôt qu'un ebook de 150 pages avec du bla-bla.

VOTRE CONTENU DOIT CORRESPONDRE AU NIVEAU DE COMPÉTENCE DE VOS LECTEURS.

Vous avez certainement de très bonnes connaissances, mais ce n'est probablement pas le cas pour tous vos clients. Par conséquent, si vous ajoutez des termes techniques, n'oubliez pas d'indiquer leur définition. De plus, je vous invite à utiliser un vocabulaire simple pour améliorer la compréhension de vos conseils.

FAITES ATTENTION AU TITRE DE VOTRE PRODUIT.

De nombreux produits rencontrent un franc succès simplement grâce à leur titre. Celui-ci doit être convaincant et doit attirer l'attention de vos clients potentiels.

Pour vous aider à sélectionner le meilleur titre, voici quelques conseils :

- Je vous invite à travailler sur le titre de votre produit une fois sa conception terminée. Effectivement, il pourrait avoir une différence entre le produit initialement prévu et le résultat.
- Portez une attention toute particulière aux titres utilisés par vos concurrents. Vous pourrez ainsi déterminer quels mots-clés et structures sont utilisés et ceux rencontrant un fort succès auprès de votre public cible.
- Mettez l'accent sur des [mots d'action](#) ou des mots déclenchant une réaction émotionnelle.

Ces différents conseils, simples à mettre en place, vous seront utiles pour proposer à vos clients potentiels des produits de qualité répondant parfaitement à leurs attentes.

Comment exploiter vos connaissances ?

La manière la plus simple consiste à créer un rapport de 20 pages, avec les conseils donnés dans ce guide, sa page de vente et de le mettre en vente. Cependant, il existe d'autres possibilités.

METTRE EN PLACE UNE FORMATION.

La formation est un excellent moyen de générer des revenus à partir de produits numériques. Les possibilités sont nombreuses. En effet, vous pouvez utiliser :

- Des vidéos didactiques
- Des rapports/ebooks
- Des newsletters
- Des conférences téléphoniques
- Des podcasts
- Des présentations PowerPoint

Au final, tout dépend de vos compétences en informatique et du matériel à votre disposition.

Les formations peuvent être mises en place à court ou à long terme, vous donnant ainsi la possibilité de développer un programme basé sur le temps dont vous disposez.

Par exemple, vous pouvez créer une formation de 6 semaines où les étudiants recevront chaque semaine, par email, vos conseils.

Vous pouvez aussi mettre en place une formation illimitée dans le temps où vos abonnés pourront vous poser n'importe quelle question, que ce soit par email ou par téléphone. Pour gagner du temps, vous pourrez préparer vos réponses en créant un produit numérique.

METTRE EN PLACE UN ESPACE MEMBRE.

C'est la méthode la plus sûre pour générer un revenu stable sur Internet. Le principe consiste à proposer du contenu en échange d'un abonnement mensuel.

Les avantages sont nombreux :

- Vous êtes en mesure de développer une communauté et de vous établir, au sein de votre marché, comme une autorité.
- Vous pouvez commencer à gagner de l'argent avec très peu de contenu. Si l'objectif de votre club est de proposer chaque mois un rapport ciblant un sujet précis, vous pouvez commencer avec seulement le contenu du premier mois.
- Il ne faut pas oublier l'avantage financier. Avec un espace membre, vous générez des revenus récurrents. Ainsi, vous vous constituez une sorte de salaire.

Lorsque vous mettrez en place votre espace membre, prenez plusieurs jours de réflexion pour choisir le thème général et les différentes idées à développer.

Effectivement, cela ne sert à rien de lancer un espace membre si vous traitez tous les sujets de votre marché en seulement deux mois. Dans ce cas, l'écriture d'un ebook ou la mise en place d'une formation serait plus adaptée.

Lorsque votre thème et vos idées sont trouvés, il ne vous reste plus qu'à réfléchir au format à utiliser : ebook, rapport, audio, vidéo, newsletter... Le plus intéressant pour vos membres serait de les varier au sein de votre espace membre.

Conclusion

Vendre des produits numériques, et plus particulièrement des ebooks, est un business lucratif.

Un dernier conseil, conservez précieusement les emails de vos clients. Ainsi, vous pourrez les contacter lorsque vous sortirez un nouveau produit.

De plus, si vous souhaitez rencontrer un succès immédiat, n'hésitez pas à les solliciter pour connaître leurs besoins. Comme je vous l'ai dit, deux personnes peuvent rechercher des informations différentes dans un même marché.

En proposant une gamme de produits, vous répondrez à l'ensemble de leurs attentes et si vos clients sont satisfaits de leur premier achat, pourquoi iraient-ils voir ailleurs ?

À votre succès,