

Droits De Revente Le Guide **ULTIME**

Comment Mieux Exploiter les eBooks Avec Droits de Revente ?

Le Cercle
des **dip**
Droits de Label Privé



Mentions Légales & Copyright

Ce rapport peut être diffusé gratuitement, il peut être offert en bonus et il peut circuler librement sur internet aussi longtemps que vous ne le modifiez pas, ni l'altérez dans son contenu et dans sa forme.

Cet ouvrage est protégé par Copyright auprès de Copyright dépôt sous le certificat N° 00043618.

Toutes reproductions, partielles ou totales, sous quelques formes et procédés sont interdites conformément à l'article L.122-4 du Code de la Propriété Intellectuelle. Toute personne procédant à une utilisation du contenu de cet ebook, sans une autorisation expresse et écrite de l'auteur, encourt une peine relative au délit de contrefaçon détaillée à partir de l'article L 335-2 du même Code.

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 le contenu de cet ouvrage dû à l'évolution et la mutation rapide et constante d'Internet.

Cet ouvrage est destiné à un usage personnel uniquement, ne vous en servez pas à d'autres fins. L'information contenue dans cet ebook doit rester ce qu'elle est, de l'information.

Si vous souhaitez diffuser cet ebook, il est disponible à la diffusion et à la personnalisation dans l'Espace Membres du « [Cercle des Droits de Label Privé](#) » sinon, vous pouvez en faire la demande par email à :

contact@droits-de-label-prive.com

Vous pouvez imprimer cet ouvrage pour vous faciliter la compréhension, mais pensez également à notre environnement !

Table des matières

Introduction.....	4
L’histoire des droits de revente.....	5
Quels sont les différents types de Droits dans l’édition numérique :...6	
Le Marché des Produits Numériques.....	8
La formule qui paye : Créer son produit.....	9
L’alternative, les Droits de Label Privé.....	11
Comment exploiter ces produits ?.....	16
Comment vous démarquer ?.....	19
Créer votre eBook en 2 jours.....	22
Créer des rapports	23
Le Prix.....	23
Action	24

Introduction

Bonjour et merci d'avoir téléchargé ce rapport qui vous révélera non seulement comment bien exploiter les droits de revente, mais qui vous fera, je l'espère, découvrir un nouveau genre de droits de revente à peine débarqué en France et sur la francophonie.

Je l'ai souhaité clair, concis et de préférence sans fioriture, mais j'ai la fâcheuse tendance à écrire comme je parle et parfois même comme je pense.

Je vous rapporte mon expérience dans un milieu encore peu connu et surtout très mal exploité, je vous révèle l'essentiel, mais pas toutes mes stratégies. Je l'ai fait parce qu'en entrant trop dans les détails, je fermai les portes à des personnes désireuses de démarrer une activité liée aux droits de revente.

Et pour aller plus loin je vous livrerai une adresse à la fin de ce rapport qui vous permettra d'aller encore plus loin, une adresse à laquelle je ne vous cache plus rien, une adresse à laquelle je vais même par les moyens que j'ai mis en place, vous aider, pas vous assister, mais réellement vous aider.

J'ai fait en sorte de rester intéressant, car cette activité vaut largement qu'on s'y intéresse, alors, je vous le répéterai tout au long de ce rapport, mais commencez dès maintenant à l'appliquer, mettez tout ce qui vous perturbe de côté, toutes ces pensées qui focalisent ou pourraient focaliser votre attention au placard, pour quelques minutes et... laissez votre esprit créatif prendre le dessus !

Cela peut vous sembler bizarre et c'est pourtant essentiel. Si vous êtes en train de lire ces pages, il y a de fortes chances que vous soyez à la recherche d'une activité complémentaire ou principale, peut-être même cherchez-vous l'autonomie et l'indépendance financière, alors sachez que c'est possible, que tout est possible à condition de dépasser nos propres barrières.

Soyez créatifs, presque au point d'en devenir impulsif, écartons nos œillères et voyons tout en termes de possibilités.

Avez-vous enlevé le pied du frein ? Alors, allons-y sans plus attendre.

L'histoire des droits de revente

Je vais avant toute chose vous parler un peu de mon analyse des droits de revente au cours de la dernière décennie. Cette histoire est basée sur mon étude des droits de revente à l'échelle internationale, car nous le savons, nous sommes encore en léger décalé en France, quoique, certaines révélations faites dans cet ouvrage nous prouvent à quel point nous le rattrapons.

Les différents droits de revente sont nés d'une part grâce à la parution du livre numérique et d'autre part par grâce à la gourmandise de certains auteurs ou éditeurs.

Les premiers ebooks étaient en effet réservés à une utilisation personnelle. Les auteurs ou éditeurs, après avoir exploité ce droit d'utilisation et en quête permanente d'une nouvelle source de revenu et de trafic, se sont dit pourquoi ne pas continuer à exploiter ce produit déjà créé et générer de nouveaux profits en proposant à nos clients satisfaits de revendre ledit produit à leur tour.

Les droits de revente ont ainsi continué à céder de plus en plus de terrain en ouvrant de plus en plus les droits d'utilisation possibles, jusqu'à céder les droits d'auteur avec le droit de label privé sans restriction.

Les avantages dont dispose le marché français sont nombreux.

Tout d'abord, il n'y a pas une grande quantité d'œuvres disponibles. Elles sont rares et ne sont pas encore passées par tous les types de droit de revente. D'un autre côté, de nombreuses thématiques ne sont pas abordées et de ce fait, les marchés de niches ou marchés spécialisés ne sont qu'à peine exploités.

Les ouvrages disponibles en droit de label privé sur le marché français, n'ont, pour la plupart, jamais été publiés, ni même été commercialisés sous un autre type de droit. Ce qui vous laisse une grande porte ouverte quant à l'exploitation de ces produits.

Le tout étant de savoir exploiter toute la puissance que vous offre ce genre de produits et c'est justement la raison d'être de ce rapport.

Quels sont les différents types de Droits dans l'édition numérique :

Vous rencontrerez différents types de droits. Ils sont en général précisés soit dans un document annexe à l'ebook que vous venez d'acquérir, sinon ils vous seront indiqués dans les toutes premières pages. Attention, prenez-les en considération, on a beau croire que personne ne pourra se rendre d'un éventuel plagiat, c'est faux. Cela arrive, alors évitez-vous des poursuites et des sanctions inutiles, si un ouvrage vous intéresse, contactez l'auteur avant tout.

Voici les différents types de droit rencontrés :

Le Droit d'utilisation personnelle : vous ne pouvez que prendre connaissance de l'ouvrage, vous pouvez utiliser les conseils qu'il divulgue, mais vous ne pouvez en aucun cas le revendre et sauf mention contraire, vous ne pouvez pas le diffuser.

Le Droit de Revente Simple : Ce sont les plus faibles de tous les droits et donc les moins valables. Vous ne pouvez que revendre le produit sans rien changer ni céder aucun droit en dehors du droit d'utilisation personnelle. Ce genre de produit est en général accompagné d'une page de vente et éventuellement d'une page de capture, de téléchargement ou de remerciement, ces pages peuvent en général être modifiées. Vous pourrez y ajouter votre nom, l'URL de votre site et le code du formulaire de votre autorépondeur.

Le Droit de Revente Maître : Avec ce genre de droit, vous ne pouvez rien modifier en dehors des éventuelles pages Web fournies. Vous ne pouvez pas y apposer votre nom ou votre copyright, vous ne pouvez pas ajouter ou éditer le contenu. Avec les droits de revente maîtres, vous pouvez par contre céder les « droits de revente simple » à d'autres, qui leur permettront de revendre le Droit d'Utilisation Personnelle.

Une variante est apparue sur le marché anglophone, il s'agit du droit de revente Maître Principal qui vous accordait la revente du droit de revente Maître

Les Droits de Label Privé : semblables aux droits sans restriction du fait que vous pouvez les réécrire, les éditer, etc. Mais habituellement, ils ont certaines limitations comme vendre le produit au-dessus d'un certain prix, le céder gratuitement et/ou revendre les Droits de Label Privé.

Les Droits de Label Privé sans restriction : le plus flexible de tous les droits et donc le plus valable. Vous pouvez tout faire avec ce genre de produits y compris en changer les titres, le vendre sous votre propre nom, le modifier en profondeur et le conditionner avec d'autres produits dans un pack. Vous pouvez également le donner et vous pouvez vendre ou céder les droits pour que d'autres le revendent, avec Droits de Revente Maître, ou Droits de Label Privé. Le danger avec la cession de ces droits est que rien n'empêche des acheteurs de les transformer et de les vendre le même jour à moitié prix vous « volant » ainsi vos ventes. Ces droits sont de ce fait très peu proposés. Ils sont apparus sur le marché international et sont souvent proposés sur des produits arrivés en fin de course et quasiment inexploitable en l'état, car ils ont été avant cela exploités dans l'ensemble des droits de revente.

Vous le comprendrez tout au long de ce rapport, votre intérêt est certainement de très vite vous tourner vers les droits de label privé...

Le Marché des Produits Numériques

C'est indéniable, et lorsqu'on se penche sur le marché anglo-saxon, on se rend compte que les produits d'informations, infoproduits, ebooks ou autres, ont de très belles années devant eux. Oui, c'est un marché encore en pleine croissance et l'édition numérique ne connaît à ce jour pas de crise, bien au contraire. Nous voyons de plus en plus de grandes marques se tourner vers ce marché, prenez la Fnac, Amazon, Google, etc. qui proposent déjà tous des bibliothèques de livres numériques.

On peut ajouter à cela l'aspect écologique qui prend de plus en plus d'importance en France. Les livres papier sont réalisés à partir des arbres de nos forêts et nous savons à quel point ils sont aujourd'hui vitaux à la qualité de l'air que nous respirons. L'édition numérique est donc devenue incontournable.

C'est sur ce marché naissant en France que je me suis basé pour la rédaction de ce guide. Les ressources disponibles sont encore rares, voire quasi inexistantes, au jour de la rédaction de cet ouvrage. Cela commence à peine et pendant ce temps-là le nombre d'internautes augmente, et la crise actuelle de cette fin d'année 2009 favorise et favorisera la croissance des personnes qui rechercheront des opportunités sur Internet.

Bien sûr, nous n'atteindrons pas les 150 Millions d'internautes américains, mais à ce jour pas loin de 25 millions de Français surfent régulièrement sur le Net... ça laisse de la place, n'est-ce pas ?

La formule qui paye : Créer son produit

Ce n'est plus un secret, les personnes qui réussissent le mieux ont su, à un moment, créer leur propre produit. Nous parlons ici d'eBooks, mais certaines ont réussi de la même manière dans les logiciels, les scripts ou toute autre forme de produits numériques.

Mais pourquoi faut-il créer son propre produit ?

Avant tout, pour ne pas rester dans l'ombre de quelqu'un. Si vous souhaitez développer une entreprise sur Internet, il faut pouvoir véhiculer votre nom, votre marque et vous créer une base de clientèle fidèle.

Mais, la création d'un contenu original à des fins commerciales n'est pas une mince affaire. Cela demande du temps, de l'argent et de l'énergie. Et si vous débutez dans cette activité, vous pourrez très vite commettre l'erreur de préparer votre produit sans même savoir il pourra se vendre ou plutôt si les gens seront prêts à vous l'acheter !

Alors, quelles sont les différentes méthodes pour créer votre propre produit ?

Vos propres compétences

Si vous avez une très bonne connaissance d'un sujet en particulier et que vous vous sentez prêt à le coucher sur du papier ou sur votre écran, allez-y, c'est important de franchir ce cap. Mais vérifiez avant tout le potentiel de votre marché, car vous pouvez aussi perdre du temps si vous vous attaquez à un marché qui n'est pas prêt à consommer votre produit.

Préparer votre produit va vous prendre du temps et une fois prêt, il vous faudra attaquer tout le reste à savoir créer le système de vente, les pages Web, les messages de relances, etc.

Mon premier eBook m'a demandé plus de 6 mois de préparation et lorsqu'il était en fin achevé, je me suis aperçu que d'autres avaient développé le même sujet entre-temps.

J'y ai consacré 6 mois et je n'ai vendu qu'une dizaine d'exemplaires. Ma grande chance était qu'à cette époque j'étais encore salarié, c'est aussi ce qui m'a obligé à y consacrer 6 mois, je vous l'accorde. Mais cela représentait plus

de 400 heures de travail pour un pécule de moins de 200 €. Ce n'est pas ce que l'on peut appeler un franc succès !

Faire des recherches sur un sujet brûlant

C'est l'autre méthode. Vous pouvez entièrement composer un produit à partir de recherche que vous effectuez. Vous vous rendez compte qu'un produit pourrait intéresser le reste de la population, parce qu'il vous manque avant tout à vous.

Nous entrons dans le même processus que la création pure, il vous faut trouver et réunir toutes les informations sur le sujet et rédiger cela à votre manière.

Le temps que cela vous demandera et tout aussi voir plus important qu'une création basée sur vos propres connaissances. Si vous voulez apporter des informations pertinentes, vous serez obligés de contacter des experts, car sans cela vous risquez, en fonction de vos recherches, de révéler une information qui pourrait être mal interprétée ou tout simplement fausse.

Ce n'est certainement pas le genre d'informations que vous souhaitez vendre, car vous souhaitez aussi vous créer une clientèle et vous forger une réputation. De mauvaises informations comme un mauvais produit peuvent définitivement vous enterrer. N'oublions jamais que tout se sait sur internet, comme dans la vie en général, mais l'information circule de plus en plus vite et votre réputation peut être détruite en quelques heures, alors soyez prudent.

Bien arrivé à ce stade, vous devez vous dire que je suis très sympathique de vous dire d'une part qu'il vous faut créer un produit si vous souhaitez réussir sur Internet et d'un autre côté, je vous annonce que les seuls moyens que vous avez à ce jour vous demanderont du temps et vous font courir certains risques, n'est-ce pas ?

Si je vous dis tout cela, c'est bien évidemment parce qu'il existe une alternative et qu'elle est de taille. Cette alternative nous l'avons vu dans les définitions des différents droits de revente, il s'agit de ce que j'appelle le droit **ultime**, les **Droits de Label Privé**.

L'alternative, les Droits de Label Privé

Voici une réelle alternative comme il en existe peu. Je vais d'ailleurs tout de suite répondre à votre question :

Pourquoi est-ce une alternative de taille ?

La première des raisons est qu'elle va vous permettre de gagner énormément de temps, vous le comprendrez encore mieux lorsque je vous détaillerais le contenu auquel vous pourrez accéder lorsque vous êtes membre du [Cercle des Droits de Label Privé](#).

D'autre part, vous accéderez à un réel fond d'édition que vous pourrez modifier, compléter, manipuler et exploiter à votre guise. Ce qui veut dire qu'une grande partie du travail est déjà effectuée, vous pourrez rapidement compléter le livre avec votre point de vue ou le fruit de vos recherches.

Ensuite comme ces droits regroupent l'ensemble des droits évoqués plus haut, vous recevrez également de nombreux documents comme les pages Web.

Mais, un des avantages les plus importants, c'est que vous augmenterez considérablement votre capacité à élaborer de nouveaux produits, mais aussi la vitesse à laquelle vous pourrez les exploiter. Vous n'aurez plus plusieurs mois à passer sur la création d'un seul produit, mais selon les thèmes abordés, quelques heures ou quelques jours vous suffiront afin de modifier et de vous approprier les produits.

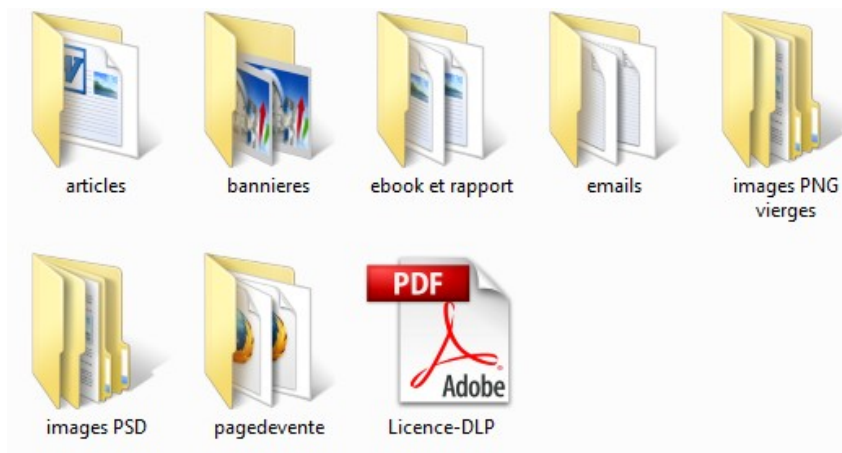
Un autre avantage est que vous vous ouvrirez à d'autres marchés multipliant ainsi vos sources de revenus et je vous en ajoute encore un autre, auquel vous ne pensez peut-être pas encore si vous débutez sur ce secteur d'activité, vous pourrez très facilement fidéliser votre clientèle en lui proposant régulièrement de nouveaux produits.

Je m'arrête là momentanément sur les avantages des eBooks en droits de label privé, j'y reviendrais un peu plus loin en vous présentant plus dans les détails l'exploitation que vous pourrez en faire.

Voyons maintenant un exemple issu du Cercle des Droits de Label Privé, « Production Profits ». Un ebook que je vous recommande vivement si vous souhaitez démarrer une véritable entreprise à domicile. Il est riche de conseils afin de vous permettre de bien vous organiser et de mener à terme chacun de vos projets.

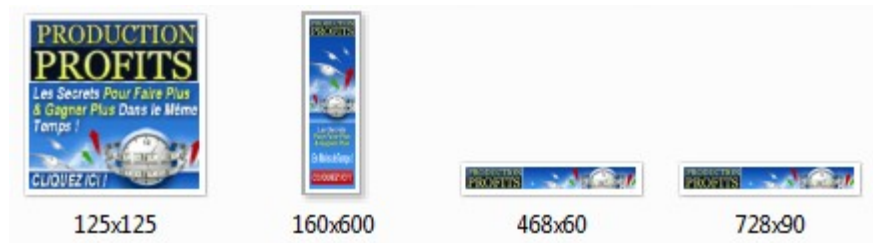
Alors, voyons ce que vous recevez au Cercle des DLP avec chaque produit, vous allez comprendre le gain de temps considérable que vous allez pouvoir faire :

Voici une copie d'écran du contenu d'un seul produit :



Voici ce que vous recevez exactement :

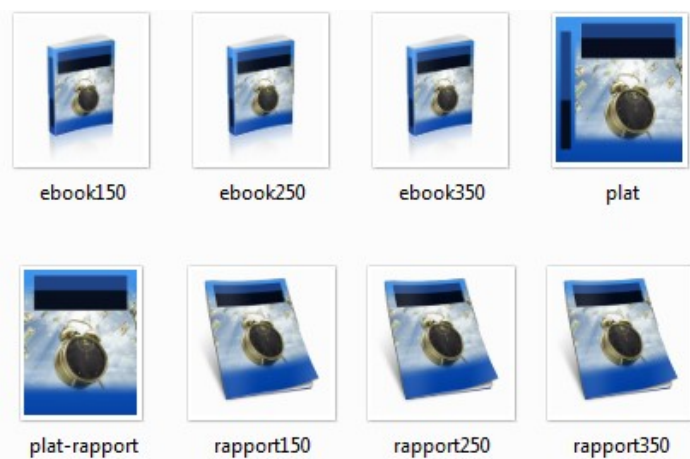
- 10 Articles au format Word, qui sont modifiables, personnalisables et dont vous pourrez vous servir pour générer du trafic à partir de vos blogs ou depuis les répertoires et annuaires d'articles.
- 4 bannières que voici :



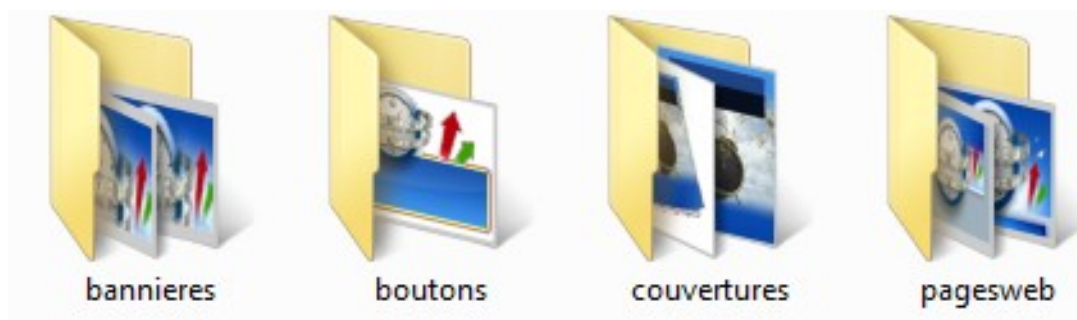
Ces bannières permettront de générer elles aussi du trafic vers votre site principal. Publiez-les un peu partout, vous avez un programme d'affiliation pour vos produits, mettez ces bannières à disposition de vos affiliés...

- Un eBook, ainsi qu'un rapport au format Word. Tout comme les articles, vous allez pouvoir chambouler tout le contenu, le compléter, supprimer ce qui ne vous convient pas, ajouter ce qu'il vous semble manquer, vous pourrez même le compiler avec un autre ou plusieurs autres eBooks afin de créer un produit vraiment unique
- Une série de 7 emails de relances au format texte pour vos prospects et vos listes, ces emails sont également modifiables et exploitables comme bon vous semble.

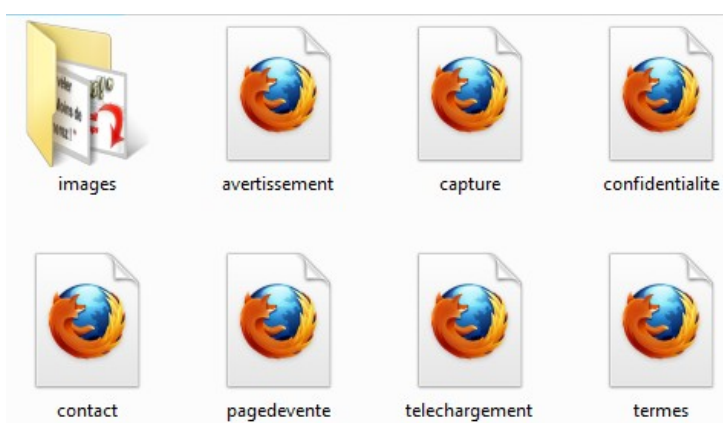
- L'ensemble des images vierges au format PNG que vous pourrez aisément modifier avec n'importe quel éditeur d'images, vous y trouverez par exemple les couvertures du livre :



Et voici l'ensemble des dossiers images PNG fournis :



- Vous recevrez ce même dossier « images » au format PSD, utilisables avec Photoshop, Gimp, etc.
- Un ensemble de pages Web déjà prêtes, voici le détail :



Voici les pages principales : la Page de capture, la page de vente, la page de téléchargement. Vous trouverez également les images vierges de l'entête, du titre et du pied de page, afin de vous permettre de tout personnaliser



- Et bien sûr, une licence d'exploitation :



Pouvez-vous imaginer le temps économisé ? Vous avez à votre disposition :

- Un Graphiste Professionnel
- Un Rédacteur Publicitaire
- Un Auteur

Imaginez maintenant recevoir jusqu'à 4 produits par mois ! Imaginez-vous en train de mettre en ligne 4 produits tous les mois, comment réagira votre compte en banque ?

Maintenant, vous me direz « d'accord, mais qu'est-ce que je fais de tout ça ? ».

Comment exploiter ces produits ?

La plupart des personnes exploitent ces produits quasiment tels quels, elles n’y apportent que les modifications de base, à savoir :

- Elles y ajoutent leur nom
- Elles y ajoutent quelques liens d’affiliations dirigés vers des programmes en rapport sur le sujet
- Elles changent parfois un peu le titre ou le design
- Elles y ajoutent des bonus pour alléger les prix de vente minimums fixés par la licence d’exploitation.

Puis, elles publient le tout et le tour est joué en quelques minutes pour les plus rapides.

Cette utilisation n’est effectivement limitée par les licences en générales, mais c’est aussi pour cela que le tarif est imposé, afin d’éviter de diffuser ses eBooks à peine arrivés sur le marché à des tarifs trop bas pour ne pas dénaturer la nature du produit, mais aussi pour vous permettre de gagner de l’argent.

C’est aussi pour cela que le Cercle des Droits de Label Privé, pour reprendre mon exemple, limite volontairement le nombre de ses membres. Les portes seront fermées à compter de 500 membres. Ceci limite d’une part la concurrence entre membres, 500 pour plus de 25 millions d’internautes, mais également une diffusion exagérée des produits mis à disposition.

Alors, comment exploiter encore mieux ce droit de revente ?

La première étape est incontournable. Lisez avant tout le contenu. Les eBooks en Droit de Label Privé doivent représenter avant tout un fond d’édition pour vous. En prendre connaissance est donc un minimum.

Profitez également du contenu pour apprendre des choses, car vous y trouverez de nombreuses informations pertinentes. N’oubliez pas si vous démarrez ou si vous souhaitez démarrer une activité sur Internet que la formation est primordiale.

Ensuite, commencez à réfléchir à l’utilisation que vous pourriez en faire.

Si vous avez déjà une liste, vous pouvez vous en servir comme point de départ. Vous pouvez par exemple les contacter en leur proposant de participer à un questionnaire, car vous envisagez de publier un ebook sur la gestion du

temps des entrepreneurs Internet (pour rester sur le thème de notre exemple « production profits »).

Préparez ainsi une dizaine de questions :

- Préfèreraient-ils un ebook ou des minis-rapports ?
- Quels sont les thèmes qu'ils souhaiteraient voir abordés ?
- Ont-ils des lacunes dans des domaines spécifiques et relatifs au thème que vous souhaitez développer ?
- Etc.

Soyez créatifs et vos abonnés ou clients vous donneront des pistes pour compléter votre produit. Ensuite, soyez réactifs, car si l'annonce de votre volonté de publier un tel produit peut vous préserver d'un éventuel concurrent, il faudra publier votre produit dans les jours qui suivent. Ceci aura pour avantage de consolider votre réputation et de leur prouver que vous êtes aussi réactifs.

Si vous n'avez pas de liste, profitez de l'occasion pour en créer une.

Mettez en ligne la page de capture personnalisée, puis commencez à générer du trafic vers cette page. Créez une série d'articles à partir de ceux qui sont fournis et publiez-les dans les répertoires et les annuaires d'articles. Vous avez des blogs, modifiez un peu ces mêmes articles et publiez-les sur vos blogs ou partout où vous pourrez.

Vous pouvez trouver de nombreuses sources de trafic et vous trouverez facilement des eBooks à ce sujet, le Cercle des DLP en a publié quelques-uns, tels que le « marketing par l'article », « les réseaux sociaux expliqués », « rodéo profits », etc.

Soyez inventif et rapide. Lorsque vous prenez connaissance de votre eBook en droit de label privé, faites tout de suite une copie avant même de le lire et renommez-la. Dans votre première lecture, des idées peuvent surgir, notez-les directement sur votre document, vous pourrez compléter vos annotations par la suite et développer vos idées, mais restez concentré sur l'efficacité. Faites de même avec les emails et les articles, si lors de la lecture de l'eBook des idées d'articles vous viennent, prévoyez de le noter soit directement dans le document source que vous venez de renommer soit dans un bloc-notes que pourrez appeler « idées ». Ensuite, enregistrer ce bloc-notes dans le dossier correspondant à cet eBook.

Puis fermez tout et laissez murir les idées, regardez maintenant la partie Design et voyez ce que vous pourriez changer : le titre vous convient-il ? Vous semble-t-il suffisamment évocateur ? Le logo peut-il être changé ? Etc.

Voici maintenant quelques idées d'utilisation du contenu :

- Créer un court par email.
- Créer une lettre d'information.
- Créer une série de minis rapports.
- Compiler cet eBook avec un autre relatif à la niche développée

Mais vous pouvez aussi :

- Créer un site sur le sujet incluant une partie gratuite et une partie payante ou réservée aux membres.
- Créer un site de contenu pour augmenter vos revenus publicitaires ou en générer.
- Et tout ce que vous pouvez imaginer.

Bien entendu, il ne s'agit pas de prendre l'intégralité du contenu de l'eBook en droit de label privé et de le publier en ligne. Faites en sorte de dissiper une information régulière et pertinente afin de pouvoir aussi vendre quelque chose à un moment donné.

D'ailleurs, ceci nous amène à la suite, comment ajouter une plus value et me vraiment vous démarquer de toute forme de concurrence ?

Comment vous démarquer ?

Si vous avez suivi ce rapport, vous aurez compris qu'il ne faut pas forcément se jeter sur le produit et le publier immédiatement. Ce n'est pas interdit, mais à moins que vous ayez déjà une liste conséquente, cela ne portera que très peu de fruits.

Suivez ma méthode et laissez votre imagination vous porter. Que pourriez-vous faire avec une telle base de travail ?

Interviews

Revenons à notre exemple « Productions Profits », vous pourriez, par exemple, demander à certaines personnes spécialisées dans la gestion du temps ou dans la définition des objectifs de vous accorder une interview, ou même un marketer qui à vos yeux à réussi.

Contactez-les et expliquez-leur pourquoi vous les contactez, envoyez-leur éventuellement une copie de votre ebook et du questionnaire auquel vous envisagez de les soumettre.

Pour réaliser une interview, il vous faut [Skype](#) et son extension [Skype Recorder](#), ensuite, il vous suffit de contacter cette personne et d'enregistrer la conversation, posez-lui par mesure de précaution la question au début de l'enregistrement afin qu'elle soit aussi enregistrée et faites-lui valider son autorisation pour que vous puissiez vous en servir.

Pour installer le logiciel Skype Recorder, n'hésitez pas à désinstaller Skype, conservez néanmoins l'historique de vos conversations, cela peut-être utile. Sur la première fenêtre que Skype vous proposera, cliquez sur « OPTIONS » et cochez la case « installer le gestionnaire des Extras pour Skype ». Ensuite, installez [Skype Recorder](#).

Une interview permet d'ajouter d'appuyer vos propos surtout s'il s'agit d'une personne influente sur le marché que vous souhaitez développer.

L'eBook reçu en droit de label privé vous permet de préparer vos questions en exploitant le contenu. Vous disposerez déjà d'informations sur le sujet qui vous permettront de rédiger le questionnaire. Ce questionnaire peut être transmis à la personne interviewée avant la date prévue, elle pourra non seulement s'y préparer, mais également y ajouter certaines questions.

Si la personne que vous souhaitez interviewer n'est pas sur Skype, invitez-la à s'enregistrer (c'est gratuit) sinon prévoyez suffisamment de crédits Skype pour ne pas être coupé pendant votre interview.

Pour trouver des personnes à interviewer, il vous suffit de faire des recherches sur Internet avec différents mots-clés relatifs à votre thème. Vous pouvez aussi rechercher sur les forums ou sur amazon.com, encore une fois, soyez créatif !

Après l'audio arrive bien évidemment la vidéo.

Vidéos

Vous pouvez commencer par utiliser l'idée de l'interview audio pour la réaliser sous forme de vidéo, mais ceci oblige la personne interviewée à être plus disponible et plus disposée, mais aussi à avoir du matériel vidéo. Une bonne webcam, un bon micro voire un micro-casque. Ce qui n'est jamais évident.

Mais vous pouvez facilement compléter un eBook avec une série de vidéo. Dans cet ebook, je pourrais vous proposer une vidéo concernant l'installation de [Skype Recorder](#) ou de [Skype](#) ou de l'outil dont je vais vous parler maintenant.

Pour réaliser ce genre de tutoriels vidéo, il vous faut un logiciel qui vous permette de filmer directement votre écran et de ce que vous y faites. Il existe plusieurs logiciels pour réaliser cela. Vous entendrez ou vous verrez souvent des vidéos réalisées à l'aide de [Camtasia](#), mais il n'est pas accessible à toutes les bourses, il existe également [Camstudio](#) qui est gratuit, mais dont la qualité n'est pas parfaite, aujourd'hui il existe aussi [Jing](#).

Jing est un petit logiciel développé par la société qui développe également Camtasia, il est léger et très pratique, car il vous permet non seulement de filmer votre écran, mais aussi de réaliser des captures d'écrans et d'y ajouter très facilement des annotations.

Il devient très facile d'ajouter du contenu à une idée que vous souhaitez développer autour d'un eBook en droit de label privé. Que ce soit sous forme de tutoriel écrit, d'interview audio ou vidéo et de tutoriels vidéo.

Tout ce qui pourra attirer votre lecteur et votre client vers votre site ou votre espace membre est une valeur ajoutée, surtout si grâce à la qualité de cet ensemble que vous lui proposez il est prêt à mettre la main au portefeuille.

Ce qui nous amène à une autre stratégie... les produits physiques !

Produits Physiques

Vous me direz que cela vous semble un peu en contradiction par rapport à mes propos concernant l'aspect écologique de l'eBook. Je vous l'accorde, mais Internet a permis certaines entreprises de s'adapter aussi à la demande et de ne pas imprimer une quantité de livres sans être sûr de les vendre !

C'est un peu ce que vous propose [Lulu.com](https://www.lulu.com). Vous êtes l'auteur d'un eBook et vous souhaitez le mettre à disposition physiquement, remettez-le à Lulu, ils le publieront s'il est vendu. Vous pourrez bien sûr commander des exemplaires vous-même si vous souhaitez offrir cette possibilité à vos clients.

Vous pouvez également utiliser les services de [Create Space](https://www.createspace.com) (en Anglais) qui vous permet de vendre vos eBooks, vos vidéos et même votre musique.

Tous ces moyens sont des moyens de vous démarquer de la concurrence et des moyens de vous faire remarquer par votre clientèle. La propagande peut aussi se faire par une qualité et par des services que les autres n'exploitent pas.

Et comme diraient nos amis anglophones, « seul le ciel est votre limite », alors donnez vous les ailes.

Créer votre eBook en 2 jours.

Nous avons effleuré plusieurs possibilités, mais entrons un peu dans le vif du sujet.

Pour gagner votre vie sur internet, il n'y a pas 150 solutions et deux choses sont fondamentales :

- Créer une liste
- Avoir des produits à vendre

Si vous suivez un peu le marketing autour d'internet, vous savez que cela va de pair. Créer une liste est une très bonne chose, mais si vous n'avez rien à vendre, elle ne vous servira à rien.

Alors, en suivant notre parallèle avec les droits de label privé, je vais vous montrer un moyen de créer votre liste et de gagner de l'argent.

Dans chaque pack qui vous est livré, vous recevez un rapport gratuit diffusable gratuitement. En plus de ce rapport, vous recevrez la page de capture d'emails qui va avec. À ce stade, vous n'avez pas beaucoup de travail et en dehors de la personnalisation de la page avec votre code formulaire, votre nom, etc., vous pourrez peut-être changer le titre et deux ou trois autres choses.

Vous pouvez quasiment dans la même journée mettre cette page en ligne afin de commencer à capturer les premières adresses mails. Si vous n'avez pas encore de listes, une publication des articles s'impose, modifiez-les à votre guise ou complétez-les, puis publiez-les. Si vous n'êtes pas encore inscrits, la validation de vos articles peut prendre jusqu'à 48 h.

Si vous avez une liste, un simple email à vos abonnés peut déjà générer les premières inscriptions. Vous pouvez dès lors commencer à retravailler l'ebook.

Nous en sommes toujours à la première journée et la première phase de travail est déjà effectuée.

Bien, nous n'avons jusque-là pas décidé d'une véritable stratégie. Allez vous proposer plusieurs rapports à un prix plus accessible, un ebook, réaliser des interviews ou de vidéos...

Certaines choses ne sont pas faisables en 2 jours, d'autres oui. Prenons ma première suggestion qui correspondra mieux aux personnes qui démarrent réellement sur Internet.

Créer des rapports

Les licences de droits de label privé vous limitent souvent, sauf si vous modifiez suffisamment les produits reçus soit une moyenne de 30 à 50 %.

A ce stade vous avez lu le produit, il fait son chemin de votre tête, commencez à faire quelques recherches sur le Net, vous trouverez certainement des compléments d'information, des logiciels, des scripts ou une stratégie particulière à y ajouter. Commencez à compléter le produit, puis relisez-le, modifiez à votre guise les titres, les sous-titres, les paragraphes, supprimez ce qui ne vous semble pas aller dans le sens de vos idées et ajoutez ce qui vous semble encore plus pertinent.

Puis, divisez-le en 2 ou 3 parties de 10 à 15 pages de vrai contenu. Bien sûr, une première partie a été diffusée gratuitement afin d'attirer du monde sur votre liste en vue d'acheter l'ebook proposé dans le Pack. Vous êtes au stade d'un droit de revente.

Mais ce que nous sommes en train de faire va plus loin, car vous allez pouvoir relancer votre liste de personnes qui n'auront pas acheté l'ebook proposé. Je vous recommande de paramétrer votre autorépondeur afin que ces personnes (les acheteurs de l'ebook d'origine) soient automatiquement désinscrites de votre liste principale (les prospects), vous ne commettrez pas d'impairs de cette manière.

Si vous n'en avez pas encore, vous pouvez utiliser [Cybermailing](#) qui est en français et qui met à votre disposition plusieurs tutoriels vidéo. En plus, vous bénéficierez d'une période d'essai de 30 jours.

Le Prix

Les rapports que vous venez créer devraient idéalement contenir une quinzaine de pages de pur contenu, être pertinents et couvrir au moins un thème. L'idéal étant qu'ils soient liés entre eux et que vos clients ne puissent pas avoir la sensation de connaître le sujet avant de faire l'acquisition de votre dernier rapport.

Vous pouvez dans chaque rapport inclure une brève présentation bien alléchante du rapport suivant.

Ce que vous cherchez par cette opération c'est de faire acheter vos rapports par le plus grand nombre de vos souscripteurs. Certains auront acheté l'ebook complet, mais d'autres ne le feront pas ou hésiteront. Le but de ces rapports et de proposer un bon contenu divisé afin d'offrir un tarif plus attractif.

Selon la taille de vos rapports, définissez un prix par rapport de 7 à 12 €. Pour un rapport de 10 à 15 pages, je trouve que 7 € passent bien.

Action

Nous sommes maintenant au terme du 2e jour. Votre produit est prêt et sous plusieurs formes. Vous avez un ebook que vous avez personnalisé et duquel vous avez extrait au moins 3 minis-rapports. Vous avez mis en ligne une page de capture que vous avez préalablement modifiée et une page de vente pour l'ebook proposé à l'origine dans le pack DLP que vous avez personnalisée et éventuellement modifiée.

Première étape :

Paramétrez votre autorépondeur pour une relance de votre liste de prospects. Ce sont des personnes qui ont déjà téléchargé le rapport gratuit, qui l'ont certainement lu et qui se sont rendues sur votre page de vente, mais qui n'ont pas achetées. N'oubliez pas de faire en sorte que vos clients ne restent pas sur cette liste, pour ce faire il suffit de renvoyer la personne sur un second formulaire juste après qu'elle ait effectué son paiement et avant qu'elle n'accède au téléchargement de votre produit. Je ne rentre pas dans les détails techniques ici, car tout dépendra de votre plateforme de paiement et du service d'autorépondeur que vous utiliserez.

Selon votre fournisseur d'ebook en droit de label privé, vous aurez ou non des emails de relance. Si vous ne les avez pas tous paramétrés, faites-le. Le Cercle des Droits de Label Privé vous propose une série de 7 emails de relance. Adaptez-les, vous pouvez tous les utiliser ou non. Pour ne pas vous couper l'herbe sous les pieds et laisser une chance à vos prospects d'acheter l'ebook, comptez au moins 5 emails de relance sur le produit principal.

Puis, à partir du 6^e message, proposez le 2^e rapport au prix de 7 € et préparez un message de relance 2 jours après. Puis, 2 jours après, programmez un message sur le 3^e rapport à 7 €, puis une relance, etc. jusqu'à ce que vous leur ayez proposé tous les rapports extraits de cet ebook sur ce thème.

Vous avez mis en place pendant 2 jours, un système de relance sur cette liste d'une durée de 20 à 30 jours, qui devrait porter ses fruits, mais quel est l'intérêt ?

Voyons une hypothèse chiffrée et minimaliste.

Imaginons que 100 personnes se soient inscrites sur votre liste ciblée, que seules 2 personnes achètent finalement l'ebook complet à la fin de votre série d'emails de relance sur l'ebook complet.

En relançant votre liste avec des rapports à 7 €, vous allez probablement attirer quelques clients supplémentaires, disons 5 de plus. Ces 5 personnes vont vous acheter le second rapport et disons que 3 personnes seulement vous achètent le troisième rapport.

Vous aurez généré :

- 2 x 17 € soit 34 €
- 5 x 7 € soit 35 €
- 3 x 7 € soit 21 €

Soit un total de 90 €, je n'ai pas ajouté dans cet exemple un 4^e rapport, mais si vous pouvez le proposer faites-le, car de nombreuses personnes préféreront dépenser 3 x 7 € plutôt que 17 € d'un coup. Oui, cela peut vous surprendre, mais psychologiquement dépenser 7 € pour avoir une partie du contenu et pouvoir valider la qualité au fur et à mesure, quitte à finalement dépenser plus, rassure un grand nombre de personnes.

N'oubliez pas qu'une fois en ligne, votre page continuera à capter des souscripteurs et que des ventes continueront à être réalisées.

Ceci étant en place que pouvez-vous encore faire ?

Deuxième étape

Plusieurs possibilités s'offrent à vous. Nous avons, bien entendu, dépassé le cap des 48 h, mais vous pouvez continuer à travailler votre produit principal et vous l'approprier intégralement, revoir les visuels ou les pages de capture et de vente, vous pouvez aussi remplacer l'ebook par le vôtre qui sera complété par vos recherches et modifié selon vos critères.

Ajoutez à votre pack « une plus value ». Nous l'avons vu, un enregistrement d'une interview ou une vidéo, vous permet de proposer votre produit à prix plus élevé, mais cela permet aussi de vous placer comme un expert.

N'oubliez pas que le droit de label privé est fait pour ça, pour vous approprier le contenu, pour mettre en place votre propre marque, pour vous faire reconnaître comme un expert et non pas comme un simple revendeur.

Troisième étape

Profitez de votre liste pour la faire augmenter encore. Il faut vous en servir comme levier pour générer de nouveaux prospects. Et là, je dirai que seule votre imagination sera votre limite.

Vous pouvez mettre en place un programme d'affiliation et proposer à vos abonnés de devenir revendeurs, en leur proposant une commission intéressante ça peut vraiment porter ses fruits, n'oubliez pas que la moitié de 7 € est toujours préférable à la totalité de 0 € !

Une fois votre programme d'affiliation en place, il vous suffira de l'animer. Proposez à vos affiliés d'autres produits, des packs, des rapports gratuits à diffuser le plus largement possible, etc.

Pour aller plus loin

N'oubliez pas l'aspect viral de tout ce que vous mettez en ligne.

Gratuit ou payant, pensez aussi aux ventes annexes. Si votre ebook ou votre rapport traite d'un sujet en particulier et que certaines références présentées dans votre ouvrage offrent un programme d'affiliation, inscrivez-vous et ajoutez votre lien cliquable dans votre ebook.

Il y aura toujours des retombées aussi petites soient-elles !

Et encore plus loin

Pourquoi ne pas mettre en ligne un espace membres sur le sujet de votre ebook ?

C'est une idée encore très peu exploitée en France, mais un espace membres peut offrir de nombreux avantages. Dont un particulièrement avantageux : il génère des revenus récurrents !

Si vous avez un thème sur lequel vous avez des compétences ou quelques ouvrages qui vous permettent de publier du contenu régulièrement, c'est une source que vous devriez exploiter.

Vous pouvez rester dans la même idée et proposer un contenu mensuel pour 7 € par mois. Les espaces membres sont encore rares sur le Web francophone et de nombreux sont encore à prendre.

Pensez-y, mais ne vous lancez pas dans cette aventure sans tout savoir et maîtriser.

Conclusion

Voilà, dans ce rapport, j'ai voulu partager avec vous mon expérience, il est court, mais condensé et à mon avis utile, car il vous permet de mesurer le potentiel des droits de revente, bien que, vous l'aurez compris, seuls les droits de label de privé vous ouvrent réellement une grande porte vers la liberté d'utilisation.

N'oubliez pas que les eBooks ont représenté pour les éditeurs une grande source de revenus, non seulement parce qu'ils vous les vendaient, mais aussi parce qu'ils ont intégré pendant des années leurs liens d'affiliations qui leur rapportent encore de l'argent aujourd'hui.

Faites en sorte que vos eBooks soient viraux, mais qu'ils le soient intelligemment, ne mettez jamais de liens qui soient hors de propos. Si vous traitez du marketing Internet, restez sur le sujet même dans vos liens d'affiliations.

Offrez les droits de revente ou mettez un programme d'affiliation en place, car cela vous permettra de diffuser encore plus largement l'information.

N'hésitez pas et n'hésitez plus, ce qui marche pour d'autres, marche pour vous aussi, il suffit de vous frayer un chemin, soyez à l'affût et soyez CRÉATIFS !

Le reste viendra plus vite que vous ne le pensez.

Je vous souhaite la plus grande réussite possible et j'espère que ce rapport vous permettra d'entrevoir autrement les Droits de Revente !

Amicalement,



Le Cercle des Droits de Label Privé c'est aussi un Espace Formation, un Support Technique et une Assistance.

Découvrez de nombreux tutoriels vidéo, de nombreux outils et de nombreux bonus.

Profitez Gratuitement **de l'Espace Membre** **du Cercle des Droits de Label Privé !**



Vous accéderez GRATUITEMENT à :

- un espace Formation dédié aux DLP et trouverez
- de nombreux tutoriels vidéos
- de nombreux bonus
- des visuels gratuits
- des outils gratuits
- un catalogue de plus de 20 produits avec DLP
- et bien d'autres choses à venir !

Vous pourrez également participer au « **Challenge Affiliation** » et gagnez de nombreux lots comme un Reader de Sony ou même percevoir jusqu'à **70 % des commissions générées** pendant cette période !

Et c'est vraiment gratuit !!!

Cliquez sur la carte membre ci-dessus pour vous inscrire !

Ne perdez plus une seconde, seules 500 places sont disponibles et l'espace membre ne pourra pas rester accessible gratuitement pendant longtemps. Toutes les personnes inscrites gratuitement n'auront jamais à payer leur accès, sauf si vous souhaitez vous abonner et recevoir tous les mois des produits à des tarifs vraiment préférentiels...

*Amicalement,
Didier Brockly*

[Créez votre compte maintenant !](#)