

Table des matières

Introduction

Votre offre commerciale

- Mettez en place votre offre commerciale (c'est le "funnel" des anglo-saxons, ou entonnoir des ventes, ou arbre de produits)
- Une offre logique
- Si vous n'avez pas encore de ligne commerciale complète

Votre objectif

- La différence entre GRATUIT et PAYANT
- Partir d'un ebook PAYANT pour faire un ebook GRATUIT
- Insérez des liens
- Assemblez votre rapport gratuit
- En-tête et Pied de page
- Page de titre
- Page des droits d'auteur
- Le sommaire
- Le corps du texte
- Images, illustrations et photographies
- La page de ressources complémentaires
- Packaging

Préparez votre séquence d'emails

- Un rythme quotidien
- Redirection des liens affiliés
- Email de bienvenue
- La série d'emails proprement dite
- L'email final
- Le bon format pour un email

Préparez votre site web

- La "page de vente"
- La page de confirmation
- La page de remerciement

Parlons de votre mailing-list

- Mettre votre liste en place
- Ecrire en envoyer un message ponctuel

Construire une séquence de messages automatique

Comment promouvoir votre rapport gratuit

- Les forums
- Articles
- Les vidéos
- Les "Giveaways"
- Du trafic payant
- Maintenant à vous de jouer pour construire votre liste