

Le droit de revente expliqué

Par [Stéphanie Hétu](#)

Spécialiste du marketing Internet qui gagne sa vie entièrement sur le web.

Le droit de revente, qu'est-ce que c'est ?

Pour bien comprendre le droit de revente il faut en connaître ses diverses formes et appellations puis comprendre les implications, avantages et inconvénients de chacune.

En anglais, le droit de revente se nomme « resell right ». Qu'est-ce que signifie le droit de revente ? Il s'agit d'obtenir le droit de revendre le produit de quelqu'un d'autre, en suivant certaines règles définies dans le contrat qui vous lie avec l'auteur ou la personne qui vous a vendu le droit de revente. L'avantage du droit de revente c'est qu'il permet de garder tout le profit pour vous.

En bref, il s'agit de profiter, en toute légalité, du travail de quelqu'un d'autre pour faire de l'argent sur le web !

Voyons un exemple concret.

Vous possédez un site qui parle des poissons.

Il reçoit un bon trafic mensuellement et vous avez même une newsletter mensuelle.

Tout va bien pour vous mais vous trouvez que vos revenus ne sont pas satisfaisants. Par contre, vous détestez écrire et vous manquez sérieusement de temps pour créer un livre ou un ebook sur les poissons.

Deux options s'offrent à vous :

1. Vous joignez un programme d'affiliation comme Amazon.fr et vous l'utilisez pour faire la promotion de livres sur les poissons. Vous toucherez alors 2% à 7% de commission sur les ventes.
2. Vous trouvez un ebook sur les poissons sur le web et l'auteur vous vend le droit de revendre le produit. Le coût d'acquisition sera plus élevé que si vous passez par l'affiliation certes, mais ensuite, chaque livre vendu vous rapportera 100% des profits !

Comme vous pouvez le constater, le droit de revente offre une plus grande marge de profit.

L'autre élément important du droit de revente est qu'il vous permet de démarrer votre business Internet plus rapidement car vous n'avez pas à créer de produit vous-même. Écrire un bon ebook peut prendre des semaines, voir des mois ! En utilisant des produits avec droit de revente vous pourrez vous concentrer sur le marketing du produit plutôt que sur sa création. Nous verrons plus tard dans ce cours comment démarrer rapidement et à moindre coût.

Voyons maintenant les diverses formes que peuvent prendre le droit de revente.

Le droit de revente est régi par un contrat entre vous et la personne (qui est généralement l'auteur du produit) qui vous a vendu le droit de revente.

Ce contrat peut prendre diverses formes. En voici les grandes lignes :

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.

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!

7 avantages du droit de revente

Après avoir vu la définition et les divers types de droit de revente, voyons maintenant pourquoi le droit de revente peut vous aider à lancer rapidement votre entreprise sur le web ou à augmenter vos revenus actuels.

Avantage #1 : Rentabilisation rapide

Le coût d'achat d'un produit avec droit de revente peut varier énormément mais il se trouvera généralement en dessous de 100\$. Le calcul est donc simple : si vous achetez le produit 100\$ et que vous le vendez ensuite 20\$, vous n'avez qu'à vendre 5 exemplaires du produit et à partir de la sixième vente, vous faites du profit ! Cinq ventes, c'est peu. Avec un peu d'effort, vous pouvez atteindre cet objectif en une semaine, voir même en une journée si vous avez un bon trafic !

Avantage #2 : Augmentation du trafic

Le fait d'ajouter un produit à vendre sur votre site ajoutera du contenu nouveau, ce qui peut avoir un impact positif sur l'achalandage de votre site.

Avantage #3 : Backend que nous pourrions traduire grossièrement par « valorisation actualisée de la clientèle »

En affaires, il est toujours plus facile et moins coûteux de vendre à un client actuel que d'acquérir un nouveau client. Si vous avez déjà une liste de clients, le produit avec droit de revente peut devenir un bon revenu en backend. Vous aurez ainsi un public déjà réceptif et vous ferez à nouveau de l'argent avec les mêmes clients.

Avantage #4 : Mieux que l'affiliation

Le produit avec droit de revente a bien des avantages comparativement à l'affiliation. Premièrement, vous contrôlez la lettre de vente. Très souvent, les programmes d'affiliation ont des taux de conversion très bas. Vous ne pouvez rien y faire car vous ne contrôlez pas le site du marchand. Dans le cas du droit de revente, vous contrôlez la lettre de vente, donc vous pouvez faire des tests et l'améliorer avec le temps pour obtenir un taux de conversion à votre goût !

Le second avantage du droit de revente comparativement à l'affiliation est la marge de profit ! Avec l'affiliation, surtout en français, vous gagnerez rarement plus de 30% de commission. Certains programmes paient 50% de commission, mais il faut chercher et ce ne sont pas tous les domaines qui offrent ce genre de rémunération. Avec le droit de revente, vous gardez 100% du revenu. La différence est donc énorme.

Avantage #5 : Un bonus instantané !

Si vous obtenez un « giveaway right » (droit de distribution gratuite) pour un produit, vous obtenez un bonus que vous pouvez remettre à vos abonnés ! Vous pouvez aussi offrir le bonus lors de l'achat d'un autre produit que vous vendez sur le web. Vous obtenez ainsi rapidement une valeur ajoutée à moindre coût.

Avantage #6 : Le regroupement

Si vous possédez un droit de revente pour plusieurs produits sur un même thème, vous pouvez, si le contrat de chaque produit le permet, regrouper plusieurs de ces produits pour en faire un nouveau. Vous aurez ainsi un produit unique qui vous différenciera de la compétition ayant le même droit que vous sur un ou plusieurs de ces produits.

Avantage #7 : La transformation (Private Resell Right)

Si vous achetez un droit de revente qui vous permet de modifier le format du produit, vous pouvez aussi vous différencier en créant une version audio que les gens pourront écouter sur leur lecteur MP3. Certaines personnes préfèrent de loin écouter l'information plutôt que de la lire. Vous aurez ainsi une chance unique de les rejoindre.

Qu'est-ce qui fait un bon produit avec droit de revente ?

Vous êtes prêt à acheter un produit avec droit de revente, mais comment savoir si le prix payé en vaut la peine ?

Voici les éléments à considérer pour évaluer le prix d'achat :

Élément #1 : Le prix de revente du produit

Une fois obtenu le prix d'achat du produit, vous devez comparer avec le prix auquel vous devez revendre le produit. Le prix de revente minimum est généralement fixé dans le contrat de droit de revente. Donc, il faut premièrement évaluer combien vous devrez faire de ventes avant de rentabiliser le produit. Pour ce faire, divisez le prix d'achat par le prix de revente. Si le produit se revend 25\$ et que vous l'avez payé 100\$, vous devrez faire 4 ventes avant de commencer à faire du profit. Si le produit se revend 10\$ et que vous l'avez payé 300\$, vous devrez faire 30 ventes avant de faire du profit. Ce sera alors plus difficile et plus long. Cela ne veut pas dire qu'il faut systématiquement rejeter un produit qui demande plus de ventes mais il faut prendre le temps d'analyser la situation.

Élément #2 : Rigueur des conditions du droit de revente

Il faut prendre le temps d'évaluer les conditions du contrat de droit de revente. Si elles sont trop flexibles, il faudra faire attention car tous les autres revendeurs pourront faire un peu ce qu'ils veulent, ce qui fera baisser le prix de vente du produit plus rapidement.

Élément #3 : Le produit fait-il aussi partie d'un « master resell rights » ?

Si c'est le cas, vérifiez combien de licences ont été vendues, depuis combien de temps et combien sont encore disponibles. Vous ne voulez pas vous retrouver avec un produit affiché dans un master resell right qui a déjà été vendu à trop de gens, depuis trop longtemps, car vous aurez de la difficulté à vendre vos licences.

Élément #4 : Est-ce à l'avantage de l'auteur ?

Certains auteurs créent des ebooks avec droit de revente qui sont pleins de liens d'affiliation et contiennent peu d'information intéressante. Quand c'est le cas, évitez de payer cher pour le droit de revente car en bout de ligne c'est l'auteur qui fera le plus d'argent ! Quelques liens d'affiliation peut aller, mais quand ce n'est que ça, dites-vous que vous perdrez des revenus en backend car il vous sera difficile de relancer les acheteurs avec des offres subséquentes : ils auront déjà été inondés d'offres dans le ebook.

Élément #5 : Combien de personnes ont les mêmes droits que vous pour revendre le produit ?

Si un auteur vend un produit avec droit de revente sans limiter le nombre de personnes à qui il offre ce droit, vous vous retrouverez en compétition avec des centaines et parfois des milliers d'autres personnes. Si l'auteur limite à quelques centaines de personnes le droit de revente, vous aurez ainsi plus de possibilités de ventes et sur une période plus longue.

Élément #6 : Quelle est la demande pour ce produit ?

Si vous trouvez un produit pour lequel vous pouvez acheter les droits de revente, il faut tout d'abord vérifier s'il y a de la demande pour le sujet traité. Même si le droit de revente vous semble offert à prix d'aubaine. Il pourrait

n'y avoir aucune demande pour ce type de produit ou bien la demande provient de gens qui ne voudront pas payer pour ce genre de produit. Prenons l'exemple d'un ebook sur les jeux vidéo. La demande pour ce sujet est grande, mais la clientèle intéressée est majoritairement composée d'adolescents et ils n'auront peut-être pas de carte de crédit pour acheter en ligne ! Cela peut aussi vouloir dire qu'en offrant le ebook sous une autre forme (par exemple sur CD) et en le vendant dans des boutiques de gamers, vous pourrez peut-être faire beaucoup d'argent ! Il faut donc être créatif.

Éléments #7 : Produits connexes

Existe-t-il des produits connexes à celui-ci que vous pourriez jumeler pour en faire un coffret unique et ainsi ajouter de la valeur pour le vendre plus facilement ou plus cher?

Élément #8 : Qualité du produit

Si vous vendez le produit à partir de votre site, vous placez votre réputation en jeu. Assurez-vous de revendre des produits de qualité car vous aurez ainsi plus de chance de vendre à nouveau plusieurs fois aux mêmes clients. Ils auront confiance en vos recommandations et achèteront les yeux fermés la prochaine fois !

Élément #9 : Réputation de l'auteur

Cet élément est connexe à la qualité du produit. Si vous achetez les droits pour un produit écrit par un auteur connu qui a une bonne réputation dans le domaine traité, le produit aura une plus grande valeur perçue et vous pourrez le vendre plus cher et plus facilement. La crédibilité de l'auteur aura un impact sur vos ventes.

Élément #10 : Durée de vie

Il est important d'analyser la durée de vie du produit. Pourrez-vous le vendre pour quelques mois seulement, ou sur plusieurs années ? Un produit traitant du marketing Internet aura parfois une durée de vie plus courte qu'un produit qui aide à améliorer son swing au golf, pour la simple et bonne raison que le marketing Internet évolue rapidement et certaines techniques ne résistent pas au temps et aux nouvelles technologies.

Élément #11 : Le backend

Il est toujours plus simple de vendre une seconde fois à une personne déjà cliente chez nous que d'acquérir un nouveau client. Ainsi, quand on choisit un produit à revendre, il est intéressant de vérifier s'il y a des produits connexes que nous pourrions vendre au client par la suite. Par exemple votre premier produit est un ebook sur la peinture à l'huile. Par la suite vous pourriez offrir, par l'affiliation, des pinceaux et de la peinture.

Élément #12 : Le droit de modification

Parfois il est possible d'obtenir un droit de modification d'un produit. C'est alors un couteau à deux tranchants : Tous les revendeurs pourront faire un peu ce qu'ils veulent. Par conséquent, la qualité du produit risque de diminuer. Mais d'un autre côté, vous pouvez en tirer partie en créant un nouveau produit et en le vendant de manière plus alléchante que vos concurrents.

Élément #13 : Prix de vente minimum

Assurez-vous que le vendeur a fixé un prix de vente minimum dans son contrat de droit de revente. Si ce n'est pas le cas, vous retrouverez vite

votre produit en vente sur eBay à 0.99\$... ce qui rendra votre travail plus difficile et vous verrez fondre vos profits.

Si vous prenez le temps d'analyser tous ces éléments, vous saurez si le prix du droit de revente demandé par le vendeur vaut son pesant d'or ou non.

Que vous faut-il pour débiter?

Revendre les produits des autres, nous l'avons vu, est une façon simple et rapide de démarrer une entreprise sur le web. Il faut toutefois un minimum d'outils pour débiter la vente du produit dont vous avez acquis les droits de revente.

Nom de domaine

Pour vendre en ligne, il vous faut un site web et une adresse (nom de domaine). Oui, il existe des adresses de site gratuites sur le web, tout comme il existe de l'hébergement gratuit, mais ce n'est pas recommandé car cela donnera une image d'amateur à votre entreprise. Un nom de domaine ne coûte que quelques dollars, alors si vous n'en avez pas, vous dites aux visiteurs de votre site que vous n'êtes pas sérieux.

Pour choisir le nom de domaine, essayez de prendre quelque chose qui est représentatif du produit que vous vendrez. Faites une liste de noms potentiels, puis rendez vous sur <http://www.pretavendre.com/whois.html> pour vérifier si votre nom est disponible. S'il l'est vous pouvez ensuite l'acheter. Nous avons, à ce sujet, trouvé un tarif très avantageux à cette adresse : <http://www.pretavendre.com/domaine.html>

C'est une compagnie sérieuse, en affaires depuis un bon moment et l'hébergeur de nos propres sites et noms de domaines. Nous avons entièrement confiance en eux.

Lors du choix de votre nom de domaine, vous aurez à prendre une décision importante, surtout si vous planifiez vendre plusieurs produits. Il vous faudra

choisir entre acheter un seul nom de domaine global sur lequel vous placerez tous vos produits à vendre, ou utiliser un nom de domaine par produit. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise option. Il faut seulement prendre le temps d'y réfléchir pour décider ce que l'on souhaite à moyen et long terme. Votre décision dictera le plan de travail votre site web.

Hébergement

En plus du nom de domaine, vous aurez besoin d'un compte d'hébergement. Prenez le temps de trouver une compagnie solide qui a une très bonne réputation car cela aura un impact direct sur vos ventes.

Une entreprise manquant de professionnalisme pourrait affecter la visibilité de votre site le rendant inaccessible aux visiteurs pour diverses raisons. Pensez à un dépassement de bande passante par exemple.

Si vos ventes explosent, que le téléchargement se fait en grande quantité et que votre forfait d'hébergement ne suffit pas vous serez en difficultés avec un hébergeur sourd à vos besoins.

Si votre hébergeur ne permet pas un dépassement de bande passante, il retirera simplement votre site pour le reste du mois. Tandis que si vous travaillez de pair avec un hébergeur qui opère déjà dans un domaine connexe ou qui connaît bien votre secteur d'activités, vous pourrez négocier avec lui de payer pour la bande passante supplémentaire utilisée pour vos opérations.

Pensez-y : si vous décidez de payer un peu moins cher mais qu'en bout de ligne vous perdez 3 jours de ventes à cause de cela, votre hébergement vous aura coûté très cher ! Aussi, il est important de prendre un forfait qui offre

une large bande passante car les clients vont télécharger votre produit en ligne. Il existe des milliers d'hébergeurs. Pour nos sites, nous utilisons <http://www.letramduweb.com> et nous avons négocié un forfait exclusif et fait sur mesure pour les abonnés de pretavendre.com . Les détails sont disponibles sur cette page :

<http://www.pretavendre.com/hebergement.html>

Vous aurez aussi avantage à installer un script sur votre site qui aura comme fonction de bloquer les téléchargements multiples suite à un seul paiement. Ainsi, un client ne pourra partager son login de téléchargement avec ses camarades !

Un moyen tout de même efficace et sans frais consiste à placer vos fichiers téléchargeables dans un répertoire protégé par mot de passe et fréquemment changer le mot de passe. Ainsi les clients recevront un courriel leur donnant le lien, le mot de passe valide pour la journée ou la semaine et un avis que cet accès sera changé dans les prochaines 24 heures ou les prochains jours. De cette manière votre client agira rapidement et les profiteurs qui pourraient bénéficier de son lien de téléchargement n'auront pas beaucoup de temps pour le faire. En vérifiant les logs de votre hébergement, vous serez en mesure de voir les adresses IP de ceux qui ont téléchargé vos produits. Ce n'est pas très sécuritaire mais c'est tout de même mieux que de rien faire.

Autorépondeur

Un service d'autorépondeur vous permettra d'automatiser l'envoi des relances à vos clients. Par exemple, si vous souhaitez capturer les adresses courriel des visiteurs en leur offrant un ebook gratuit, il existe plusieurs

façons de le faire. Mais la plus facile et la plus efficace est sans contredit l'utilisation d'un autorépondeur.

Il existe deux types d'autorépondeur : Un script utilisant une base de données pour conserver les informations, que vous devez installer sur votre serveur, ou un service en ligne offrant l'utilisation d'un tel script hébergé sur le serveur de la compagnie qui vous propose l'autorépondeur. Le service en ligne est généralement plus simple à utiliser si vous ne savez pas comment installer un tel script. Il en existe très peu en français, mais un qui est performant et peu coûteux est

<http://www.pretavendre.com/cybermailing.html>

Il vous faudra au moins une base de données pour conserver les coordonnées de vos clients même s'ils se désabonnent un jour. Sinon alors, vous aurez besoin des services d'une entreprise d'autorépondeurs. Si vous choisissez cette deuxième option, n'oubliez pas de faire une copie de sécurité de la liste de vos abonnés. Il est utile de conserver aussi les informations des personnes qui se désabonnent. Par simple précaution, conservez aussi les messages de confirmation d'abonnement étant donné les nouvelles lois américaines et de plus en plus internationales sur le spam.

Parce que les poursuites peuvent couvrir des périodes passées, il est utile de conserver les informations des personnes qui se désinscrivent. Cependant ne les utilisez pas pour les contacter car vous pourriez recevoir une plainte de spam.

Pour ceux qui ne connaîtraient pas la signification du mot spam, il s'agit de ces courriels non désirés qui encombrant vos boîtes avec des messages

publicitaires ou haineux ou parfois même très déplacés. Comme il existe maintenant des scripts utilisés par des personnes de mauvaise foi qui permettent de cacher l'origine du message et d'indiquer une fausse adresse (la vôtre en l'occurrence), vous risquez une plainte de spam contre votre nom de domaine même si vous n'avez absolument rien fait.

Les gens sont si exaspérés par tout ce spam qu'ils oublient parfois qu'ils se sont volontairement abonné à votre liste et vont porter plainte contre vous. Avec vos copies de sécurité de vos bases de données, vous serez en mesure de prouver que cette personne a bel et bien demandé à être sur votre liste d'envoi de courriels. C'est d'ailleurs dans ce but qu'existe maintenant le « double opt-in » qui consiste à demander aux abonnés de confirmer par retour du courriel ou en cliquant sur un lien indiqué dans le message de confirmation.

Site web

Pour regrouper tous vos outils et mettre votre lettre de vente en ligne, il vous faudra un site. L'idéal pour diminuer les coûts est de choisir un produit avec droit de revente qui propose aussi les graphiques que vous pourrez utiliser pour la mise en place de votre site.

En voici un gratuit et facile d'utilisation : NVU disponible ici :

<http://frenchmozilla.sourceforge.net/nvu/>

Une fois votre site en place, il vous faut une façon d'accepter les paiements de vos clients. La majorité des ventes utiliseront le paiement par carte de crédit. L'option la plus simple à utiliser et la moins coûteuse en ce moment est Paypal. Ce service vous permet d'accepter les cartes de crédit

moyennant un frais de service par transaction. Vous trouverez tous les détails à cette adresse : <http://www.pretavendre.com/paypal.html>

Si possible, offrez aussi des alternatives : certaines personnes préfèrent ne pas payer en ligne. Si vous offrez le paiement par chèque ou par mandat, vous obtiendrez quelques ventes supplémentaires. Par contre dans ce cas, attendez d'avoir reçu le paiement avant de livrer le produit au client. Nous vous suggérons d'attendre que le chèque soit encaissé pour expédier le produit, mais cela peut parfois engendrer des délais trop longs pour le client. Il est aussi possible d'accepter le virement bancaire, selon le montant demandé. Plus votre marge de profit est grande, plus vous pouvez être flexible !

L'avantage de prioriser Paypal est qu'avec eux le client est rassuré. Il peut en tout temps contester le paiement et demander remboursement. Par contre, dans le cas des ebooks, il est presque impossible de demander le retour du produit suite à une demande de remboursement. Il existe des moyens d'activer et désactiver des ebooks mais ces moyens sont encore trop dispendieux pour qu'ils soient rentables et leur précision n'est pas encore au point.

Si vous acceptez des transactions financières avec des pays étrangers, informez-vous avant pour ne pas vous retrouver coincé dans un conflit politique. Certains pays refusent de transiger avec d'autres pays. Si vous acceptez de faire des affaires avec un pays qui n'est pas accepté par le vôtre, vous risquez des remontrances de votre gouvernement.

Il vous faudra aussi tenir compte des frais engendrés par l'échange monétaire. Certaines institutions bancaires exigent des frais démesurés pour changer un chèque qui provient de l'étranger. Parfois la transaction n'en vaut pas la peine.

Comment faire connaître votre site

Votre site est prêt, il est en ligne, il faut maintenant le faire connaître ! Il existe plusieurs méthodes pour attirer des visiteurs sur votre site. Il n'y a pas une solution unique, l'idéal est toujours de combiner plusieurs méthodes. Ainsi, vous aurez du trafic rapidement et pour longtemps !

Voyons diverses techniques

Vendre sur eBay

Si le contrat de droit de revente du produit le permet, il est intéressant de considérer la vente de votre produit sur eBay car vous pourrez profiter du trafic immense obtenu par ce site pour faire des ventes supplémentaires.

Signature

Si vous avez l'habitude de participer à des forums de discussion sur le web, il est possible d'y faire la promotion de votre produit. Mais attention, il ne faut pas faire de la publicité pure et simple dans un message. Il faut respecter les règles et ajouter un lien vers votre site dans votre signature qui se retrouvera au bas de vos messages. Essayez différentes formules de signature pour voir ce qui fonctionne le mieux.

Si vous écrivez des messages intéressants dans les forums et que vous avez une bonne crédibilité, les gens prendront le temps de cliquer sur le lien vers votre site, ce qui pourrait se convertir en ventes !

Programme d'affiliation

Une excellente façon de mettre en place une équipe de vente qui travaillera pour vous à peu de frais est d'offrir un programme d'affiliation pour la vente de votre produit. L'affiliation consiste à permettre à d'autres webmasters de vous envoyer du trafic et en échange, vous leur versez une commission sur les ventes qu'ils vous apportent. La beauté de ce concept est la suivante : vous ne déboursez une commission que lorsque vous faites une vente. Pas de vente, pas de frais. Ce système est plus simple à supporter quand votre budget publicitaire est limité car vous n'avez pas à déboursier d'argent à l'avance sans savoir si ça rapportera.

Il existe quelques logiciels de gestion d'affiliés qui fonctionnent en français mais celui que nous vous proposons est très complet. Il s'agit de PostAffiliatePro. Pour en savoir plus visitez ce lien :

<http://www.pretavendre.com/postaffiliatepro.html>

Le référencement

Le site qui servira à vendre votre produit peut ne contenir qu'une lettre de vente, mais il peut aussi contenir quelques pages optimisées pour les moteurs de recherche. Si vous effectuez du référencement, vous pourrez aller chercher du trafic gratuit des moteurs de recherche. Cela demande plus de travail et de temps, mais à long terme, un site bien référencé peut vous apporter des milliers de visiteurs par mois !

L'idéal est de combiner le référencement avec d'autres méthodes de promotion. Il existe un bon guide en français sur le référencement, qui explique les étapes pas à pas. Si cette avenue vous intéresse, nous vous recommandons de lire sur le sujet :

<http://www.pretavendre.com/guideref.html>

cette compagnie offre aussi une excellente lettre mensuelle qui traite du référencement . Pour en savoir plus :

<http://www.pretavendre.com/clubwebprofits.html>

La publicité en ligne

Selon votre budget, vous pouvez aussi acheter de la publicité sur certains sites ciblés. La publicité par bannière est parfois très dispendieuse, donc assurez-vous que votre lettre de vente performe bien avant de vous lancer dans ce domaine. Il existe aussi une autre forme de publicité en ligne que vous pouvez acheter. Il s'agit de publicité dans des newsletters spécialisées. Par exemple, si votre produit traite du mariage, cherchez des sites sur le mariage qui ont une boîte d'abonnement à une liste d'envoi. Envoyez un courriel au propriétaire du site et demandez-lui combien il a d'abonnés, s'il vend de la publicité dans sa newsletter et quels sont ses tarifs. Vous pourriez être surpris, certaines newsletters sont très abordables !

Un truc : si vous avez aussi préalablement mis en place un programme d'affiliation, une fois que vous aurez reçu les tarifs publicitaires, envoyez un second courriel et demandez au propriétaire du site s'il serait intéressé à devenir votre affilié. S'il accepte, vous n'aurez pas à payer pour la publicité, et vous ferez probablement plus de ventes en bout de ligne car la personne parlera personnellement de votre produit !

Publiez des articles

Une autre façon d'obtenir du trafic vers votre site est de publier des articles que les gens pourront reproduire sur leur site à condition de laisser une petite boîte au bas qui mentionne le nom de l'auteur (vous !) et un lien vers votre site. Essayez d'écrire un article chaque mois, vous obtiendrez ainsi du trafic,

et cela aidera en plus au référencement de votre site. Une fois votre article prêt, publiez-le sur des sites de distribution de contenu comme <http://www.contenulibre.com> .

Achetez du trafic en payant au clic

Si vous avez déjà utilisé le moteur de recherche Google, vous avez certainement remarqué que sur la droite il y a des liens sponsorisés qui sont en fait de la publicité. Il est possible d'acheter de la publicité à cet endroit et contrairement à l'achat de bannière publicitaire, vous ne paierez que lorsqu'un visiteur cliquera sur votre annonce et visitera votre site. Cette forme de publicité est très lucrative car si vous maîtrisez bien ce domaine, vous pourrez acheter des visiteurs ultra ciblés à très peu de frais.

Il est possible d'acheter du trafic sur Google Adwords, sur Yahoo et sur MSN, en plus de quelques autres options en français. Il existe un cours en français qui explique bien comment monter vos campagnes en payant le moins cher possible au clic. Vous trouverez les détails sur <http://www.pretavendre.com/didier.html>

Publicité offline

Très peu de web marketeurs pensent à faire de la publicité offline, c'est à dire en dehors d'Internet. Si vous avez un réseau de contacts, ou si vous avez un budget publicitaire, il peut être très intéressant de tester certaines formes de publicité offline pour vendre votre produit. Une publicité dans un journal local, un mini-séminaire aux membres de la chambre de commerce locale, un autocollant qui donne l'adresse de votre site apposé sur votre voiture, sont autant de façons de faire connaître et de vendre votre produit à ceux qui ne cherchent pas nécessairement sur le web.

Hyper important : Utilisez un link tracker

Qu'importe la forme de publicité que vous choisirez pour vendre votre produit, il existe un outil qui est essentiel et que vous devez absolument utiliser qui s'appelle en anglais un « link tracker ». En français, cela se traduit par « outil de suivi des conversions de vos liens ». Cet outil vous permettra de savoir exactement quelle publicité vous a rapporté le plus. Ainsi, vous pourrez faire des tests et réinvestir dans ce qui fonctionne, abandonner ou améliorer ce qui a moins bien fonctionné.

Nous avons testé plus d'une douzaine de scripts de tracking sans être satisfaites d'un seul mais nous vous avons trouvé un service en ligne entièrement gratuit. Il est en anglais mais contient si peu de mots que vous trouverez facilement comment il fonctionne.

Cet outil en ligne c'est : <http://www.freetracking.org>

Il fonctionne très bien pour les liens vers les sites dits normaux. Mais nous l'avons testé pour un lien d'affilié vers un site de spécialistes informatiques et, malheureusement, même s'il tient compte du clic, notre visiteur s'est retrouvé devant une page blanche.

Nous vous suggérons de fouiller des sites du genre : hotscripts.com pour trouver des « ad tracker » ou des trackeurs de clics. Les trackeurs ne font pas tous la même chose. Certains vont suivre le visiteur et vous dire d'où il vient, les pages qu'il visite dans votre site et où il va en quittant votre site. D'autres, comme celui qui vous sera le plus utile, vont calculer le nombre de clic sur un lien précis.

Voilà, vous connaissez maintenant les meilleures façons de faire connaître votre site pour vendre votre produit en grande quantité et ainsi récupérer rapidement votre investissement initial.

Comment maximiser ses revenus

Maximiser ses revenus devrait toujours être le but de votre travail en ligne. Après tout, pourquoi se contenter de peu quand on peut faire plus d'argent à partir du même produit ?

Voyons quelques astuces qui vous aideront à augmenter vos ventes.

Unique Selling Proposition (USP)

En français, ce concept peut se traduire par « proposition de vente unique ». Il s'agit de trouver un angle différent, pour vendre votre produit, qui fera en sorte que même si vous vendez exactement le même livre que d'autres personnes en ligne, vous aurez un avantage concurrentiel car vous serez le seul à le présenter de cette façon. Votre proposition de vente unique doit répondre clairement à « pourquoi devrais-je faire affaire avec vous ? ». Pour trouver votre proposition de vente unique, vous devez chercher quel est le bénéfice particulier que vous offrirez et que vos concurrents n'offrent pas.

Créer un forfait unique en combinant des produits

Vous venez d'acheter les droits de revente d'un produit, et vous avez déjà les droits pour d'autres produits similaires ou complémentaires ? Si le contrat de droit de revente le permet, vous pouvez regrouper quelques produits ensemble et en faire un nouveau produit plus gros, que vous pourrez vendre plus cher car il sera plus attrayant !

Offrez un bonus supplémentaire

Vous vendez le même produit que 500 autres personnes ? Offrez une valeur ajoutée et instantanément vous aurez un avantage sur vos concurrents ! La

plupart des gens se contenteront d'utiliser la lettre de vente fournie avec le droit de revente, sans y modifier quoi que ce soit. Vous pouvez alors vous différencier facilement en ajoutant un petit bonus à l'achat du produit. Ce peut être un autre ebook, un mini document, etc. Soyez créatif !

Une façon simple de créer un bonus est d'écrire un mini document qui débute par « 7 trucs pour... » ou « 5 façons de ... » qui sont en liens directs avec le thème du produit que vous vendez. Vous pouvez même interviewer quelqu'un dans le domaine et offrir une version MP3 de l'interview en bonus. Une autre façon simple et rapide de créer un bonus consiste à utiliser vos favoris ! Rédigez un document qui présente les meilleurs outils/sites que vous utilisez pour réussir dans votre domaine. Cela offre une économie de temps et des découvertes intéressantes à vos visiteurs, et vous pouvez même y insérer quelques liens d'affiliation !

Soyez parmi les premiers à vendre le produit

Plus vous obtenez les droits de revente tôt sur un produit, plus il vous sera facile de maximiser vos revenus car il y aura moins de concurrents et le produit sera aussi nouveau, ce qui intéresse les clients potentiels plus que s'ils ont déjà vu le produit 100 fois en ligne. (note de Stéphanie :pour être avisé avant tout le monde du lancement de nouveaux produits avec droit de revente, assurez-vous de vous abonner à ma liste privée. Tous les détails sur la dernière page de ce ebook)

Créez une lettre de vente différente

Si le contrat le permet, modifiez la lettre de vente du produit. La majorité des autres revendeurs ne se donneront pas la peine de faire ce travail. En prenant

le temps de le faire, vous pourrez tester et améliorer votre taux de conversion visiteur/vente.

Par exemple, si la lettre de vente fournie vous apporte une vente par 100 visiteurs, vous avez un taux de conversion de 1%. Si vous la modifiez, vous pourrez aller chercher 2%, 3% et même plus de conversion en testant divers changements dans le texte, dans la présentation, etc.

Ciblez un autre marché

Le produit pour lequel vous avez acheté le droit de revente se vend peut-être à un marché principal et tous les autres revendeurs ciblent aussi ce marché. Prenez le temps de trouver une façon de vendre le même produit à un autre marché. Ainsi, vous serez le seul dans votre niche et vous aurez toute la place pour faire un maximum de ventes.

Prenons les exemples suivants :

Si vous offrez un programme d'affilié et que votre produit concerne les poissons exotiques, vous pourriez rencontrer des propriétaires d'animalerie, leur offrir de s'inscrire à titre d'affiliés et offrir à leurs clients de visiter votre site, en passant par leur lien d'affilié, afin de trouver l'ébook spécialisé qu'ils ne trouvent pas en magasin. Il n'aura qu'à se faire des petites étiquettes à coller à l'endos de ses cartes d'affaires.

Vous pouvez offrir aux organismes sans but lucratif de s'inscrire à votre programme d'affilé et profiter de leur visibilité pour vendre votre produit par l'intermédiaire de leur lien d'affilié. Ainsi l'organisme se fera des revenus d'une manière toute nouvelle et les clients pourraient être plus nombreux.

Qui n'a pas un jour ouvert sa porte à un bénévole qui voulait vous vendre du chocolat ou du savon ou n'importe quoi d'autre dont vous n'avez pas vraiment besoin ? Avec des produits électroniques (ebooks, scripts, logiciels, rapports, etc.) ils offriront quelque chose de nouveau !

Le journal local pourrait être intéressé à publier quelques extraits de votre ebook pour combler des vides... Vous leur indiquez l'option de l'affiliation et vous n'aurez peut-être rien à déboursier pour la publicité gratuite !

Rencontrez les propriétaires de magasins d'informatique. Avec votre programme d'affilié comme argument, obtenez d'eux qu'ils utilisent votre page de vente (en passant par leur lien d'affilié bien sur) comme page d'ouverture lorsque les ordinateurs en démonstration se connectent sur Internet. Faites-leur penser à laisser quelques ordinateurs branchés sur votre site pour permettre aux curieux de lire votre lettre de vente. Certains pourraient peut-être prendre le temps de commander directement du site.

Modifiez le visuel

Un peu comme la modification de la lettre de vente, la modification de la présentation visuelle du produit peut aider à mousser les ventes. Si le contrat de droit de revente vous le permet, créez une nouvelle « couverture virtuelle » pour l'ebook ou pour le logiciel que vous voulez vendre. Un graphique différent ou de meilleure qualité pourrait avoir un impact important sur vos ventes. Assurez-vous cependant que le propriétaire des droits principaux l'autorise. Certains ne veulent pas que l'image de leur produit soit changée, d'autres le souhaiteront.

Deux ventes en une !

Une façon d'augmenter le montant total de chacune de vos ventes est de proposer un autre produit sur la page de remerciement, une fois que le client a terminé l'achat de votre produit principal. Le client est alors dans un bon état d'esprit pour acheter et si vous lui faites une offre unique intéressante, il achètera peut-être tout de suite votre second produit !

Vous pouvez aussi utiliser un petit script OTO (One Time Offer) pour faire votre offre unique AVANT de présenter votre produit principal. Cette offre ne se représentera pas même si le visiteur revient sur votre site plus tard.

Vendre offline

Il n'y a pas que le web dans la vie ! Beaucoup de gens en sont à leurs premiers balbutiements sur le web et vont encore dans les centres d'achat non virtuels pour acheter des produits. Il est parfois possible d'y vendre vos ebooks. Par exemple, vous avez obtenu les droits de revente d'un livre sur les aquariums. Pourquoi ne pas vous rendre à l'animalerie la plus près de chez vous et demander au patron s'il accepterait que vous placiez quelques ebooks en consigne?

Vous pourriez offrir une commission sur les ventes! Pour vendre en magasin, l'idéal est soit d'imprimer des copies du ebook, mais cela peut être dispendieux si l'ebook a plusieurs pages. L'option la moins coûteuse est de graver l'ebook sur un CD. Vous pouvez regrouper plusieurs produits sur un même cd ou en faire un coffret.

Version imprimée

Sur le web, pratiquement tous les sites qui vendent des ebooks n'offrent que la version électronique téléchargeable. Si vous souhaitez vous différencier, vous pouvez l'offrir en ligne dans une zone d'accès protégé vous pouvez offrir aussi la version imprimée que vous expédiez par la poste. Certe, cette option vous coûtera temps et argent, mais vous pourrez vendre beaucoup plus cher car la valeur du produit perçue par le client augmentera. Testez-le ! Offrez les options et imprimez uniquement sur commande. Ainsi vous n'entreposerez pas inutilement des versions imprimées de votre ebook.

Créez une version audio

Une autre option qui peut vous permettre de vous différencier est d'offrir une version audio du produit. Muni d'un micro, vous n'avez qu'à lire le livre à voix haute et à enregistrer le tout. Vous transférez ensuite le produit sur un CD ou en MP3 et vous pouvez l'offrir sur votre site. Cette option pourra alors s'expédier par la poste (sur CD) ou se télécharger en ligne en MP3! . Beaucoup de gens aiment apprendre quand ils sont sur la route, plutôt que de lire. Vous pourriez donc rejoindre encore plus de clients potentiels.

* Petite note pour les MP3 : Prenez soin d'utiliser un outil d'encodage MP3 à distribution libre. Le format MP3, parce qu'il permet d'obtenir des fichiers peu volumineux et de grande qualité, est devenu le standard le plus populaire pour l'échange de fichiers audio sur internet. Mais il est soumis à des royalties.

Audacity est un logiciel en open source qui vous permet de réaliser vos compilations et enregistrements au format Mp3. Libre de droits vous pouvez l'utiliser comme bon vous semble.

Offrir un transcrit

À l'inverse, si vous obtenez les droits pour un produit en format audio, pourquoi ne pas vous différencier en offrant une version écrite ? Si vous n'êtes pas très rapide sur la dactylo, il est possible d'embaucher quelqu'un à très peu de frais pour faire la transcription sur Word de votre fichier audio. Ensuite, vous pourrez le vendre en format papier imprimé et en format PDF téléchargeable en ligne. Il est relativement facile de trouver des logiciels pour transférer votre document word en pdf gratuitement.

Bien sur vous devez avoir aussi obtenu un droit d'impression du produit. Ce qui n'est pas toujours inclus dans un droit de revente. Faites la vérification avant d'imprimer vos ebooks sur divers supports pour vous éviter de mauvaises surprises.

Vous avez maintenant en main une base solide pour vous lancer dans le monde du droit de revente. N'attendez plus, il est temps de débiter !

Stéphanie Héту

=====

PretaVendre.com c'est ...

TOUS LES MOIS :

- 1 nouveau produit avec droit de revente
- + 5 articles libres de droits
- + Des graphiques attrayants pour faciliter la vente
- + Une liste de mots clé de base pour chacun des produits
- + Des rapports exclusifs pour vous aider à augmenter vos revenus

(Important : le nombre d'abonnés est limité à 500)

<http://www.PretaVendre.com>

=====

Autres ressources disponibles pour vous aider à réussir en ligne

Astuces Web Marketing

Recevez les astuces de Stéphanie Hétu, en plus de bonus exclusifs et soyez les premier avisés du lancement de nouveaux ebooks qu'elle écrit!

Opportunité d'affaires

Pour réussir sur le web, il faut du momentum : être au bon endroit au bon moment. Stéphanie Hétu analyse continuellement des opportunités d'affaires sur le web et elle partage maintenant ses découvertes sur deux listes privées

Si vous habitez au Québec, rendez-vous sur www.opportunitequebec.com

Si vous êtes francophone mais habitez hors Québec, rendez-vous sur www.clubopportunite.com