

LISTE MATÉRIEL & NOUVELLES APPROCHES

DÉBUTANTS : COMMENT CRÉER
**VOTRE 1ER
PRODUIT NUMÉRIQUE**

ou
**COURS
EN LIGNE**



OLIVIER BESSAINET

Ce guide peut être librement imprimé et redistribué gratuitement. Vous pouvez l'offrir ou le faire suivre à toute personne susceptible d'être intéressée par le sujet.

En revanche, le contenu de ce livret ne peut en aucun cas être tronqué, ni utilisé en partie.

Vous ne pouvez pas copier-coller des parties ou l'intégralité de ce document pour le publier sur internet.

Si vous souhaitez citer des passages de ce document, vous devez impérativement indiquer l'auteur et le site web suivant :

<http://creer-votre-formation-en-ligne.com>.

Table des matières

Un mot sur l'auteur	4
Une Nouvelle Approche	5
Alors comment démarrer ? Par quoi commencer ?	5
Votre ressource Gratuite :.....	6
Liste matériel.....	7
Pour créer un ebook :	7
Pour créer un Hangout en direct :	8
Pour créer des vidéos préenregistrées :	Error! Bookmark not defined.
Une stratégie de conversion efficace :.....	10

Un mot sur l'auteur

Olivier Bessaignet est le créateur du site ***Créer votre Formation en Ligne*** et enseigne les techniques de Marketing Internet pour permettre aux formateurs indépendants de lancer avec succès leur formation sur internet.

Il est également le créateur du site ***Formation Home Studio***, un site de formation en ligne et en vidéos pour permettre aux artistes et aux musiciens de se former aux techniques de production musicale.

En matière de Marketing Internet, Olivier a été formé par Yaro Starak, Jeff Walker, Gideon Shalwick, Katie Freiling, Mike Koenings, Jeff Jonhson, Ryan Deiss, Patrick Aubé, Kate Buck Jr, John Oszajca, pour ne citer que les principaux.

Ce plan de mise en œuvre est l'occasion de répondre à des questions posées sur le site :

<http://creer-votre-formation-en-ligne.com>

Comment Créer votre 1^{er} Cours en Ligne

« Votre savoir vaut de l'or ! »

Une Nouvelle Approche

Avec les nouvelles technologies, il est devenu de plus en plus facile de partager son savoir grâce à internet et ainsi faire profiter un large public de votre savoir.

Personnellement j'ai créé plusieurs sites web à succès de cours en ligne, et les vidéos que j'ai créés en 2010 et 2011 continuent de se vendre sur pilote automatique et de me rapporter des revenus passifs, sans que j'ai besoin de m'en occuper.



Alors comment démarrer ? Par quoi commencer ?

Tout d'abord, vous n'avez pas besoin d'être un expert médiatisé pour réussir sur internet. Il y a toujours plus débutant que vous, et si vous êtes passionné par votre sujet, d'autres plus débutants que vous seront intéressés de vous suivre et d'apprendre ce que vous connaissez déjà. Donc si vous avez des doutes, décomplexez-vous et lancez-vous, vous n'avez rien à perdre.

Concentrez-vous sur votre passion, ce que vous aimez enseigner. Préparez une première ressource gratuite facile à comprendre pour un débutant, et répondant à la 1^{ère} préoccupation que les gens rencontrent lorsqu'ils abordent votre sujet. A titre d'exemple, les musiciens qui souhaitent s'enregistrer chez eux veulent consulter une liste de matériel recommandé. Et vous ? Quelle est la question n°1 qu'on vous pose lorsqu'on vous demande conseil ?

Votre ressource Gratuite :

Créez une ressource gratuite pour répondre à la question n°1 qu'on vous pose tout le temps :

1. Un ebook



2. Ou une vidéo préenregistrée,



3. Ou webconférence en direct.

The image shows a promotional page for a live webinar. At the top is the title 'Comment Créer et Vendre votre Formation en Ligne'. Below it is a sub-question: 'Comment démarrer ? Quel sujet de Formation en Ligne choisir ?'. There is also a note: 'Si vous avez plusieurs sujets qui vous passionnent, avez-vous du mal à choisir ? Nous verrons par quoi commencer.' Further down are two bullet points: 'Les 2 stratégies qui cartonnent le plus sur internet. Comment déterminer quelle offre lancer en premier ?'. To the right is a registration form with a red arrow pointing to the date 'DIMANCHE 14 décembre 20h-21h30'. The registration form includes fields for 'Janvier 01 Jeudi, 01 Janvier 1:00 am Select time zone', 'Entrez votre prénom', 'Entrez votre adresse email', and a yellow 'INSCRIVEZ-VOUS MAINTENANT' button.

Voici la liste de matériel dont vous avez besoin pour cela.

Liste matériel

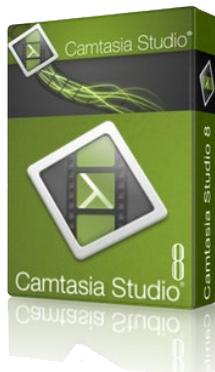
Pour créer un ebook :

- Microsoft Words ou Open Office (gratuit)
- Un graphisme pour la couverture de l'ebook. Pour cela vous pouvez engager quelqu'un :
 - pour 5€ sur [Fiverr.com](#) ou [Eurorette](#),
 - trouver un designer sur [Graphiste.com](#),
 - ou bien le faire vous-même avec [YouZign](#), [BoxShot4](#) ou [eCover Authority](#).



Pour créer une vidéo pour le web :

- Un micro USB pro : sur internet, on a l'habitude d'une image de plus ou moins bonne qualité suivant la bande passante. Par contre si le son n'est pas bon, cela ne donne pas envie de continuer à écouter. Donc je pense que le plus important lorsque vous tournez des vidéos, c'est d'avoir un bon son. Utilisez un micro professionnel, comme le [Blue Yeti](#) (connexion USB, ne nécessite pas de drivers, et permet de brancher un casque).
- Au choix :
 - Une webcam professionnelle type [Logitech C920](#) si vous êtes à l'aise face à la caméra,
 - Ou bien si vous ne voulez pas apparaître à l'écran, vous n'avez pas besoin de webcam. Vous pouvez présenter simplement des phrases et graphismes pour présenter vos idées. Utilisez un logiciel de diapositives type Powerpoint, Keynote (Mac) ou [Prezi.com](#) pour créer vos slides de présentation.
- Un logiciel pour vous enregistrer :
 - Soit un logiciel de visio-conférence type [Zoom.us](#), ce qui vous permet également de filmer des interviews à distance.
 - Soit un logiciel vidéo qui va enregistrer votre écran, type [Camtasia](#). Vous pourrez aussi éditer votre vidéo pour supprimer les passages inutiles et les longueurs.



- Un compte [Vimeo Pro](#) : une fois vos vidéos de cours enregistrées, vous avez besoin d'un compte « streaming » pour les stocker. Autant vous pouvez utiliser Youtube pour vos vidéos gratuites, je ne vous recommande pas d'utiliser Youtube pour vos vidéos payantes. En effet avoir un compte gratuit sur Youtube c'est bien pour attirer du trafic gratuit provenant de Youtube et Google, mais vous n'êtes pas vraiment chez vous. En fait vous êtes à la merci de voir votre compte fermé à tout moment et sans préavis si par malheur vous dérogez à leurs règles, et elles sont toujours changeantes. Personnellement je préfère utiliser un service de « streaming » professionnel pour assurer un service continu à mes clients payants, et pour 87\$ par an, c'est imbattable.



Créer un produit c'est bien, le vendre, c'est mieux ! Nous allons voir comment dans les pages suivantes...

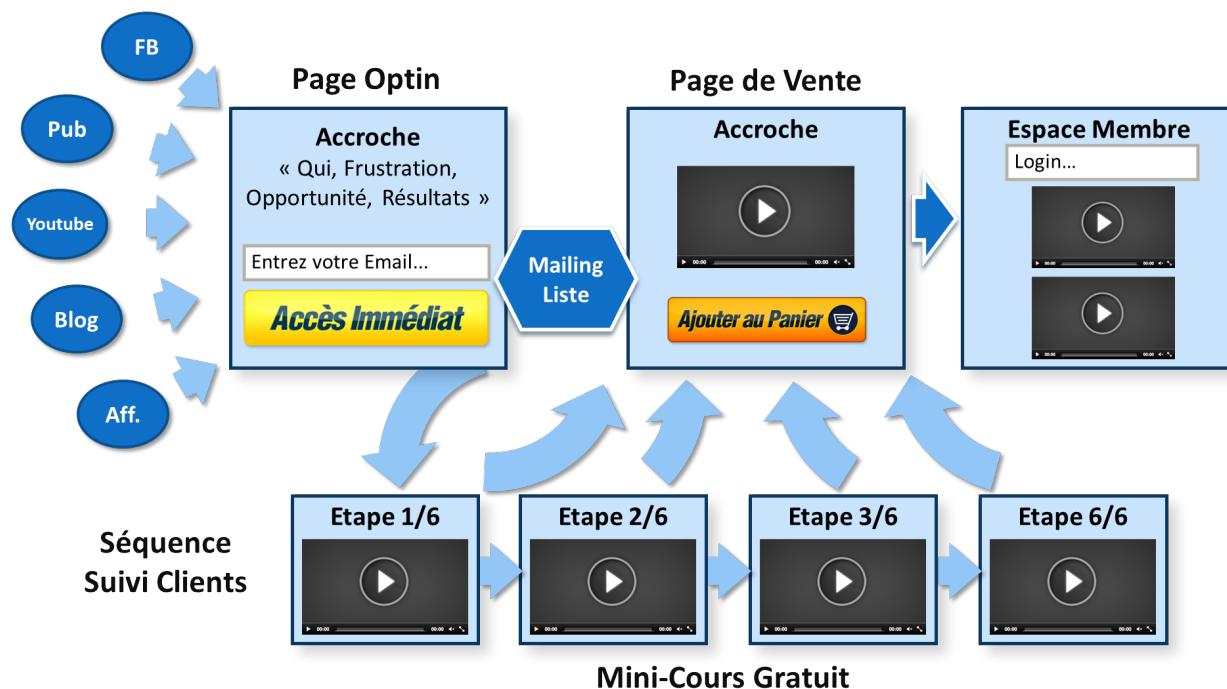
Une stratégie de conversion efficace :

Relions maintenant tous ces éléments ensemble.

L'objectif est de créer un système, une machine qui va collecter des clients potentiels dans notre mailing liste, 24/24 et 7/7, sur pilote automatique, et autofinancé. C'est-à-dire que lorsqu'on dépense 1€ en trafic, on récupère instantanément 1€ ou plus, ainsi que de nouveaux inscrits dans notre mailing liste.



Concrètement, voici les plans de cette machine :



Plan d'Action : 7 Etapes pour Créer votre Premier Produit Numérique

Etape 1 : Créer une page de capture

La page de capture (ou « Page Optin ») comporte une titre, une accroche, et un formulaire email.

Pour créer un titre accrocheur, voici une formule simple :

- **Qui** : musiciens
- **Frustration** : des sifflements dans les oreilles
- **Opportunité** : une nouvelle méthode naturelle
- **Promesse de résultats, bénéfice** : retrouver votre audition, sans subir d'effets secondaires.

(qui) **Musiciens**, (problème) **des sifflements dans vos oreilles** ? Vous êtes sans doute victime d'**acouphènes**. Découvrez comment (opportunité) cette méthode nouvelle **naturelle** permet de (bénéfices) retrouver pleinement votre précieuse audition, sans subir les effets secondaires des ototoxiques et autres médicaments.

Etape 2 : Créer une page de vente

Lorsque les personnes ont renseigné leur email, elles arrivent sur une page de confirmation. Sur cette page, proposez une ressource gratuite à télécharger, et une vidéo. La première partie de la vidéo répond au problème posé, c'est-à-dire à l'accroche. Et la deuxième partie de la vidéo propose une solution pour démarrer ou pour débutants, entre 27€ et 47€.

Etape 3 : Crédit de votre cours en ligne (Espace Membres)

Il s'agit ici de délivrer le produit à 27€ ou 47€. Il peut s'agir d'une simple page de téléchargement, mais le plus souvent il s'agit de plusieurs pages hébergeant des vidéos de formation.

Etape 4 : Suivi clients

Certaines personnes achèteront directement votre offre de démarrage, mais ce ne sera pas le cas de tout le monde. Pour ceux qui n'ont pas acheté, proposez un mini-cours gratuit en 6

parties. Chaque jour pendant 6 jours, envoyez par email le lien vers une nouvelle vidéo gratuite. Chaque vidéo donne des informations supplémentaires sur le produit ou la démarche, et renvoie vers la page de vente. Ainsi vous donnez jusqu'à 6 chances à vos visiteurs d'acheter votre premier produit numérique.

Etape 5 : Lancer un test avec 100 visiteurs

Avant de faire venir beaucoup de trafic, faisons un simple test avec 100 visiteurs. Créez par exemple une publicité Facebook ciblée et laissez-là tourner 2 ou 3 jours jusqu'à atteindre au moins 100 visites (généralement budget entre 25€ et 75€).

Etape 6 : Optimisez et améliorez

Quel est le résultat de votre test ? Essayez d'améliorer votre taux de conversion de votre page optin ainsi que celui de votre page de vente (retour sur investissement). Profitez-en pour faire des split-tests entre différents titres, vidéo de vente vs page de texte, etc.

Lorsque vous êtes satisfait de votre taux de retour sur investissement, envoyer tout le trafic que vous pouvez : blog, publicité, réseaux sociaux, etc.

Etape 7 : Dupliquez le système

Maintenant que votre premier produit numérique vous ramène des clients sur pilote automatique, et autofinancé, créez une deuxième offre que vous pourrez placer en « upsell » derrière la première offre. Ou bien créez un deuxième produit à vendre parallèlement pour élargir votre audience et votre marché.

Tutoriels vidéo d'implémentation et canevas :

Visionner maintenant la série de tutoriels vidéo pour mettre en place cette méthode :

[>> Cliquez ici pour visionner les vidéos...](#)

