

Accès Payant !

**Comment Construire Un
Site de Membres Abonnés
en 48 heures ?**

*Un revenu d'appoint, une méthode peu utilisée,
une vraie simplicité.*



Accès payant ! – 2011

Nicolas Boussion -Tous droits réservés.

Important : ce livre numérique, comme toute œuvre de l'esprit, fait l'objet de droits d'auteurs. Son contenu a été déposé le 21 février 2011 chez un huissier d'une part et dans un coffre-fort numérique d'autre part. L'antériorité du texte pourra être démontrée officiellement en cas de litige.

Décharge de responsabilité

Veillez noter que le contenu de ce document a pour unique vocation de vous informer.

Toutes les informations contenues dans ce rapport ont été soigneusement vérifiées à l'issue de leur rédaction, mais sans aucune garantie d'exactitude, d'exhaustivité, de précision. Le lecteur (la lectrice) reconnaît et comprend que l'auteur ne s'engage aucunement en matière de conseil légal, financier ou professionnel. Il ne fait notamment aucune promesse en matière de gain financiers et autres.

En lisant ce document, le lecteur (la lectrice) accepte sans réserve et définitivement le fait qu'en aucune circonstance l'auteur et/ou le vendeur ne pourra (pourront) être tenu(s) responsable(s) des pertes, dommages, directs et indirects, qui résulteraient de l'utilisation de l'information contenue dans ce document, incluant et ne se limitant pas aux erreurs, oublis et imprécisions.

Sommaire

Ce qu'il faut savoir sur les sites payants	4
Généralités.....	8
Pour aller plus loin	12
Deux approches, l'une payante, l'autre non	20
Le guide étape par étape.....	27
Trouver une thématique : les idées sont partout.....	46

Ce qu'il faut savoir sur les sites payants

Tout d'abord, je tiens à vous remercier d'avoir acheté "Accès payant !". Avant de commencer, laissez-moi vous décrire succinctement le contenu de cet ebook. Il est séparé en trois grandes parties. Dans la première (chapitres 1, 2, 3 et 4) nous aborderons des points très généraux mais qu'il faut connaître avant de se lancer. Dans la deuxième partie (chapitre 5 : Le guide étape par étape) je vous donnerai tous les détails pratiques pour mettre en place votre premier site de membre grâce à des outils simples. C'est probablement la partie qui vous intéressera le plus. Enfin, la dernière partie est une base de départ pour trouver des idées de thèmes spécifiques aux sites de membres. Utile si vous ne savez pas encore très bien de quoi votre futur site parlera. Bonne lecture, et bon courage !

Les sites par abonnement, encore appelés sites de membres, sont un élément important de l'arsenal du web-marketeur mais aussi de toute personne qui veut vendre sur internet. Ils constituent une source de revenus quasi-automatique et n'exigent qu'un travail de mise en place avant d'être opérationnels sans intervention de votre part. **Construire une communauté d'abonnés payants est donc votre prochain objectif marketing !**

La plupart des gens pensent que pour développer une telle structure il faut produire un effort constant dans le temps avec du temps dédié chaque mois.

En vérité il est possible de construire une fois pour toute un site par abonnement performant sans avoir à y revenir chaque mois, et générant une source quasi stable de revenus mensuels.

Pour parvenir à ce résultat il faut quand même passer par des stratégies éprouvées et des outils dédiés indispensables.

Vous devez d'abord bien identifier votre marché et le domaine que vous allez aborder dans votre contenu régulièrement envoyé à vos abonnés. Il faut également sonder la concurrence et construire un site internet simple mais bien organisé, capable de répondre à une demande bien précise.

En théorie un site par abonnement peut aborder n'importe quelle thématique ou niche mais il doit en contrepartie s'adresser à une cible bien déterminée et répondre à des problèmes et questions bien précises.

Les clients désespérés sont une vraie mine d'or pour les webmasters de sites de membres. En effet, en vous focalisant sur une demande précise mais répandue, vous construisez une communauté avide de vos informations, de vos outils et de vos ressources. Délivrés régulièrement, ces derniers vous permettront de maximiser votre chiffre d'affaire tout en maintenant un bon taux de rétention, c'est-à-dire une bonne proportion de personnes qui maintiennent leur abonnement dans le temps.

C'est un point important pour parvenir au succès : plus vous conservez un abonné, plus il vous donnera d'argent !

En suivant les conseils de ce guide vous saurez exactement ce qu'il faut faire et ne pas faire pour construire une communauté d'abonnés rémunératrice, même si vous n'y connaissez rien. Vous réduirez les risques liés à des erreurs coûteuses ou à des décisions hasardeuses.

Dans les deux dernières années j'ai mis en place 5 sites par abonnement et je ne m'en lasse pas.

Tous ces sites fonctionnent comme une horloge et génèrent une source non négligeables de revenus. Surtout, ils fonctionnent maintenant sans (presque) aucune intervention de ma part. Par goût personnel, ces sites tournent tous autour du web-marketing et des ebooks. Il s'agit de thématiques très à la mode actuellement, mais vous pourrez bien sûr choisir les domaines qui vous intéressent.

J'ai rédigé le guide que vous êtes en train de lire pour vous permettre de vous lancer vous aussi. Vous y trouverez un plan étape par étape assez simple (mais pas simpliste, lisez avec attention !) qui met en place une structure d'abonnement solide et efficace.

En incorporant ces étapes dans vos sites d'abonnement déjà existants ou bien en en construisant un premier de A à Z, vous augmenterez vos revenus de manière significative.

Il vous faudra un peu de motivation pour mettre en place le système et trouver du temps pour cette mise en place initiale. Mais après ces quelques heures d'effort, vous récolterez les fruits de votre labeur.

Les outils et ressources internet sont en nombre suffisant pour permettre à tout le monde de lancer un site par abonnement. Il n'est pas nécessaire d'être un gourou du html ou un programmeur aguerri. Mettre un blog en accès

privé, installer un système de paiement récurrent et un auto-répondeur, tout cela est faisable sans compétence particulière. Il suffit d'être à l'aise avec un ordinateur et internet.

Commençons !

Généralités

Abordons la question du choix de la plateforme. Il existe plusieurs possibilités techniques et plusieurs modèles.

La première étape consiste à évaluer les solutions disponibles en fonction du temps que vous avez, de votre expérience et de vos besoins.

Certains modèles nécessitent en effet plus de temps à mettre en place puis à gérer.

A titre d'exemple, un site de membres standard fonctionne sur une base mensuelle : du contenu est envoyé aux abonnés tous les mois. Sachez que la plateforme de blog Wordpress permet de faire cela, en mettant à disposition aux abonnés du contenu à des dates spécifiques : il suffit d'écrire un post tous les mois et d'en restreindre l'accès.

Si la perspective de vous mettre au travail tous les mois ne vous enchante pas, vous pouvez évidemment utiliser un auto-répondeur que vous aurez configuré une fois pour toute. Il faut alors créer le contenu à l'avance mais après vous êtes tranquille.

Vous avez donc ici déjà deux options disponibles.

Il existe aussi des plateformes un peu plus compliquées à mettre en place car elles ont font appel à des scripts qu'il faut installer sur votre site. En

contrepartie, le résultat fait peut-être un peu plus professionnel (mais ces scripts sont payants...).

Ce type de plateforme fournit une expérience dynamique et interactive à vos abonnés : vous pouvez ainsi, par exemple, incorporer un forum qui renforcera l'esprit de communauté.

Par ailleurs il existe bien souvent deux zones : une zone "invité" qui comporte la page de vente, le formulaire d'inscription et des extraits gratuits, et la zone des abonnés dont l'accès est restreint et qui peut contenir des options et différents niveaux d'abonnement.

Sachez que vous pouvez en effet, de manière très générale, proposer deux sortes d'abonnement ou plus précisément de sortes de sites de membres:

- Soit une inscription gratuite avec des "upgrades" possibles payantes
- Soit des abonnements payants d'emblée et de manière récurrente (tous les mois etc...)

Quand vous proposez un accès gratuit, le but est de vendre une upgrade en donnant un avant-goût de votre contenu payant. Cela fonctionne fort bien.

Vous proposez des options attirantes en les expliquant dans le détail sans donner le contenu dans son intégralité. Ainsi un membre gratuit va vite être tenté surtout si le contenu gratuit est déjà de qualité. D'ailleurs, il FAUT que

le contenu gratuit soit de qualité sinon la démarche n'a aucune chance d'aboutir.

Bien mis en place ce système fonctionne très bien : c'est un bon moyen de générer une communauté intéressée et active en la remerciant par du contenu utile et gratuit. L'offre payante, correctement présentée, devient vite irrésistible surtout si vous proposez un choix de différents niveaux d'inscription (par exemple inscription de base, standard et de luxe).

L'offre gratuite pousse à s'inscrire car il n'y a aucun risque pour l'acheteur : c'est un principe de base du marketing, surtout sur internet.

La méthode du site payant avec abonnement récurrent nécessite un paiement avant l'accès au contenu qui est donné (ou plutôt vendu...) de manière régulière : l'abonné paie tous les mois et en retour il reçoit du contenu tous les mois (ou à une autre fréquence).

Nous voyons donc qu'il existe deux possibilités :

- le site de membre avec accès gratuit à du contenu limité puis accès payant à la totalité du contenu.
- le site par abonnement récurrent et régulier avec envoi d'information de manière régulière également.

Voyons les avantages et inconvénients des deux systèmes.

Convaincre une personne de devenir membre gratuitement est très simple...plus simple que de la convaincre de payer un abonnement. Vous avez

en plus la possibilité de donner un aperçu du contenu payant, et cela facilite le passage à l'achat. Par contre, vous n'avez aucune certitude que les membres gratuits vont effectivement choisir l'offre payante.

L'avantage du site avec abonnement est évident : vous êtes à peu près certain d'obtenir un revenu récurrent tous les mois. A partir du moment où votre contenu est de qualité, le nombre de désinscriptions en cours d'abonnement n'a aucune raison d'être grand. En contrepartie, il est probablement plus difficile de convaincre un prospect d'acheter l'abonnement.

Nous nous focaliserons dans ce rapport sur les sites par abonnement car ils procurent un revenu régulier. Il est tout à fait envisageable de maintenir un niveau permanent de 100 abonnés. A 10 euros seulement le coût mensuel, cela fait un revenu de 1000 euros, ce qui n'est pas négligeable.

Pour aller plus loin

La création de sites de membres très rentables est exceptionnellement simple et très motivante, même pour le webmaster débutant.

La première décision que vous aurez à faire concernant votre site de membres est de définir un objectif global ou un thème que vous utiliserez.

On vous a probablement déjà dit que vous devriez toujours choisir des sujets pour lesquelles vous êtes personnellement intéressé ou passionné, et lorsque l'on parle de site de membres, il est encore plus important de se concentrer sur des sujets avec lesquels vous avez un lien personnel.

La raison est évidente. Les sites de membres prennent (quand même...) du temps. Vous devez rester actif et publier du contenu frais de manière régulière.

Si vous décidez de choisir un sujet avec lequel vous n'avez pas d'affinités, vous aurez du mal à maintenir la fraîcheur de votre site web ou à rester concentré sur des mises à jour futures.

Cependant, vous devez porter votre attention sur le fait de savoir si les sujets que vous envisagez sont des marchés qui persisteront et s'ils peuvent évoluer.

Les marchés persistants sont axés autour de sujets qui sont peu susceptibles de changer et ils peuvent résister à l'épreuve du temps. En choisissant un

thème persistant d'une manière générale, vous n'avez plus à vous préoccuper de la longévité de votre site.

Après tout, vous souhaitez que votre site de membres continue de générer un revenu passif pendant de nombreuses années à venir.

Un autre élément à garder à l'esprit est la taille globale de votre marché.

- Serez-vous capable de trouver de nouvelles idées pour les mises à jour futures ?
- Est-ce que votre marché est évolutif ? Pouvez-vous offrir des options de mises à jour basées votre plate-forme primaire ?
- Est-ce que votre public cible est capable de rapidement résoudre ses problèmes et passera potentiellement à autre chose, ou est-il probable que vous puissiez construire une communauté autour de votre thème ?

Ce sont trois questions qu'il faudra garder à l'esprit au moment de choisir votre thème.

Pour déterminer les thèmes possibles, il vous suffit d'analyser vos propres compétences ou vos expériences personnelles.

Faites-vous du fitness ? Essayez-vous de perdre du poids ?

Si oui, envisagez de créer une communauté de membres autour de vos propres expériences sur l'entraînement physique, les pratiques pour rester en forme ou pour devenir actif.

Êtes-vous un expert du golf ?

Peut-être êtes-vous qualifié pour jouer des instruments de musique spécifiques ?

Envisagez la création de cours en ligne, de séries d'information ou de guides de formation et développez cela autour d'une plate-forme de site de membres.

Gardez à l'esprit que les sites de membres à thème sont généralement plus faciles à gérer et à monétiser.

Par exemple, si vous êtes intéressé par la niche "travail à domicile", plutôt que de créer un site d'abonnés qui engloberait les douzaines de méthodes que quelqu'un peut utiliser pour générer un revenu en ligne, pensez à offrir un site de souscription spécialisé axé sur le "blog rentable" ou le "télétravail".

Ce marché est également évolutif car vous pouvez aller encore plus loin, par exemple en offrant des options de mise à niveau :

1. Trouver le bon thème pour un blog
2. Comment installer un blog

3. Comment personnaliser un blog, etc...

Vous voulez vous concentrer sur un thème extensible mais qui traite d'un sujet très spécifique.

Une fois que vous avez créé une liste d'idées possibles, vous devrez évaluer la rentabilité globale du marché avant d'aller plus loin.

Vous pouvez le faire en parcourant les marchés existants tels que www.1TPE.com pour déterminer combien de produits sont disponibles, les canaux de communication et de livraison qui sont utilisés, ainsi que la popularité de votre niche. Bien évidemment, faites des recherches avec votre moteur de recherche favori (Google, Bing etc...).

Il est important de bien analyser vos concurrents afin d'être en mesure de déterminer comment vous pouvez améliorer ce qu'ils font et de créer une version améliorée d'une communauté déjà rentable.

Prenez le temps d'explorer des sites existants et de prendre des notes en répondant à ces questions :

- Quels sont les canaux de communication utilisés ? (forums, service de chat, emails auto-répondeur, etc...)
- Quels types de produits offrent-ils et sous quel format ? (e-books, fichiers audio, guides vidéo, etc...)

- Quels types d'offres étendues, de mises à jour, d'offres uniques et de montée en gamme offrent-ils?
- Quel est leur taux d'activité et leur fréquence de mise à jour ? (À quelle fréquence les membres reçoivent-ils de nouvelles informations ?)

Outre l'évaluation de vos concurrents afin de déterminer comment vous pouvez améliorer un modèle existant, vous voulez aussi vous assurer que le marché ne soit pas déjà saturé ou trop concurrentiel.

Cela vous donnera également un aperçu sur la façon dont les webmasters actuels de sites de membres approvisionnent leur marché, sur les types de produits qu'ils offrent et sur les différentes méthodes de livraison.

Conservez un dossier de travail que vous pouvez constamment mettre à jour avec des documents et des ressources de référence concernant l'élaboration de votre site et n'oubliez pas d'y inclure les sites concurrents, des idées pour des produits futurs, des prix potentiels ainsi que des niveaux et des options de mise à niveau.

Pour revenir aux moteurs de recherche, utilisons par exemple <http://www.bing.com> et entrons une phrase clé décrivant un thème possible pour un site payant : des cours de guitare.

Dans cet exemple, après avoir fait une recherche pour "apprendre à jouer de la guitare", je trouve plus de 583 000 résultats avec de nombreuses références sponsorisées :

The screenshot shows a Bing search results page for the query "apprendre à jouer de la guitare". The search bar at the top contains the query and a magnifying glass icon. Below the search bar, there are navigation options for "Web" and "Plus". The search results are displayed in a grid format. On the left side, there are links for "RECHERCHES ASSOCIÉES" (Apprendre à Jouer Guitare Classique, Apprendre à Jouer Guitare Electrique) and "HISTORIQUE DES RECHERCHES". The main search results include:

- la guitare à Domicile** - www.fasiladom.fr (Sites sponsorisés)
Apprenez la guitare de chez vous. Des cours adaptés à vos envies !
- Apprendre La Guitare** - www.Cours-De-Guitare.com
Tu Veux Apprendre La Guitare? Télécharge Ce Cours En Ligne Gratuit
- TOP 3 Méthodes de Guitare** - www.cours-de-guitare-en-ligne.com
N'achetez pas de méthode de guitare avant d'avoir cliqué ici !
- Apprendre la guitare ! | Jouerdelaguitare.com**
Vous voulez apprendre la guitare? Ce site web a été conçu tout spécialement pour des personnes qui, comme vous, désirent apprendre à jouer de la guitare seul.
www.jouerdelaguitare.com - Page en cache
- Guitare débutant-Apprendre la guitare en ligne**
Un site pour apprendre à jouer de la guitare en ligne. A l'aide du diapason apprenez comment accorder facilement votre guitare. Vous trouverez dans ce site des accords, des ...
www.guitaredebutant.com - Page en cache
- Apprendre à jouer de la guitare**
Vous venez d'avoir votre guitare et vous voulez apprendre à en jouer ? Découvrez tous nos trucs pour commencer sur les chapeaux de roues en cliquant ici.
methode-de-guitare.com/apprendre-a-jouer-de-la-guitare - Page en cache

On the right side, there are "Sites sponsorisés" including:

- Apprendre Guitare**
Apprenez à Jouer De La Guitare en 48h Avec Cette Nouvelle Méthode...
www.guitaredomination.com
- Cours de guitare**
Cours à domicile; Partout en France; 50% de réduction d'impôts
www.allegromusique.fr
- Cours de guitare en vidéo**
Leçons de guitare pour tous styles et tous niveaux.
www.imineo.com
- Apprendre Jouer Guitare**
Apprendre Jouer Guitare à des prix dingues. Achetez, vendez !
www.ebay.fr
- Guitare**
Achetez Ici Votre Guitare Et Payez en 3 Fois Sans Frais !
MusicDestock.fr/Guitare

Évaluez ainsi l'importance de la concurrence dans un marché donné. Tapez votre requête entre guillemets afin de mieux filtrer vos résultats et de vous assurer que seuls les sites web contenant l'ensemble de vos termes de recherche apparaissent dans les résultats.

Je vous suggère aussi Google Alerts qui est un outil extrêmement utile pour localiser les sujets d'actualité et les tendances actuelles qui pourraient servir d'idées potentielles pour votre site.

Vous pouvez accéder à Google Alerts ici :

<http://www.google.com/alerts?hl=fr>

Il suffit d'entrer une phrase de recherche et tous les articles portant sur cette thématique vous seront envoyés régulièrement par Google pour que vous puissiez rester au courant de ce qui paraît chaque jour sur le web (actualités, articles etc...). C'est une excellente façon de rester au top de la compétition tout en conservant un large point de vue sur un marché donné.

Étendez également votre recherche sur les sites communautaires tels que les forums.

Déterminez à quel point le sujet est populaire, combien de personnes sont activement impliqués dans la niche, et si oui ou non il y a des questions récurrentes que vous pourrez utiliser comme une idée possible de produit concernant votre propre site.

C'est vraiment un excellent moyen d'effectuer des recherches rapidement tout en puisant dans une mine d'idées rentables.

Quel que soit votre sujet principal, vous devez également tenir compte du marketing vertical et horizontal au moment de choisir votre thème d'adhésion.

Avec le marketing horizontal, vous vous concentrez sur un sujet vaste comme le ferait un site web offrant des guides, des tutoriels et d'autres produits d'information sur le golf mais aussi des biens physiques tels que du matériel, de l'équipement, des voyages thématiques.

Les sites horizontaux sont des sites web au champ d'application exceptionnellement large qui englobe de nombreux thèmes et sous thèmes d'une niche particulière.

Avec le marketing vertical, vous vous concentrez sur un sujet ou un marché spécifique.

Avec notre exemple du golf, votre site de membres offrirait seulement des guides sur le golf, incluant matériel de formation, vidéos et fichiers audio, mais n'offrirait pas d'équipement, de vêtements, de matériel ou de voyages.

Personnellement, j'ai toujours mis l'accent sur le marketing vertical car il est plus facile à gérer et à entretenir, et ceci que ce soit pour un site par abonnement ou bien pour des ebooks.

Avec une focalisation plus stricte vous êtes en mesure de répondre à un public cible précis, limitant ainsi les coûts en marketing et en recherche.

Deux approches, l'une payante, l'autre non

Il faut bien comprendre une chose : il y a deux moyens d'envisager la construction de votre site d'abonnés.

- Soit vous utilisez un petit programme dédié qu'il faut installer chez votre hébergeur de site. Tous ces programmes sont payants (compter une centaine d'euros) et la plupart sont en anglais.
- Soit vous faites tout vous-même, juste avec votre auto-répondeur et PAYPAL. Cette possibilité à deux avantages : elle est simple et gratuite.

Avec ces deux approches, vous êtes en mesure de télécharger des fichiers, créer un système d'adhésion complet et lancer votre site tout en étant capable de gérer votre communauté qui continue de se développer et de grandir.

En fait, avec certains des scripts d'adhésion les plus hauts de gamme, les fonctions disponibles se prolongent au-delà de l'enregistrement simple d'un membre et de son espace de connexion, afin de vous permettre de proposer des offres uniques, des offres additionnelles, des offres fidélité, des bonus, des promotions et même des accès gratuits, de sorte que vous puissiez capter l'email d'un visiteur sans qu'une souscription payante immédiate ne soit nécessaire.

Soyez sûr de passer un certain temps à évaluer chaque script d'adhésion avant d'acheter. Vous voudrez vous assurer que le système est évolutif, qu'il pourra se développer en même temps que votre site de membres, et que le

développeur assiste pleinement son script et qu'il sera disponible pour vous aider en cas de besoin.

Quand il s'agit de scripts d'adhésion, il y a relativement le choix mais pour l'essentiel, ils sont en anglais. L'un d'eux proposant des options les plus populaires et les plus abordables se trouve sur www.amember.com. Son très gros avantage : il a été traduit en plusieurs langues...dont le français. C'est le seul que je vais vous recommander.



aMember is a flexible **membership and subscription management PHP script**. It has support for PayPal, BeanStream, 2Checkout, NoChex, VeriSign PayFlow, Authorize.Net, PaySystems, ProBilling, Multicards, E-Gold and Clickbank payment systems ([see list of integrated payment systems](#)) and allows you to setup **paid-membership areas** on your site. It can also be used without any payment system - you can **manage users manually**.

aMember Pro also supports integration plugins to link users database with third-party scripts, for example **vBulletin**, **Joomla**, **WordPress** ([see list of integration plugins](#)).

aMember is a perfect membership software for **selling digital subscriptions and downloads**.

Avec aMember pro, vous pouvez créer un site riche en fonctionnalités d'adhésion et il suffit d'acheter des modules supplémentaires ou additionnels adaptés à votre besoin, tel qu'un module de forum si vous avez l'intention de proposer un espace communautaire sur votre site.

N'oubliez pas que vous avez besoin d'évaluer pendant quelque temps les scripts d'adhésion disponible sur le marché, de sorte que vous puissiez être en mesure de choisir celui qui offrira les fonctionnalités et les possibilités d'extension que vous désirez, en fonction de vos idées et de la structure globale du système. Cela étant, amember est vraiment sérieux et à conseiller.

Quel que soit le logiciel que vous choisissiez pour faire tourner votre site de membres, il y a une poignée de caractéristiques qu'il faut être certain d'avoir, même si vous n'avez pas l'intention de les utiliser dans un premier temps. Votre communauté pouvant grandir, vous bénéficierez ainsi de la capacité à intégrer ces éléments:

→ Niveaux d'adhésion illimités

Votre site de membres peut avoir autant de "niveaux" que vous le souhaitez. (Exemple: "Argent", "Or" et "Platine").

→ Options d'adhésion flexibles

Possibilité de créer des niveaux d'adhésion gratuit, payant ou d'essai (et toute combinaison des trois).

Note : ceci est tout à fait faisable SANS script, rien qu'avec PAYPAL. Je vous montrerai plus loin comment faire.

→ Gestion Facile des membres – Vous pouvez voir d'un seul coup d'œil vos membres, leur statut d'inscription, leur niveau d'adhésion et beaucoup plus. C'est aussi un moyen de mettre à niveau des membres, de les déplacer à différents niveaux, d'instaurer une "pause" de leur adhésion ou de les supprimer complètement.

→ Programme d'affiliation.

Vous voulez également vous assurer que votre script d'adhésion offre la possibilité d'exécuter un programme d'affiliation, de sorte que vous puissiez être en mesure d'encourager les membres à promouvoir votre site web tout en gagnant des commissions.

→ Intégration d'auto-répondeur

Il est très important de pouvoir capturer votre visiteur et son email au sein d'une liste, de sorte que vous puissiez construire une campagne externe, plutôt que d'ajouter simplement les informations de vos membres dans une base de données utilisée par le script d'adhésion uniquement.

De cette manière, même dans l'éventualité où vous fermez votre site de membres, vous aurez toujours une liste de contacts auxquels vous pouvez envoyer un email concernant le lancement de produits futurs etc...Je vous rappelle que, en ce qui concerne le marketing sur internet, l'argent est dans la liste.

→ Évolutivité

Lorsque vous choisissez votre script d'adhésion, essayez de vous concentrer uniquement sur ceux qui sont en service depuis un certain temps afin de ne pas tester un nouveau script beta d'un site en ligne. Vous souhaitez vous assurer que le développeur a corrigé les bugs et a peaufiné le script pour qu'il s'exécute avec le moins de problèmes possible.

C'est aussi pour cette raison que je vous recommande amember.com, car comme on dit, c'est une valeur sûre.

Choisir votre structure de prix

Voici quelques éléments à garder à l'esprit lorsque vient le temps de choisir le montant de l'abonnement à votre site (nous y reviendrons cependant plus loin) :

- 1: Combien de fois avez-vous l'intention de mettre à jour votre site?
- 2: Quel est le niveau d'exclusivité du contenu que vous allez proposer ?
- 3: Intégrez-vous un plafond d'adhésion? (limitation du nombre d'abonnés)
- 4: Votre objectif est-il de gagner plus au moment de l'adhésion ou à long-terme, avec des offres ultérieures ?
- 5: Êtes-vous bien en place au sein de votre marché ? Est-ce que les gens vous connaissent ? Si vous êtes un expert reconnu, vous serez en mesure de

facturer davantage l'accès à votre contenu, en fonction des cours et services que vous allez proposer.

Il n'y a pas de structure de prix spécifique pour un site de membres, étant donné que la valeur perçue dépendra de la niche elle-même, de la concurrence existante, ainsi que de la rareté et de la valeur globale de l'information que vous offrez.

Quelques conseils issus de mon expérience

Afin de vous assurer que votre site de membres fonctionne avec succès, vous devez faire de votre mieux pour prendre soin de vos abonnés et toujours travailler à la mise à jour et à la croissance de votre site.

Essayez de préserver une communication directe et personnalisée avec vos abonnés.

N'ayez pas peur de leur envoyer des e-mails concernant les mises à jour fréquentes, les informations sur les nouvelles fonctions ou packs, ou pour leur demander des retours sur leur expérience. Montrez-leur que vous appréciez leur activité et que vous ferez tout ce que vous pouvez pour servir leurs intérêts. Faites-leur des cadeaux de temps en temps, sous la forme de bonus ou de cours supplémentaires, non prévus initialement.

Planifiez au maximum : créer et suivre un plan d'action complet vous distinguera de beaucoup de concurrents qui créent des communautés de membres sans aucun but ni objectif global.

Voilà. Après cette partie très générale, nous allons maintenant passer à la technique...ce qui est nettement plus intéressant :

Comment construire gratuitement un site d'abonnés juste avec un auto-répondeur et PAYPAL, en moins de 48 heures.

Pari impossible ? Tournez la page et vous verrez que non !

Le guide étape par étape

Il est temps de préciser les choses et d'aborder le vif du sujet. Prenez le temps de bien lire cette partie, un crayon à la main pour noter tous les points importants. Voici donc, pour commencer, ma définition d'un site payant avec abonnement:

Un **site payant avec abonnement limité (SPAL)** consiste en l'envoi régulier et automatique de contenu, par email et via un autorépondeur, à une personne qui paie un abonnement sur une durée fixée à l'avance.

En pratique, que se passe-t-il pour le client ? Voici la liste des étapes :

1. Un prospect arrive sur votre site d'abonnés et lit la page de vente.
2. Le prospect est intéressé et passe commande.
3. Il arrive sur la page de transaction et règle le montant demandé.
4. Quand la transaction est faite, il est redirigé vers la page de capture d'email.
5. Le nouveau client entre son email pour recevoir les cours régulièrement.
6. Son abonnement est prêt et il peut recevoir immédiatement la première leçon.
7. Pour cela, vous avez préparé la page de téléchargement dédiée.
8. Le client reçoit ensuite les autres leçons toutes les semaines par email.

Ce qui est intéressant, c'est qu'un SPAL est simple à mettre en place puisqu'il suffit d'un auto-répondeur et d'un compte PAYPAL.

Pour ce qui est du travail effectif, voici ce qu'il y a à faire :

1. Ecrire un article de 2 ou 3 pages par semaine.
2. Charger cet article dans un autorépondeur pour le rendre accessible aux abonnés.
3. Vendre l'accès à la série pour une durée bien déterminée : 3, 6 ou 12 mois.

C'est tout pour le principe, et pour commencer vous avez besoin de peu d'éléments :

1. Un premier article écrit (ou un premier cours, une première leçon).
2. Une page de vente.
3. Un système de paiement récurrent.
4. Un autorépondeur.

La création d'un site d'abonnement à durée limitée repose sur 4 étapes principales : la préparation, la planification, la production et la promotion.

- 1. Préparation:** elle consiste à sélectionner le marché et l'audience cible, à trouver la thématique et à définir la fréquence d'envoi et la durée d'abonnement.
- 2. Planification.** Durant cette phase vous préparez et décrivez les étapes de production : nom de domaine, hébergement, page de vente, pages de téléchargement, mise en place de l'auto-répondeur.

3. Production. Vous écrivez votre premier article et vous le chargez dans l'auto-répondeur. Vous choisissez le titre et la thématique des futurs articles à écrire.

4. Promotion. Vous lancez votre site et commencez à en faire la promotion. Vous insérez votre site dans une stratégie marketing plus large (développement de mailing-list, place dans les réseaux sociaux et les forums etc...bref, c'est la partie web-marketing).

Voici les dix étapes consécutives à suivre pour mettre tous les atouts de votre côté.

- Trouvez un marché et une thématique.

Un "marché" consiste en un large groupe de personnes ayant un intérêt commun et à qui vous allez proposer votre offre. Exemples : le web-marketing, les régimes alimentaires, l'informatique, les animaux de compagnie etc...Il faut ensuite trouver un sujet, une "niche" qui intéresse plus particulièrement votre marché : le marketing d'affiliation, perdre du poids, optimiser un ordinateur, dresser son chien etc...

- Définissez la fréquence d'envoi et le prix de l'abonnement.

Combien de temps durera l'abonnement (3, 6, 9 ou 12 mois) ? Quelle sera la fréquence d'envoi ? Quel sera le montant de l'abonnement mensuel ?

- Trouvez un nom de domaine et un nom pour votre site.

Choisissez un nom pour votre produit (votre site) et enregistrez un nom de domaine (le même, bien entendu ! Vous devez donc vérifier qu'il est bien disponible). Essayez de trouver un nom le plus court possible et le plus

facile à retenir. Dès que vous avez trouvé le nom de votre site/produit, réservez vite votre nom de domaine afin de ne pas vous le faire prendre. Ce serait dommage !

- Trouvez un hébergeur de site.

Il y en a beaucoup et n'hésitez pas à choisir les plus connus. Personnellement j'utilise depuis toujours [1&1](#) ([cliquez ici](#)) et j'en suis pleinement satisfait.

- Si vous n'en avez pas encore, choisissez un service d'auto-répondeur.

C'est le seul investissement majeur que vous devrez faire un jour. Il s'agit tout simplement d'un outil indispensable quand on se lance sérieusement dans le marketing internet. Les plus connus sont en anglais et s'appellent [Getresponse](#) et Aweber. C'est ceux que j'utilise en permanence. Il existe aussi cybermailing et webd en français, webd ayant la particularité de proposer une **version gratuite** en contrepartie de l'affichage de messages publicitaires :

<http://www.webdonline.com>

- Concevez une page de vente.

Ecrivez la page de vente de votre site payant en décrivant bien les bénéfices liés à l'inscription, en expliquant précisément ce que les abonnés reçoivent etc... Utilisez les règles de base du copywriting pour générer une belle page de vente.

- Concevez aussi une page de téléchargement.

En fait il vous faut deux pages spéciales ; la page de capture où vos clients arrivent juste après leur paiement initial. Cette page comporte un formulaire d'inscription à votre auto-répondeur. La deuxième page est la page où se trouve le lien de téléchargement de la première leçon.

- Prouvez votre expertise !

Pour cette étape...il vous suffira d'écrire votre première leçon. Comptez deux ou trois pages, cela suffira. Vous voulez savoir comment écrire une première leçon parfaite qui scotche le lecteur ? C'est facile, il suffit d'expliquer comment obtenir des résultats en 48 heures ou en une semaine. Pour générer et entretenir l'intérêt, rien de tel qu'une première leçon en forme de vue d'ensemble avec une liste de choses à faire. Une fois que tout cela est fait, il vous suffit d'uploader tous vos fichiers sur votre site, de vérifier que tout marche...et de lancer la vente.

- N'oublions pas tout de même de choisir un système de paiement récurrent !

Il n'y a pas, malheureusement, 36 solutions. Nous verrons par contre que ce n'est pas forcément la partie la plus difficile à mettre en œuvre.

- Enfin, dévouez une partie de votre temps au bon vieux marketing.

Testez que tout fonctionne bien, puis lancez la promotion de votre site. Commencez par votre mailing-list et vos contacts, puis pensez au pay-per-click puis au partenariat et à l'affiliation.

Les activités hebdomadaires.

Elles ne sont pas si nombreuses. En fait, le gros du travail est à faire au début puis avec le temps il n'y a plus grand-chose à faire.

Voici l'essentiel des activités de la semaine pour gérer votre futur SPAL :

1. Ecrire une leçon et la charger dans l'auto-répondeur. Chaque semaine vous aurez à ajouter du contenu à votre série d'emails dans votre auto-répondeur, aussi longtemps que la durée prévue de l'abonnement (3 mois, 6 mois etc...). Bien évidemment, je vous suggère très fortement de préparer le maximum de leçons à l'avance, avant même le lancement de votre site. Ensuite, si ce n'est pas possible, essayez d'être en avance par rapport aux envois prévus. N'attendez pas le dernier moment pour écrire car un incident peut toujours arriver, vous pouvez tomber malade etc...Il s'agit d'éliminer le risque de ne rien pouvoir envoyer une semaine donnée...et vos clients vous le feraient savoir, croyez moi ! Et ils auraient raison. Pour chaque nouvelle leçon créée il faut également construire une page HTML de téléchargement, et rédiger un email dans votre autorépondeur.
2. Supprimer les clients qui ont annulé leur abonnement. Il y aura forcément malgré tous vos efforts des clients qui n'iront pas jusqu'au bout de leur abonnement. Il faudra donc les trouver (PAYPAL vous avertira) puis les enlever de la mailing-list de votre autorépondeur. De cette manière ils ne recevront plus les cours ultérieurs.
3. Améliorer votre site et le promouvoir pour générer de nouvelles inscriptions. Vous pouvez passer autant de temps que vous le souhaitez

à cette activité, en fonction du nombre d'inscrits, de l'argent que vous gagnez, des objectifs que vous vous fixez etc...

Durée d'un cycle d'abonnement.

Combien de temps va durer un abonnement ? Cela dépend en priorité de la quantité d'information que vous allez délivrer et de votre capacité à en générer. Il existe un bon exercice pour trouver la durée optimale de votre abonnement. Voici comment faire.

Jetez sur le papier toutes les idées que vous pouvez avoir pour écrire un article de deux ou trois pages.

- Si vous trouvez entre 12 et 24 idées, trois mois est probablement la meilleure durée envisageable.
- Si vous trouvez entre 25 et 35 idées, six mois est probablement la meilleure durée envisageable.
- Si vous trouvez entre 36 et 50 idées, neuf mois est probablement la meilleure durée envisageable.
- Si vous trouvez plus de 50 idées, un abonnement d'un an est probablement la meilleure solution.

Faites cet exercice maintenant.

Note Je vous recommande toutefois de commencer par une durée de trois mois si vous n'avez encore jamais rédigé de contenu spécifique pour un site par abonnement. Dans ce cas, il est préférable d'opter pour un envoi hebdomadaire, le contenu étant un article de deux ou trois pages. Pour le prix, je vous recommande une échelle de 10 à 20 euros par mois.

Comment choisir et gérer votre auto-répondeur ?

Il existe quelques points importants qu'il est souhaitable de ne pas négliger...

1. Choisir le service qu'il vous faut.

En fait au-delà des principaux fournisseurs de service auto-répondeur que les web-marketeurs connaissent bien, il en existe des tas d'autres à des tarifs extrêmement variés.

Quand vous faites votre choix, veillez à ce que les possibilités de personnalisation, de statistiques, de rapports détaillés soit incluses dans l'offre. En général c'est le cas.

Evidemment lorsque l'on souhaite mettre en place un site payant avec abonnement, les caractéristiques suivantes sont indispensables :

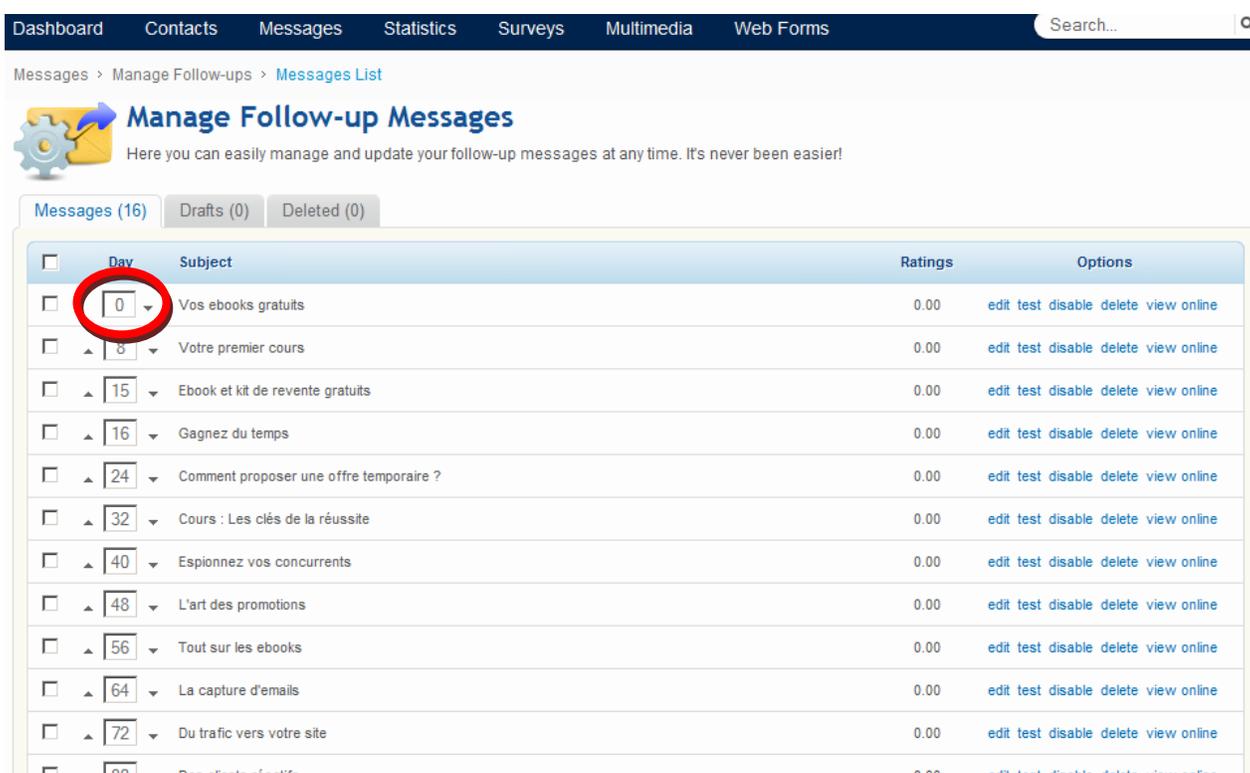
- Possibilité de **générer et d'utiliser des formulaires d'inscription**. Ces derniers sont indispensables pour capter l'adresse email de vos clients et pour leur envoyer les liens de téléchargement de vos cours et articles.
- **Pas de limite sur le nombre de messages de suivi**. Si l'abonnement à votre site dure un an et si vous envoyez un message automatique par semaine, l'auto-répondeur doit être en mesure de gérer 52 messages planifiés à l'avance. Sans compter les messages que vous pouvez envoyer en plus à tout moment.
- **Envoi fiable et rapide**. Quand vous envoyez en une fois un message à 10000 adresses emails, il est préférable que l'auto-répondeur soit rapide !

2. Réglages.

Quand votre auto-répondeur est activé (c'est-à-dire quand vous avez ouvert un compte et réglé la note !) il vous reste à le configurer pour votre première campagne.

La technique varie avec le fournisseur que vous aurez choisi, mais voici quelques conseils :

- Pour le message numéro 1, choisissez un envoi immédiat. Il suffit de choisir "0" dans la colonne "délai d'envoi". Voilà un exemple avec l'un de mes comptes [Getresponse](#) :



The screenshot shows the 'Manage Follow-up Messages' interface in Getresponse. The top navigation bar includes 'Dashboard', 'Contacts', 'Messages', 'Statistics', 'Surveys', 'Multimedia', and 'Web Forms'. Below the navigation, there's a search bar and a breadcrumb trail: 'Messages > Manage Follow-ups > Messages List'. The main heading is 'Manage Follow-up Messages' with a subtext: 'Here you can easily manage and update your follow-up messages at any time. It's never been easier!'. There are three tabs: 'Messages (16)', 'Drafts (0)', and 'Deleted (0)'. The main content is a table with the following columns: 'Day', 'Subject', 'Ratings', and 'Options'. The first row is highlighted, and the 'Day' column contains the value '0', which is circled in red. The other rows show various subjects and their corresponding days (8, 15, 16, 24, 32, 40, 48, 56, 64, 72).

Day	Subject	Ratings	Options
0	Vos ebooks gratuits	0.00	edit test disable delete view online
8	Votre premier cours	0.00	edit test disable delete view online
15	Ebook et kit de revente gratuits	0.00	edit test disable delete view online
16	Gagnez du temps	0.00	edit test disable delete view online
24	Comment proposer une offre temporaire ?	0.00	edit test disable delete view online
32	Cours : Les clés de la réussite	0.00	edit test disable delete view online
40	Espionnez vos concurrents	0.00	edit test disable delete view online
48	L'art des promotions	0.00	edit test disable delete view online
56	Tout sur les ebooks	0.00	edit test disable delete view online
64	La capture d'emails	0.00	edit test disable delete view online
72	Du trafic vers votre site	0.00	edit test disable delete view online

- Si c'est possible, choisissez un "simple opt-in" et non un "double opt-in". En double opt-in, le client doit répondre à un email supplémentaire avant de voir son compte activé. Or, dans le cas d'un site payant, le client a déjà payé lorsqu'il arrive à cette étape donc il est inutile de lui imposer une étape

supplémentaire. Attention cependant, certains auto-répondeurs anglo-saxons imposent le double opt-in, alors dans ce cas il n'y a pas le choix.

3. Programmation de la séquence.

Il vous faut rédiger le message numéro un, celui qui souhaite la bienvenue, qui confirme l'inscription et qui donne la page où se trouve le lien de téléchargement de la première leçon, du premier cours ou du premier article. Indiquez également que les cours suivants arriveront automatiquement par email, toutes les semaines.

Les deux pages post-paiement

Quand un client vient tout juste de payer son inscription, il arrive sur la page de capture d'email, qu'il remplit. Il arrive ensuite sur la page de premier téléchargement.

Nous allons voir ces deux pages un peu plus précisément.

1) La page de capture. Voici un exemple de ce à quoi elle peut ressembler :

MERCI POUR VOTRE INSCRIPTION

Votre premier paiement est bien pris en compte pour un montant de 15 euros. Vous serez facturé automatiquement de la même somme tous les mois pour les 11 mois qui restent.

Entrez votre nom et votre adresse email principale dans le formulaire suivant afin de recevoir votre première leçon.

Vous recevrez les cours suivant au rythme de 1 par semaine à cette même adresse.

Nom	<input type="text"/>
Adresse email	<input type="text"/>
	<input type="submit" value="Envoyer"/>

Pour toute question, merci de me contacter à adresse@email.com

2) La première page de téléchargement

Page de téléchargement de la leçon 1

Pour rappel, votre compte a été débité de 15 euros. Les 11 mois suivants seront facturés de la même somme.

Vous êtes ici sur la page de téléchargement de votre première leçon. Surtout en cas de problème, n'hésitez pas à me demander conseil par email : adresse@email.com

Instructions : Cliquez sur le lien bleu ci-dessous avec le bouton droit de votre souris pour faire apparaître un menu. Choisissez "Enregistrer le lien sous..." pour sauvegarder le fichier directement sur votre disque dur.

[Cliquez ici](#) pour télécharger le cours numéro 1 (format PDF).

Comme vous le voyez, c'est tout simple. Vous éditez ces deux pages en html avant de les uploader sur votre site.

Globalement voici les pages que vous devez uploader :

1. La page de vente (sans oublier le lien d'achat)
2. La page de capture d'email.
3. Les pages de téléchargement.
4. Les cours eux-mêmes (en PDF).
5. Les images et graphiques qui servent à agrémenter votre page de vente.

L'étape de vérification

Avant de lancer votre site avec abonnement payant, vous devez vérifier que tout fonctionne. Voilà quelques bons conseils pour que tout se passe correctement :

- Tapez l'adresse de votre site dans votre navigateur internet pour voir si vous y arrivez bien
- Vérifiez que la page de vente est bien complète et qu'il ne manque pas d'images etc...

- Cliquez sur le bouton d'achat pour voir si vous êtes bien dirigé vers le système de paiement (PAYPAL par exemple).
- Vérifiez que le prix indiqué et le nom du produit sont corrects.
- Faites une vraie commande (vous vous rembourserez après) pour voir si tout se passe bien.
- Vous devez alors arriver sur la page de capture d'email. Vérifiez son intégrité puis remplissez là.
- Vérifiez que vous arrivez bien alors sur la page de téléchargement du premier cours. Vérifiez qu'elle s'affiche correctement.
- Téléchargez la première leçon pour vérifier que tout se passe bien.
- Consultez votre boîte email : vous avez du recevoir un message de bienvenue comportant aussi un lien vers la page de téléchargement du premier cours.

Ouf !

Au fait, n'avons-nous rien oublié ? Si.

Le moyen de paiement. Il est très simple et gratuit, c'est PAYPAL.

Voyons comment faire. Sachez que les illustrations que je vais vous montrer peuvent ne plus être valable au moment où vous essaierez. En effet, PAYPAL change souvent son interface alors des différences peuvent apparaître.

Comment créer un bouton PAYPAL pour un site d'abonnement ?

La première chose à faire est de créer un compte. Je vous laisse faire, il n'y a rien de compliqué.

Une fois que c'est fait, connectez-vous et cliquez sur l'onglet Solutions e-commerce, puis sur Paiement sur site marchand :



Sélectionnez "paiements automatisés" :



Remplissez ensuite les champs demandés :

▼ Etape 1 : choisissez un type de bouton et saisissez les détails de votre paiement

Choisissez un type de bouton [Quel bouton dois-je choisir ?](#)

Abonnements ▼

Remarque : accédez à [Mes boutons enregistrés](#) pour créer un nouveau bouton sur la base d'un bouton existant.

Nom de l'objet ID de l'abonnement (facultatif) [Qu'est-ce que c'est ?](#)

Devise ▼

Personnaliser le bouton	Vue de votre client
<input type="checkbox"/> Ajouter un menu déroulant avec des prix et des options Exemple	
<input type="checkbox"/> Ajouter un autre menu déroulant Exemple	
<input type="checkbox"/> Ajouter un champ de texte Exemple	
<input checked="" type="checkbox"/> Personnaliser le texte ou l'apparence (facultatif)	

Laisser PayPal attribuer aux clients des noms d'utilisateur et des mots de passe [Qu'est-ce que c'est ?](#)

Remarques : [Notification instantanée de paiement et modifications du serveur requises.](#)
La fonction de renvoi automatique n'est pas compatible avec cette option.

Indiquez le prix (par exemple 10 euros par mois) et la durée (par exemple 12 mois) :

Laisser PayPal attribuer aux clients des noms d'utilisateur et des mots de passe [Qu'est-ce que c'est ?](#)

Remarques : [Notification instantanée de paiement et modifications du serveur requises.](#)
La fonction de renvoi automatique n'est pas compatible avec cette option.

Montant de facturation par cycle EUR

Echéance de facturation

Après combien d'échéances la facturation doit-elle s'arrêter ?

Je souhaite proposer une période d'essai

Identifiants associés au compte marchand [En savoir plus](#)

Utiliser mon identifiant de compte marchand sécurisé

Utiliser mon adresse email principale

Vous pouvez proposer une ou deux période d'essai au prix et pour la durée que vous souhaitez :

Je souhaite proposer une période d'essai

Montant à facturer pour la période d'essai [Qu'est-ce que c'est ?](#)

EUR

Définir la période d'essai

1 mois

Voulez-vous proposer une seconde période d'essai ? [Qu'est-ce que c'est ?](#)

Oui

Non

Vous n'êtes pas obligé d'utiliser l'étape 2 :

▼ Etape 2 : suivez votre stock, vos bénéfices et vos pertes (facultatif)

Enregistrer le bouton auprès de PayPal

- Protéger vos boutons des modifications frauduleuses
- Ajouter automatiquement des boutons à Mes boutons enregistrés dans vos préférences PayPal
- Créer facilement des boutons similaires
- Modifier vos boutons à l'aide des outils PayPal

Par contre l'étape 3 est importante :

▼ Etape 3 : fonctions de paiement (facultatif)

Personnaliser les pages de paiement

Dans cette section, vous pouvez personnaliser vos pages de paiement pour vos clients, rationaliser la procédure de paiement, et bien plus encore.

Avez-vous besoin de l'adresse de livraison de votre client ?

Oui
 Non

Dirigez vos clients vers cette URL s'ils annulent leur paiement

Exemple : <https://www.monsite.com/annuler>

Dirigez vos clients vers cette URL lorsqu'ils terminent leur paiement

Exemple : <https://www.monsite.com/annuler>

Il faut veiller à indiquer l'adresse de la page de capture d'email, qui est dans ce cas : <http://www.monsite.fr/capture-email.html>

Cliquez ensuite sur "Créer le bouton", et vous obtiendrez le code html à intégrer dans votre page de vente :

```
<form action="https://www.paypal.com/cgi-bin/webscr" method="post">
<input type="hidden" name="cmd" value="_xclick-subscriptions">
<input type="hidden" name="business" value="HXVGQT5HNKG64">
<input type="hidden" name="lc" value="FR">
<input type="hidden" name="item_name" value="MonObjet">
<input type="hidden" name="no_note" value="1">
<input type="hidden" name="no_shipping" value="1">
<input type="hidden" name="rm" value="1">
<input type="hidden" name="return" value="http://www.monsite.fr/capture-email.html">
<input type="hidden" name="src" value="1">
<input type="hidden" name="a3" value="10.00">
<input type="hidden" name="p3" value="1">
<input type="hidden" name="t3" value="M">
<input type="hidden" name="currency_code" value="EUR">
<input type="hidden" name="srt" value="12">
<input type="hidden" name="bn" value="PP-SubscriptionsBF:btn_subscribeCC_LG.gif:NonHosted">
```



```

</form>
```

Il vous faudra alors copier le code dans votre page de vente, et visuellement, vous obtiendrez :



Quand l'un de vos prospects cliquera sur ce bouton il sera automatiquement dirigé vers PAYPAL où il pourra vous payer avec sa carte bleue ou son propre compte PAYPAL :

Se connecter pour terminer le paiement PayPal Paiements sécurisés

PayPal traite de manière sécurisée les paiements de **Nicolas BOUSSION**. Pour réaliser votre paiement à l'aide de PayPal, veuillez vous connecter. [En savoir plus](#).

Description	Conditions générales	Montant
MonObjet	€10,00 EUR chaque mois, pour les 12 versements échelonnés	€10,00 EUR

Payer avec PayPal

Avec PayPal, payez rapidement. Tout est sécurisé et vous n'avez pas à indiquer vos informations bancaires. [En savoir plus](#)

 Email :

Mot de passe :

Vous avez oublié votre [adresse email](#) ou votre [mot de passe](#)?

Vous n'avez pas de compte PayPal ? Payez à l'aide de votre [carte bancaire](#)

Connexion

Et voilà, le tour est joué !

Trouver une thématique : les idées sont partout...

Vous êtes dorénavant en mesure de mettre en place votre premier site de membre. Félicitations.

Vous avez probablement une bonne idée de la thématique que vous allez aborder. Mais on est toujours à la recherche d'idées neuves et de moyens de gagner de l'argent...

Alors vous êtes au bon endroit ! En effet...

Vous allez découvrir 20 idées pour alimenter vos futurs sites payants.

Certaines sont relatives au marketing et au commerce tandis que d'autres touchent des domaines qui n'ont rien à voir ces deux là. Je suis certain que dans ce lot vous trouverez des idées auxquelles vous n'avez jamais pensé.

Avant de commencer, un petit conseil :

- Il est toujours possible de mettre en place un site d'abonnement indéfini, c'est-à-dire que c'est le client qui décide quand il en a "assez".

Exemple: Tous les "clubs du livre" illustrent ce modèle. Vous achetez au minimum 1 livre par mois et vous arrêtez quand vous voulez.

→ Cependant, le fameux SPAL que nous avons vu largement est souvent mieux adapté.

Exemple: Un site de formation avec 12 leçons envoyées convient parfaitement pour un abonnement de 4 mois. C'est le modèle qu'il faut préférer lorsqu'on débute.

Gardez ces deux modèles à l'esprit quand vous lirez les lignes qui suivent...

Idées liées au marketing et au commerce

Affiliation, SEO, copywriting etc...autant de domaines qui peuvent faire l'affaire pour un site avec abonnement. La liste est longue !

1) Etablir des partenariats.

Si vous avez l'habitude de fréquenter les forums de marketing et de web-marketing, vous savez que l'une des thématiques à la mode concerne les partenariats.

Tout le monde souhaite savoir comment mettre en place des partenariats lucratifs et productifs ! Et surtout comment convaincre des personnes connues à devenir vos partenaires en affaire.

Des volumes entiers peuvent être écrits à ce sujet.

Vous pourriez écrire un ebook sur l'art de dénicher des partenaires potentiels, et un autre sur l'art de les contacter et de les convaincre. Un troisième ebook pourrait aborder les manières de gérer les contrats entre partenaires, etc ...

Et comme il y a beaucoup à écrire, il y a de quoi alimenter un SPAL !

Mieux encore...vous pouvez créer un site à durée illimitée en suivant le modèle suivant :

- Première partie : le cours proprement dit; sur une durée limitée.
- Puis ensuite une inscription indéfinie en temps où vous proposez un accès réservé à un forum où chacun peut faire des demandes de partenariat.

2) Optimisation pour les moteurs de recherche (SEO)

Le SEO ("Search Engine Optimization") reste une thématique très porteuse.

En effet, optimiser son site pour les moteurs de recherche fait sans cesse appel à de nouveaux trucs et astuces, à de nouveaux logiciels, à de nouveaux sites, à de nouvelles tactiques...C'est pour cette raison qu'un site par abonnement est parfaitement adapté pour enseigner les techniques qui évoluent.

Exemple: Vous pouvez faire un cours d'optimisation pendant 3 mois puis après, en illimité, vous pouvez proposer un accès à un forum où les membres peuvent s'échanger des liens uniques et

ainsi améliorer leur positionnement dans les moteurs de recherche.

3) Le marketing payant type Adwords

Il n'est pas rare de rencontrer des débutants qui dépensent des centaines d'euros par mois dans Adwords...sans gagner le moindre centime en retour. Pourtant, avec un minimum de connaissances, Adwords DOIT être rentable.

Voilà comment intervient votre site par abonnement :

- Montrer comment choisir les bons mots-clés
- Comment écrire une publicité, texte, image et vidéo, vraiment efficace
- Comment construire une landing page avec le meilleur taux de conversion possible
- Comment mettre en ligne une campagne, de A à Z
- Comment tester mots-clés, publicités et landing pages
- Comment s'assurer une bonne conformité avec les règles de Adwords

Vous pouvez agrémenter ces cours avec des exemples de la vie réelle, sous forme de vidéos.

Bref, c'est un domaine immense où vous pouvez vraiment générer du contenu sur le long terme.

4) Comment augmenter les ventes

Beaucoup de personnes souhaitent connaître les astuces pour rédiger un bon argumentaire de vente. Une page de vente web, par exemple, doit obéir à certaines règles pour être efficace.

Améliorer ses taux de conversion, cela passe par une connaissance approfondie du copywriting.

Vous pouvez donc proposer une formation qui aborde :

- Comment mettre en œuvre la "règle" AIDA (attention, intérêt, désir, action).
- Comment écrire un titre accrocheur.
- Comment utiliser les listes.
- Pourquoi parler des bénéfices attendu pour le clients plutôt que des caractéristiques techniques du produit/service.
- Comment "profilier" le prospect type.

Etc...

En bonus, vous pouvez proposer une analyse critique des pages de vente des membres qui le souhaitent. Vous pouvez enregistrer cela en audio/vidéo et...vous en servir plus tard comme présentation à des étudiants.

5) Surfer sur la vague du web social

Ce n'est pas un sujet tout à fait nouveau, mais il bouge tellement qu'il y a toujours moyen d'en parler. Par exemple, Myspace était LE site à la mode il y a encore trois ans...et ce n'est plus le cas aujourd'hui, avec l'arrivée de Twitter et Facebook. Et il y a d'autres sites de ce genre évidemment, dans des niches plus particulières comment linkedin ou viadeo.

Il est facile de faire une formation sur le sujet, en vous focalisant sur les aspects marketing, essentiellement liés à la création de liens et de rétroliens pour améliorer le référencement et le positionnement dans les moteurs de recherche.

- Comment créer et diffuser du contenu viral qui s'entretient lui-même.
- Quel type de contenu mettre dans les sites et réseaux sociaux.
- Comment créer des listes d'"amis" ou de "fans" et comment les utiliser.
- Comment se construire une bonne réputation.
- Comment générer des rétroliens.
- Comment trouver une niche et comment créer un site social avec cette niche.
- Trouver le bon logiciel pour y arriver, et comment le paramétrer.
- Comment attirer des nouveaux membres.

6) "Best of" d'une niche donnée

Attention, ce n'est pas le plus facile car il faut du temps et de l'expérience.

Si vous expert dans un domaine, vous pouvez créer un site par abonnement illimité en proposant chaque semaine un résumé de tout ce qui est sorti à propos du domaine en question. Vous proposez une vraie analyse critique de tout ce qui est sorti sur le web et ailleurs à propos d'une thématique.

Il s'agit donc de scruter tous les forums et les blogs du domaine, tous les jours, et de compiler ce qui est intéressant en intégrant les liens vers chaque post, chaque ressource etc...

Pas simple, car c'est du "temps réel". Il faut être capable de répondre présent chaque semaine.

7) Atelier de création de contenu

Au lieu d'appeler votre site "site de membre" vous pouvez l'appeler "atelier".

La mécanique pour construire le site est vraiment la même, mais vous améliorez la valeur perçue de votre offre, ce qui permet d'augmenter le prix de l'abonnement.

Un truc assez sympa (je l'ai fait...et ça marche) consiste à proposer une douzaine de leçons avec des exercices à faire toutes les semaines. A la fin de

l'abonnement, le client à son ebook, sa vidéo etc...terminé(e), page de vente comprise. C'est bel et bien l'esprit d'un atelier.

Voilà ce que vous pouvez aborder :

- Comment trouver un sujet vendeur.
- Comment savoir s'il y a des prospects intéressé par ce sujet.
- Comment analyser la compétition pour améliorer le contenu à proposer
- Comment se positionner dans le marché.
- Comment créer une vidéo.
- Comment créer un ebook.
- Comment créer un MP3.
- Quels sont les meilleurs formats
- Comment améliorer la valeur perçue.
- Etc...

8) Vendre/acheter des antiquités (ou autre chose) sur eBay

Vous pouvez donner des conseils sur une thématique donnée : comment trouver des céramiques signées, comment trouver des masques africains

anciens...Cela peut concerner une autre thématique que les objets anciens, pourvu que vous y connaissiez quelques chose.

- Comment trouver de bonnes opportunités (articles mal décrits ou mis dans la mauvaise catégorie etc..).
- Comment restaurer un article abimé pour le revendre plus cher.
- Comment trouver la valeur maximum à dépenser pour un article donné pour assurer sa revente à un prix plus élevé.
- Comment prendre de bonnes photos des articles à mettre en vente.
- Comment écrire une bonne page de vente.
- Et tout ce que les gens souhaitent savoir pour trouver et revendre de bons articles, pour le plaisir ou pour l'argent.

9) Apprendre le côté légal du commerce sur internet

Faites une recherche des produits/services qui concernent le web-marketing, les ebooks etc...sur internet. Vous constaterez que la plupart ne sont pas en règle vis-à-vis de la loi...

Il y a pourtant des règles minimales à respecter...et j'imagine que vous les connaissez. Mais ce n'est pas le cas de tout le monde. Beaucoup de personnes se lancent dans le business sur internet sans déclarer la moindre chose...

Pourtant, avec le statut d'auto-entrepreneur par exemple, n'importe qui peut officialiser une activité commerciale en dix jours seulement et ceci gratuitement ou presque.

Il y a deux moyens d'attirer l'attention de prospects potentiels :

1. En faisant peur au gens ! Dites leur simplement ce qu'elles risquent en étant en dehors des sentiers légaux.
2. En les rassurant grâce à descriptif des avantages liés à suivre les sentiers légaux !

Voici ce que vous pouvez aborder :

- Les différents statuts qui existent, les avantages et leurs inconvénients.
- Comment déclarer son chiffre d'affaire.
- Comment payer les taxes et les impôts.
- Comment protéger ses droits d'auteur.
- Etc...

Un petit truc...proposez un abonnement gratuit ou très peu cher. Ensuite, vous gagnerez de l'argent en négociant des partenariats avec des sites de droits d'auteurs ou de service informatique chez qui vous enverrez vos membres inscrits.

10) Se lancer dans le web-marketing à peu de frais

Ce domaine intéresse de plus en plus de gens, notamment des débutants internet. Bien souvent ils pensent que c'est très cher de se lancer et ils ne savent pas par où commencer. Ils ne savent pas où trouver les ressources, les services, les outils nécessaires.

Rien de mieux qu'un SPAL pour leur enseigner tout cela.

Il y a beaucoup de points à aborder comme vous vous en doutez.

Voici quelques exemples:

- Où trouver un hébergeur de site peu onéreux, un bon auto-répondeur, un système de paiement online...
- Comment trouver de bons services internet à prix raisonnable : construction de site, copywriting, installation de scripts, design et graphismes, couvertures virtuelles d'ebooks etc...
- Comment gagner de l'argent en faisant tout cela vous-même
- Comment configurer un auto-répondeur ou créer un bouton PAYPAL étape par étape
- Comment faire de la pub sur internet gratuitement
- Comment trouver des cours de marketing gratuits
- Comment et où trouver les logiciels libres, comment les utiliser etc...

Idées de sites non liées au commerce

Dans ce domaine, les possibilités sont évidemment infinies. Il y a tellement de sujets qui peuvent intéresser n'importe quelle personne !

Pensez à n'importe quelle niche : il y a sûrement des produits ou des services à vendre et un marché à construire.

Pour faire court : je vais vous proposer une dizaine d'idées, mais il y en a des centaines d'autres que vous pouvez trouver vous-même en faisant preuve d'un peu de curiosité.

Prenez mes exemples comme une base de travail pour générer d'autres idées bien à vous.

11) Le guide du camping-car

C'est une vérité : il existe une communauté active et de plus en plus importantes de personnes qui se lancent dans le camping-car. Certains juste pour les vacances, mais d'autres à plein temps ! Les retraités par exemple, sont très nombreux à faire ce choix de vie : en hiver ils se déplacent vers les régions où les pays les plus chaud, et en hiver, ils se déplacent vers les régions plus fraîches.

Le problème de ce mode de vie, c'est qu'il implique de gros changements et une organisation spécifique. Beaucoup de personnes potentiellement intéressées sont à la recherche de conseils dans ce domaine. C'est là que vous intervenez !

- Comment choisir le camping-car idéal en fonction du budget et de l'utilisation.

- Comment payer une assurance moins chère.
- Comment utiliser internet tout en étant sur la route.
- Comment faire suivre son courrier.
- Comment réparer les pannes les plus courantes.
- Comment trouver les villes/villages avec des structures d'accueil spéciales camping-car.
- Où aller pour dépenser le moins possible.

En fait il vous suffit de vous inscrire à certains forums spécialisés et vous trouverez plein d'autres idées.

12) Secrets de séduction

Alors dans ce domaine, il y a de quoi de faire ! Certaines personnes sont devenues riches –ce n'est pas une blague- en vendant des ebooks et des formations vidéo sur l'art de la "drague". Vouloir séduire, cela intéressera toujours du monde alors autant en profiter.

- Trucs et astuces pour être toujours en forme et avoir une présentation impeccable.
- Comment s'habiller en fonction des circonstances.
- Comment booster sa confiance en soi.
- Comment attirer l'attention.

- Comment nouer contact.
- Comment utiliser les sites de rencontre.
- Etc, etc...

Il vous suffit de chercher dans Google pour dénicher toutes les informations nécessaires à votre site.

13) Comment perdre vos kilos en trop pour [indiquer niche]

Comme vous le savez la perte de poids demeure un marché lucratif. Mais si vous voulez récupérer votre part, il faudra vous spécialiser car la concurrence est particulièrement rude.

Voilà quelques idées :

- Futures mariées qui souhaitent ajuster leur taille avant le mariage.
- Personnes qui ont besoin de perdre du poids pour exercer une activité professionnelle.
- Mamans qui viennent d'accoucher et qui veulent perdre les kilos liés à la grossesse.
- Personne d'âge moyen et qui veulent éliminer les inévitables kilos liés aux années qui passent.

Il y a évidemment beaucoup d'autres possibilités.

Pour ce qui est du contenu que vous devez proposer, cela reste classique, il suffit juste d'adapter le discours : les régimes possibles, l'activité physique, l'hygiène de vie, la motivation.

14) Comment gagner du poids

On n'y pense pas toujours, mais cette thématique touche un bon nombre de personnes.

- Les fans de musculation qui veulent gagner de la masse et du muscle.
- Les sportifs qui souhaitent également gagner de la masse musculaire.
- Les ados complexés par leur carrure.
- Etc...

15) Motivation/Inspiration quotidienne

Voilà une idée de site par abonnement bien intéressante car elle intéresse quasiment tout le monde. Mettez vos messages dans un auto-répondeur et le tout est joué pour longtemps car cette thématique n'est pas près d'être démodée.

La meilleure approche est la plus simple : elle consiste à envoyer tous les jours ou toutes les semaines des messages de motivation ou des articles un peu plus complets.

- Messages de motivation pour les personnes qui veulent perdre/gagner du poids.
- Messages de motivation pour les personnes qui lancent leur commerce ou leur affaire.
- Motivation pour les sportifs
- Motivation pour les web-marketeurs qui débutent
- Motivation pour atteindre un objectif particulier
- Motivation pour apprendre une langue étrangère...
- Motivation pour réussir ses études...

A vous d'inspirer et de motiver vos clients !

16) Les secrets de la loi de l'attraction

Tout le monde ne croit pas à cette "théorie" mais il ya quand même des conseils de bon sens dont tout le monde peut profiter. Nous souhaitons tous attirer quelques chose à nous, que ce soit le succès professionnel ou une certaine qualité de vie.

Il est toujours possible de se focaliser sur une thématique donnée.

Exemple: Vous pouvez cibler les personnes qui souhaitent attirer l'amour, ou la paix, ou le succès ou la richesse etc...

Voilà ce que vous pouvez aborder :

- Expliquer ce qu'est la loi de l'attraction.
- Comment l'appliquer à soi-même.
- Comment attirer ce que l'on souhaite, ou réussir un projet de manière inéluctable.
- Comment utiliser la méditation et la visualisation pour s'imprégner quotidiennement de la réussite envisagée

17) Trucs et astuces pour vivre plus sainement/plus écologiquement

C'est là encore un domaine très porteur car l'écologie concerne de nombreux aspects de notre vie quotidienne : économie d'énergie, nourriture bio, etc...

Vous pouvez choisir un seul aspect, comme les moyens de réduire la production de carbone au jour le jour, en préférant les transports en commun etc...

Le contenu exact des leçons/conseils que vous aller envoyer dépend essentiellement de la thématique que vous choisissiez. Mais d'une manière générale, vous allez donner des trucs/astuces pour diminuer/optimiser notre manière de consommer, pour recycler, pour économiser etc...

18) Comment "réparer" sa voiture soi-même

Il n'est pas rare d'entendre une personne qui souhaiterait savoir comment changer l'huile de sa voiture...

En effet, la plupart des gens s'intéressent aux moyens d'entretenir leur voiture et de faire les réparations les plus simples, juste pour économiser de l'argent.

- Comment vérifier le niveau d'huile et comment l'ajuster.
- Quelle huile acheter ?
- Comment changer une roue
- Comment entretenir la carrosserie
- Comment réparer les petits accros
- Comment optimiser la consommation
- Où trouver de l'essence moins chère
- Où trouver des pièces détachées

19) Apprendre à pêcher

Les domaines qui touchent à l'argent sont porteurs, mais ceux qui concernent les passe-temps aussi. Un exemple : apprendre à pêcher.

- La pêche à la truite.

- La pêche à la mouche.
- Pêcher en Bretagne (ou dans une région donnée).
- Pêcher dans un lac, dans une rivière, en mer...

Suivant les personnes que vous ciblez, vous pouvez aborder de nombreux points:

- Comment obtenir son permis.
- Choisir son équipement.
- Comment choisir le meilleur moment pour partir à la pêche
- Les meilleurs lacs, les meilleures rivières, pour tel ou tel poisson
- Comment cuisiner le poisson

20) Comment économiser

J'ai dit un peu plus haut que tout ce qui touche à l'argent est porteur. Parmi les nombreuses possibilités que cette niche présente, vous pouvez expliquer aux gens comment dépenser moins et économiser plus.

- Comment économiser sur le chauffage de la maison
- Comment réduire la facture d'électricité
- Comment réduire la facture de gaz

- Comment dépenser moins au supermarché
- Comment payer moins de frais de banque
- Comment investir sans risque
- Comment établir un budget mensuel et comment le respecter.
- Comment revendre les objets dont on ne se sert plus
- Comment faire jouer la concurrence
- Comment et où trouver des réductions sur internet

Vous pouvez aussi cibler une partie seulement de la population :

- Les retraités
- Les étudiants
- Les personnes qui viennent de se séparer/divorcer
- Les célibataires

Voilà ! Nous avons abordé pas mal de thématiques diverses.

J'espère surtout qu'elles vont vous inspirer de nouvelles idées qui rendront votre site par abonnement totalement unique.

Prenez maintenant le temps de faire le point, et de marquer sur le papier toutes les nouvelles idées qui vous passent par la tête.

Conclusion: 20 manières de créer un site par abonnement

Je vous ai donnée 20 idées, et je suis sûr que vous en avez trouvé d'autres.

Chacune de ces idées est profitable.

Et tout fonctionne en autopilote.

Malheureusement, si la mise en place de votre site est plutôt simple, elle ne va pas se faire toute seule.

Cela veut dire que Vous devez passer à l'action.

Si la thématique que vous avez choisie vous est familière (ce que j'espère) vos deux ou trois premières leçons peuvent être rédigées en quelques heures seulement. Et vous devez choisir le titre des leçons ultérieures et prévoir leur contenu dans la foulée, avant même de mettre votre site en ligne.

A vous de jouer. Maintenant.

Une ressource complémentaire.

Pour en savoir plus sur le web-marketing, et si ce n'est pas déjà fait inscrivez-vous ici :

<http://www.proactive-marketing.fr/cours/inscription.html>

C'est gratuit et surtout efficace.

A bientôt !