

21 Jours Web Profit – eBook

Stéphane B. Guillemot



**Visitez le site du livre en cliquant sur sa couverture
ou sur le lien ci-dessous...**

<http://site.voila.fr/21jourswebprofit>

Avertissement :

L'auteur ne pourra être tenu responsable de toutes pertes directes et indirectes de toutes natures liées à l'utilisation des informations, outils et services présents dans "21 Jours Web Profit – eBook".

Ce livre électronique ou "eBook" sous tous formats (fichier informatique, "pdf" ou autres, papier, etc...) y compris toute image, photographie, animation, musique ainsi que tout élément vidéo ou sonore et tout texte incorporé dans celui-ci est la propriété de l'auteur et est protégé par les dispositions relatives aux droits d'auteur contenues dans les traités internationaux et toute autre législation nationale applicable.

Copyright (c) 2002 Stéphane B. Guillemot – Tous droits réservés

Table – 21 Jours Web Profit

Chapitre 1 – Par où commencer.....	1
Approche de cet eBook.....	1
Trois questions simples.....	1
Petite projection dans cinq semaines !.....	1
Plus besoin de rêver maintenant !.....	2
Votre programme d'actions !.....	2
Chapitre 2 – Recherche et création intelligentes.....	4
Identifier un mini secteur d'activité internet ou "eMarché".....	4
Choisir un centre d'intérêt commun à des milliers d'internautes.....	4
Faire de ce centre d'intérêt le sien.....	5
Apprendre à connaître les acteurs de cette "mini bulle internet".....	5
Détecter les problèmes et les inconvénients qu'ils rencontrent.....	6
Inventer un eProduit exclusif et puissant.....	7
Les compilations "Comment faire..." !.....	7
La substance de votre eBook.....	9
"Netscape Composer".....	10
Rédiger votre eBook "Comment faire..." !.....	14
Donner une existence physique à votre eProduit.....	15
HTMLDOC – l'outil de transformation vers le format "PDF".....	16
Un peu d'aide pour le logiciel HTMLDOC.....	19
La configuration d'HTMLDOC.....	19
Chapitre 3 – Développement de page web.....	20
Transformer votre page web en une puissante lettre de vente.....	20
Les concepts de la page web hypnotique.....	21
Le "design" magique de votre ePage.....	24
Trucs et astuces pour optimiser le code html de votre ePage.....	26
Héberger votre page web sur le réseau internet.....	29
Création de profil et ouverture de boîte email.....	30
La création de votre site – compte d'hébergement.....	31
Installer sa page sur le réseaux internet.....	32
Un outil de statistiques pour mieux contrôler le "trafic" de votre ePage.....	34
L'outil de statistiques Weborama.....	34
Mettre en place un processus de vente en ligne 100% automatique.....	36
Yaskifo – Le Paiement en ligne, comment ça marche ?.....	37
Coût de traitement des transactions.....	38
De nombreux avantages !.....	39
Procédure d'inscription et installation de codes Html.....	40
Référencement de votre site.....	43
Préparation du fichier de données pour Méta-Tags.....	44
Configuration de votre ePage.....	45
Référencement dans les annuaires et moteurs de recherche.....	47

Table – 21 Jours Web Profit

Chapitre 4 – Création d'un programme d'affiliation.....	50
Lancement d'un système d'affiliation offrant instantanément de nouveaux visiteurs.....	50
CibleClick – affiliation.....	50
Yaskifo – affiliation.....	54
Préparation du programme d'affiliation.....	55
Les bannières qui déclencheront des clics et des ventes.....	55
Chapitre 5 – Emails marketing à la demande.....	58
Inventer une série de messages promotionnels sur votre eBook.....	58
Réaliser les présentations de vos messages eMarketing.....	60
Astuces de mise en page et organisation type.....	61
Automatiser totalement la diffusion "à la demande" d'infos sur votre eBook.....	64
L'autorépondeur magique de GetResponse.....	64
Questions fréquemment posées sur GetResponse.....	65
La magie de la fenêtre à ouverture automatique.....	67
Annexes.....	70
Informations supplémentaires sur Yaskifo.....	70
Questions fréquentes sur Yaskifo.....	70
Documents à faire parvenir à Yaskifo.....	76
Stratégie de Prix.....	78
Exemple : "21 Jours Web Profit – eBook".....	78
Manuel de l'aide du logiciel HTMLDOC.....	78
Loading and saving books / Charger et sauvegarder un livre.....	79
The input tab / La fenêtre des fichiers sources.....	80
The Output Tab / La fenêtre du fichier final.....	81
The Page Table / La fenêtre page.....	82
The Table-of-Contents Tab / La fenêtre Table des Matières.....	83
The Colors Tab / La fenêtre couleurs.....	84
The Fonts Tab / La fenêtre du format de texte.....	84
The PS Tab / La fenêtre PS (PostScript).....	85
The PDF Tab / La fenêtre au format PDF.....	85
The Security Tab / La fenêtre sécurité.....	87
The Options Tab / La fenêtre d'options.....	87
Conditions pour l'affiliation Cibleclick.....	88
Conditions d'utilisation pour un annonceur Cibleclick :.....	88
Conditions d'utilisation pour un affilié Cibleclick :.....	92
Guide de l'utilisateur de GetResponse.....	94
Le manuel de "Auto Responder Smart ".....	94
Conclusion.....	106

Chapitre 1 – Par où commencer...

Approche de cet eBook...

Ne vous précipitez pas.

Installez vous confortablement et commencez la lecture de cet eBook.

Si certains passages sont un petit peu "techniques", ne vous préoccupez pas, continuez à lire jusqu'à la dernière page.

Une fois que vous aurez parcouru chacun des chapitres, les étapes s'éclairciront et vous pourrez plus facilement *imaginer* quelle forme prendra votre future "Machine à Profit".

Ensuite, reprenez cet eBook au début et mettez vous au travail sans plus attendre.

Trois questions simples.

> Possédez-vous quelques connaissances en informatique ? (traitement de texte, sauvegarde de fichiers, copier/coller, navigation et recherches sur internet, gestion emails, etc...)

> Disposez-vous, dans un espace tranquille, d'un ordinateur avec un accès à internet ?

> Pouvez-vous prendre environ quatre heures par jour sur votre temps libre durant, on va dire, 2 à 3 semaines ?

Si vous répondez "Oui" à ces trois questions , vous êtes définitivement qualifié(e) pour le eBusiness et de gros profits dans votre poche très rapidement...

Petite projection dans cinq semaines !

"Vous vous levez, il est deux heures de l'après-midi ;-) et l'envie vous prend d'aller jeter un petit coup d'oeil à votre boîte email."

"Vous descendez dans le hall de l'hôtel où vous avez pris une chambre pour dix jours. Vous aviez toujours rêvé des Caraïbes..."

"Vous vous dirigez vers les ordinateurs à disposition de la clientèle et déjà vous

pianotez sur le réseau."

"Yéééééé... Surprise... Huit nouveaux messages vous confirment que vous avez gagné plus de 300 durant votre sommeil ; huit commandes payées et huit exemplaires de votre eProduit livrés instantanément... Ça c'est du bon boulot"

"Un petit calcul rapide vous confirme que vos dix jours de vacances vous seront remboursés et avec même un gros bénéfice à la clef."

"Mais qu'avez-vous fait cette nuit, pour cela ?!!"

"RIEN ! Absolument RIEN !"

"Le secret ?"

"L'automatisation à 100 % de votre eBusiness !"

Plus besoin de rêver maintenant !

Okay, que va-t'il se passer ? C'est très simple, cet eBook va vous accompagner étapes après étapes durant vingt et un jours vers la découverte du eBusiness.

Concrètement, vous visiterez des sites offrant gratuitement tous les outils nécessaires à la mise en place de votre "Machine à Profits". Certains sites et certaines instructions sont en anglais mais ne vous inquiétez pas, des traductions vous aiderons dans vos démarches.

Vous vous lancerez dans un processus personnel de recherche et de création de eProduit très excitant et énormément valorisant. Pas de panique si vous êtes peu créatif, il y a des milliers de pistes pour se lancer et cet eBook vous épaulera pour les découvrir.

Vous vous initierez aux techniques incroyables de l'eMarketing automatique. Cette technologie internet transformera l'ordinaire visiteur ou simple curieux de votre page web en un enthousiaste acheteur de votre eProduit. (Rien à voir avec le "spamming" ou l'email non sollicité).

Votre programme d'actions !

– Recherche et création intelligentes

> Identifier un mini secteur d'activité internet ou "eMarché"

- > Inventer un eProduit exclusif et puissant
- > Donner une existence physique à votre eProduit

– Développement de page web

- > Transformer votre page web en une puissante lettre de vente
- > Héberger votre page web sur le réseau internet
- > Un outil de statistiques pour mieux contrôler le "trafic" de votre ePage
- > Mettre en place un processus de vente en ligne 100% automatique
- > Référencement de votre site

– Création d'un programme d'affiliation

- > Lancer un système d'affiliation offrant instantanément de nouveaux visiteurs
- > Préparation du programme d'affiliation

– Emails marketing à la demande

- > Inventer une série de messages promotionnels sur votre eBook
- > Réaliser les présentations de vos messages eMarketing
- > Automatiser totalement la diffusion "à la demande" d'infos sur votre eBook

Chapitre 2 – Recherche et création intelligentes

Identifier un mini secteur d'activité internet ou "eMarché"...

Pour bien comprendre cette étape primordiale et rechercher dans la bonne direction, j'ai créé un petite métaphore qui vous guidera plus facilement.

La voici : *"Vous devez découvrir une mini bulle internet où l'on ne respire plus très bien"*.

Vous allez faire d'une pierre deux coups avec ce travail d'investigation, car en identifiant parfaitement qui sont les acteurs de cette *mini bulle*, leurs revendications, leurs problèmes, vous saurez déjà OÙ et A QUI proposer *l'oxygène* que vous allez créer et qu'ils sont prêts à acquérir à prix d'or...

Quelque chose doit faire "Click" dans votre tête... Ça y est ?

ATTENTION... Créer **d'abord** un eProduit pour **ensuite** rechercher un eMarché idéal vous conduira vers l'échec total de votre entreprise.

Vous DEVEZ trouver **en premier** un véritable eMarché "acheteur"...

Pour rapidement découvrir une *mini bulle* sans dépenser des milliers d'euros, suivez les étapes décrites ci-dessous :

Choisir un centre d'intérêt commun à des milliers d'internautes.

- > Le football
- > La mécanique
- > La peinture
- > Héberger sa page internet
- > Gagner en bourse
- > La cuisine
- > La généalogie

- > Les romans policiers
- > La prestidigitation
- > Cultiver les roses
- > Le langage HTML
- > Etc...

Faire de ce centre d'intérêt le sien.

Partez sur internet et promenez-vous à la recherche d'informations sur le sujet sélectionné, utilisez tous les outils internet à votre disposition :

- > Pages web – Surfez dans tous les sens, cliquez sur tous les liens, que voyez-vous ?
- > Forum – Prenez connaissance des questions et analysez les réponses.
- > Moteurs de recherche – Tapez quelques mots clés et observez les réponses, changez de moteur...
- > eZine ou Magazine "on line" – Restez en contact avec les dernières infos sur l'actualité de votre sujet.
- > Newsletters – Inscrivez-vous et recevez plusieurs fois par semaine plus d'infos directement par email.
- > Chat – Glissez-vous dans les conversations en direct, participez aux débats...
- > Etc...

Apprendre à connaître les acteurs de cette "mini bulle internet".

- > Visitez les sites qu'ils utilisent pour assouvir leur passion, lisez les informations qu'ils consultent, utilisez les services qu'ils préfèrent.
- > Notez leurs habitudes de déplacement sur le réseau internet ! Sur quels sites restent-ils seulement quelques minutes ? Sur quels sites restent-ils plusieurs heures ?
- > Identifiez les logiciels qu'ils utilisent, où se les procurent-ils ? Sont-ils gratuits (Freeware) ? Sur quel type d'ordinateur travaillent-ils (PC, Mac, système Linux...) ?

> Etc...

Détecter les problèmes et les inconvénients qu'ils rencontrent.

Pour accéder à cette information, l'astuce est très simple, il suffit de la leur demander dans les forums, chat, ou par email ! Mais pas de n'importe quelle manière...

Présentez des questions dynamiques du type :

> *"Et si vous aviez la possibilité de CECI, vous seriez tenté ?"*

> *"Je sais que le problème c'est ÇA, mais avec CETTE MÉTHODE cela ne serait-il pas plus rapide ?"*

> *"De CELA, vous en pensez quoi, vous ?"*

> Etc...

Plusieurs avantages à ce type de questions :

> Vous allez intéresser vos interlocuteurs, les faire réfléchir comme dans une session de développement et création d'idées (brainstorming) et ainsi faciliter leurs réponses.

> Vous allez préparer vos interlocuteurs à l'idée de la venue d'un eProduit (encore inexistant) dont ils ont besoin et qui s'adressera **spécialement** à eux.

Arrivé à ce stade, vous devez avoir récolté un certain nombre d'informations et de pistes pour découvrir des idées d'eProduit gagnants.

Avant de poursuivre, vérifiez trois points importants en répondant par "Oui" ou par "Non" :

- Cet eMarché est-il suffisamment important ?
- Vaut-il la peine de mettre au point un ou plusieurs eProduits sur le thème sélectionné ?
- Ces internautes sont-ils prêts à payer pour ces eProduits ?

Un doute ? Retournez sur le web et cherchez, jusqu'à ce que vous obteniez une juste réponse...

Une réponse négative et définitive ?

Pas de panique, cet eMarché comporte sans doute quelques "faiblesses" pour la création et le lancement des idées d'eProduits que vous aviez détectées. Mettez-le de côté, rangez soigneusement la liste de vos idées d'eProduits pour plus tard, et ne baissez pas les bras. Maintenant que vous avez compris la méthode pour identifier un eMarché, recommencez la procédure. Vous aviez sûrement entre-aperçu une autre opportunité d'eMarché lors de votre première recherche... Suivez celle-ci cette fois !

Ça y est ! Vous l'avez votre eMarché. Parfait, vous avez effectué le "travail" le plus délicat pour lancer votre eBusiness.

Oui, car maintenant toutes vos actions vont être concentrées sur ce secteur d'activité internet...

Inventer un eProduit exclusif et puissant.

Maintenant que vous avez sélectionné un eMarché, rien ne peut plus vous arrêter...

Continuons la métaphore :

"Vous allez préparer sans plus tarder un oxygène rare et pur tel un sérum réparateur"...

Laissez-moi vous aider en révélant le type d'eProduit qui a le plus de succès d'un point de vue eMarketing...

Cet eProduit doit être disponible en téléchargement immédiat juste après son achat "On line" (paiement en ligne par carte bancaire) et doit se présenter sous la forme d'une compilation d'informations, comme un tutoriel, rapport ou livre (eBook) appelés "**Comment faire...**" !

Les compilations "Comment faire..." !

On adore tous ces petits guides "Comment faire..." !

Aucun "bla-bla-bla..." à l'intérieur, on y découvre tout de suite l'information que l'on recherche et l'ensemble est présenté d'une manière très pratique, accessible par tous...

Le rapport "Valeurs apportées" sur "Pages lues" est énorme d'où l'immense succès de ces petites compilations d'informations.

Aujourd'hui, vous allez commencer à façonner votre propre guide "Comment faire...", à forte valeur ajoutée ! Nous verrons plus loin comment faire en sorte qu'il devienne un vrai eProduit.

Et première surprise, vous avez *déjà* réalisé, en partie, toutes les recherches nécessaires pour trouver la grande idée que vous allez développer.

Prenez un papier et un crayon et faites tout de suite une liste, la plus complète possible, "*des symptômes d'essoufflement de votre mini bulle internet*"...

Ecrivez tout ce que vous avez remarqué lors de vos investigations, de vos visites, de vos discussions avec les acteurs de votre eMarché.

Listez juste ce que vous avez déjà découvert...

Quels ont été :

- > les véritables inconvénients que vous avez rencontrés ?
- > les graves problèmes qui se posent ?
- > les "bugs" fatals non corrigés ?
- > les erreurs de fonctionnement qui perturbent tout le monde ?
- > les difficultés d'accès qui subsistent ?
- > les manques de créativité sur tels ou tels sujets ?
- > les problèmes de disponibilité de vos interlocuteurs ?
- > les imprécisions dans les informations divulguées ?
- > Etc...

Une petite idée d'eBook se dessine-t-elle ?

Suivez deux objectifs, celui de solutionner les problèmes des membres de votre eMarché et celui de satisfaire leurs besoins et leurs desirs.

Au fait, il va falloir trouver un titre accrocheur à votre petit ouvrage "Comment faire..." !

Allez-y, écrivez ce début de titre et complétez le dès maintenant pour en faire une accroche irrésistible :

- > Comment faire...
- > Comment faire pour devenir...
- > Comment découvrir en trois clics...
- > Comment régler définitivement...
- > Comment gagner 1000 euros...
- > Comment construire votre propre...
- > Comment apprendre en trois jours et sans aide extérieure...
- > Comment économiser...
- > Comment réaliser...
- > Etc...

N'ayez pas peur de noircir plusieurs pages avant de trouver le titre qui sonnera le mieux possible...

Parcourez de nouveau la liste des inconvénients que vous avez rédigés et revenez corriger vos titres.

Ça y est ! Vous l'avez votre titre définitif !

Oui, celui qui vous a fait le plus vibré parmi tous les autres...

Et c'est à partir de ces quelques mots et l'objectif de "*soigner votre mini bulle*" que vous allez créer votre eProduit.

La substance de votre eBook

Maintenant repartez sans plus attendre sur internet, toujours avec votre titre en tête, et recherchez les solutions, contacts, logiciels, sites webs, documents, astuces qui vont vous aider à trouver les données que vous allez compiler.

Consultez les archives de bibliothèques... Près de chez vous ? pourquoi pas !

N'hésitez pas à vous adresser aux spécialistes qui seront ravis de vous aider, dans votre démarche d'investigation.

"Interviewez" toutes les personnes susceptibles de vous apporter les réponses à vos questions.

Pour les remercier de toutes les informations qu'ils pourront mettre à votre disposition, promettez-leur de leur faire parvenir un exemplaire de votre eBook ! N'oubliez pas de les remercier dans celui-ci...

A ce stade, notez "en vrac" toutes les données que vous récoltez. Ne vous inquiétez pas si votre présentation est désordonnée. L'astuce est de tout marquer noir sur blanc, puis de laisser mûrir vos idées quelques temps.

Vous organiserez ces informations un peu plus tard.

Que pensez-vous du chemin que vous venez d'accomplir ?

Vous avez droit à une pose bien méritée...

Profitez-en pour parler du premier outil qui vous servira à rédiger votre petit guide "Comment faire..." de la manière la plus simple et rapide.

"Netscape Composer"

"Netscape Composer" est un éditeur de page web (page HTML)...

Aucune connaissance en langage HTML est nécessaire pour élaborer un document sous ce format, ce logiciel s'utilise comme un simple traitement de texte.

Comme pour toutes créations de fichiers sur ordinateur, je vous conseille de faire une copie de sauvegarde de votre travail sur une disquette.

Le format de fichier utilisé sous "Netscape Composer" est le format HTML, ainsi les documents que vous créerez à partir de ce logiciel auront l'aspect suivant :
le_nom_de_fichier.htm

Pour les éditer vous devez en premier ouvrir "Netscape Composer" puis ouvrir votre document.

Mais au fait sur quel système travaillez-vous ? Type PC, Mac, distribution Unix/Linux, etc... ?

Certains logiciels ne sont pas développés pour toutes les plates-formes.

C'est pourquoi, ici, je me suis efforcé de rechercher des outils gratuits et disponibles pratiquement pour chaque système.

La version que j'utilise pour cet eBook est "Netscape Communicator 6.20" incluant "Netscape Composer 4.78". Je vous déconseille l'utilisation de **LA VERSION 6 de "Netscape Composer"**.

Ce logiciel n'existe pas dans cette version pour votre système ? Recherchez la version précédente ou dans une autre langue...

Sans doute utilisez-vous déjà Netscape Composer... Tant mieux, vous l'avez donc déjà en main ! Mais vous allez me dire :

"Pourquoi utiliser un éditeur de page HTML pour juste taper du texte ? Un éditeur de texte standard suffirait !"

Premièrement, le grand avantage dans l'utilisation d'un éditeur HTML est que ce code (HTML) permet l'utilisation d'images et de textes que vous pouvez transformer en liens hypertextes... C'est à dire, en zones sur lesquelles vous pouvez cliquer pour vous déplacer vers un autre endroit du même document ou vers un document complètement différent, comme une page internet par exemple.

Deuxièmement, vous avez besoin de préparer une version de votre livre "Comment faire..." au format HTML pour la mise en forme définitive de votre écrit et sa transformation en eBook... Nous verrons en détails ce point précis dans la partie qui va suivre.

L'exemple ci-dessous est un lien hypertexte, créé sous "Netscape Composer" sans programmation, qui va ouvrir, d'un seul clic, la page sur laquelle vous pouvez choisir et télécharger gratuitement votre version du logiciel "Netscape Communicator" (contenant le module "Netscape Composer" dont vous avez besoin) !

[Ici, vous trouverez votre version de "Netscape Composer" !](#)

Vous devez posséder une connexion internet pour accéder à cette page.

Attention : Le temps de téléchargement de ce logiciel est assez important...

Vous pouvez aussi trouver des versions de "Netscape Communicator" sur les kits de connexion offerts dans les magazines ou que vous recevez dans votre boîte à lettres.

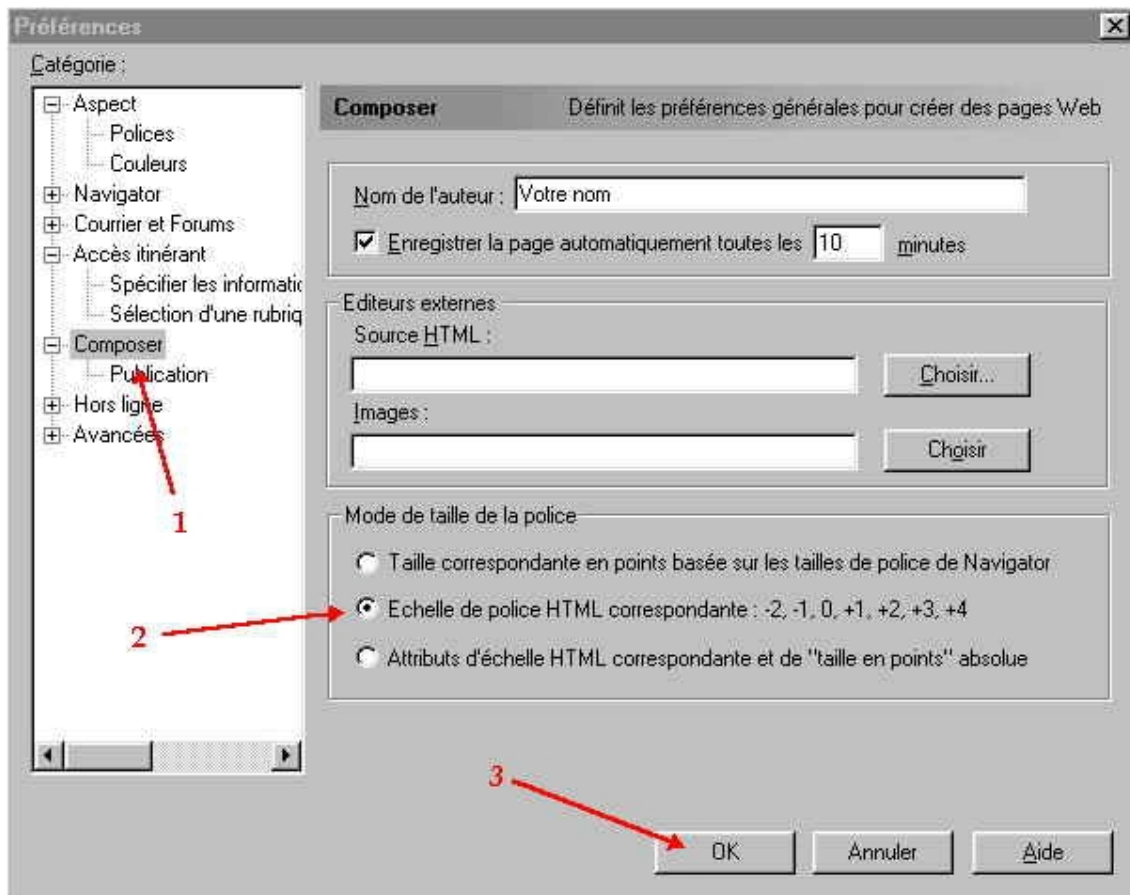
Si vous avez un problème pour trouver les logiciels utilisés dans cet eBook, contactez –moi à partir du site du livre, <http://site.voila.fr/21jourswebprofit>, en précisant la configuration que vous utilisez, j'essayerai suivant mes compétences de vous aider, et cela, dans les plus brefs délais.

Configurer "Netscape Composer"...

Une fois l'installation terminée, lancez "Netscape Composer" et sans tarder, nous allons voir ensemble les quelques points importants pour l'utilisation adéquate de cet outil.

Une petite configuration de ce logiciel s'impose.

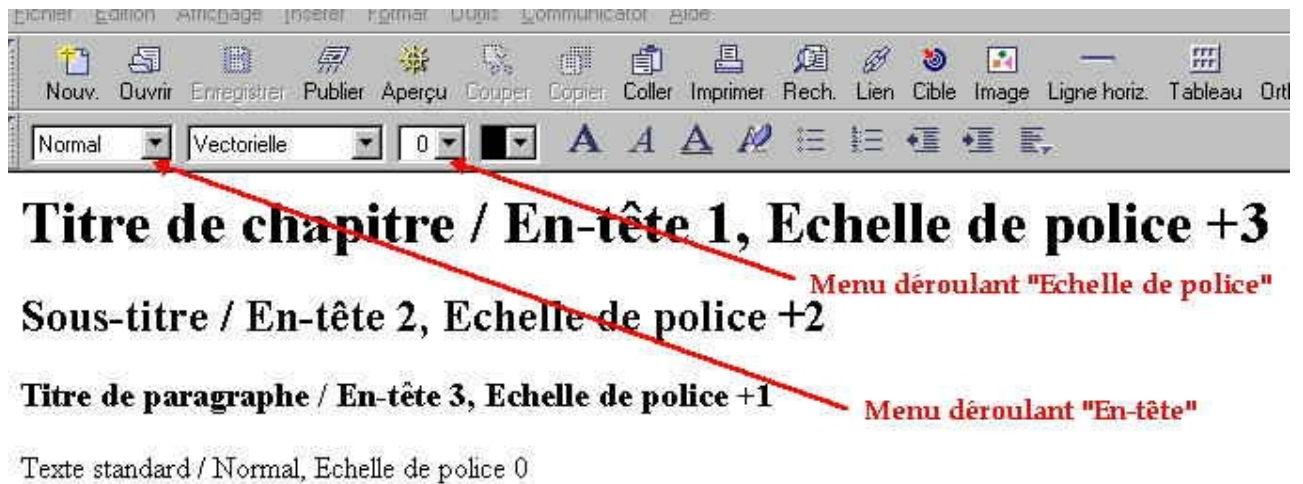
Allez dans "Edition" et cliquez sur "Préférences"... Voici la fenêtre de dialogue que vous aurez en sélectionnant, sur la gauche, l'élément "Composer" (1) :



Maintenant, sélectionnez (2) l'option "Echelle de police HTML correspondante : -2, -1, 0, +1, +2, +3,.....", puis validez cette configuration en cliquant sur "OK" (3).

Avec cette nouvelle configuration, vous pourrez commencer à taper votre texte et assurer une présentation véritablement professionnelle en quelques clics de souris...

Regardez la nouvelle capture ci-dessous :



Pour préparer votre écrit avant sa transformation définitive, vous devez utiliser les petits menus déroulants pour choisir vos types d'en-tête et d'échelle de police indiqués par les flèches sur l'image ci-dessus.

Pour cela, sélectionnez avec votre souris le texte que vous désirez formater.

Assurez-vous que celui-ci a l'en-tête "Normal" et l'échelle de police "0", puis sélectionnez seulement le type d'en-tête que vous désirez.

Vous allez voir que l'échelle de police change elle aussi. Si vous le désirez, vous pouvez forcer un changement d'échelle de police en sélectionnant la bonne option directement dans le menu déroulant.

J'insiste pour que vous utilisiez cet outil parce qu'il va vous permettre, par la suite, d'organiser automatiquement votre eBook...

Exemple, l'en-tête 1 (réservée aux titres principaux) permet sans paramétrage supplémentaire de placer un titre avec cette option en haut d'une nouvelle page. Vous pouvez le remarquer dans l'eBook que vous êtes en train de lire...

Un conseil pour gérer plus rapidement votre travail : Créez autant de fichiers html que vous avez de chapitres... Sauvegardez, par exemple, votre chapitre 1 dans un fichier html sous le nom de "Chapitre 1.html", puis votre chapitre 2 dans un autre fichier, etc... Ainsi, si vous avez des corrections à apporter vous aurez plus rapidement accès à la rubrique recherchée.

Pour la création de liens hypertextes avec "Netscape Composer", vous découvrirez dans le chapitre 3 une explication détaillée des commandes à utiliser.

Rédiger votre eBook "Comment faire..." !

Ça-y-est, le stress vous gagne...

> "Va-t-on me prendre au sérieux ?"

> "Comment commencer ?"

> "Que dire ?"

> "Combien de pages dois-je écrire ?"

Mais pourquoi ce stress ? Il n'y a aucune raison à cela !

Aussi, je vais vous révéler quatre astuces pour démarrer sereinement !

UN – Pensez aux personnes qui attendent de vous lire ! Oui, votre eMarché ! Vous avez mis le doigt sur un problème et vous allez leurs révéler les techniques pour le résoudre... Vos lecteurs vous en seront reconnaissants, soyez-en assuré !

DEUX – Rédigez votre eBook comme si vous expliquiez, un concept, un système, une équation, à un ami, à quelqu'un de très proche, votre grand mère par exemple, et qui se trouve actuellement, là, de l'autre côté de la table... Ainsi, vous utiliserez des mots simples, compréhensibles par tous et vos idées s'organiseront plus facilement à l'intérieur de multiples chapitres et paragraphes.

TROIS – Quel est le plus important ? Un pavé de trois cent cinquante pages avec votre nom dessus ou un feuillet, de trente cinq pages, bourré de fabuleux secrets que les gens sont prêts à acquérir à prix d'or ? Alors ?

QUATRE – Ecrivez, écrivez, écrivez... Donnez-vous une dizaine de jours ! Restez concentré sur votre objectif. Vous devez finir votre eBook avant ce délai. Balayez les interruptions, et ECRIVEZ !

Voici une petite méthode pour organiser vos idées et vous lancer dans ce travail d'écriture...

> D'abord, reprenez toutes vos notes. Relisez-les, l'histoire de vous rafraîchir la mémoire.

> Posez plusieurs feuilles de papier en face de vous.

> Ecrivez sur chacune d'elles, en haut, une petite phrase résumant l'idée que vous devez développer dans cette partie. Chaque feuille représentant une partie...

> Structurez vos idées en développant d'éventuelles sous-parties.

> Juste en dessous de chaque parties et/ou sous-parties, énumérez les divers points importants que vous allez aborder.

Allez-y maintenant !

Une fois ce premier travail terminé, votre livre sera pratiquement "bouclé"...

"Déjà ?" Allez-vous me dire.

Parfaitement, car ainsi vous aurez construit les "fondations" de votre ouvrage !

Le reste est une simple formalité... Convertir vos idées en phrases, à l'intérieur de chaque partie et sous-partie.

C'est le moment pour vous d'affronter l'écran de votre ordinateur.

Recopiez les titres et sous-titres que vous avez jetés sur vos feuilles de papier.

Préparez vos différents fichiers – n'oubliez pas vos sauvegardes sur disquettes...

Concentrez-vous sur une seule partie à la fois et lancez-vous dans vos explications, rappelez-vous, comme pour expliquer une idée extraordinaire à un très bon ami... Et écrivez...

Ecrivez, écrivez, écrivez... Jusqu'au bout ! Puis rangez votre ouvrage et oubliez-le 48 heures...

Ensuite, ressortez-le et relisez chacune de vos parties et sous-parties.

N'avez-vous rien oublié ? Eliminez les phrases superflues, faites des paragraphes courts, mais dense en révélations. Corrigez vos fautes d'orthographe. Relisez-vous encore...

Donner une existence physique à votre eProduit.

Votre guide "Comment faire..." est rédigé ! Corrigé ! Mais malheureusement, il n'est pas encore prêt à être lu ...

Il faut, maintenant, le mettre en forme en une publication compatible pour voyager sur internet !

Notre métaphore dit ceci :

"Vous allez créer un système universel d'injection de votre sérum guérisseur..."

Tout un programme...

HTMLDOC – l'outil de transformation vers le format "PDF"

Pour commencer, si vous voulez être lu par tous, il faut que vous respectiez les différents systèmes de chacun. Tout le monde n'a pas un PC ou un Mac... Ceci veut-il dire qu'il faut faire plusieurs versions différentes de votre eProduit ? Non absolument pas !

Aussi, j'ai recherché un format d'eBook compatible pour tous les systèmes d'ordinateurs et assez rapide en téléchargement via internet.

Vous le connaissez déjà car vous êtes en train de l'utiliser, il s'agit du format "PDF" d'Adobe.

Oui, "21 Jours Web Profit – eBook" a été compilé sous ce format.

"Acrobat Reader" d'Adobe est le logiciel gratuit qui permet de lire les documents au format "PDF".

Mais pour créer un document sous ce format, Adobe a développé un programme payant... D'autres entreprises sur internet proposent aussi des logiciels mais presque tous sont payants...

Pour créer gratuitement ce type de document, Adobe vous propose de le faire "On line" (en ligne) directement sur son site en anglais, [que vous pouvez visiter ICI](#), mais il vous limite le nombre de créations à cinq documents et vous devez vous identifier pour accéder à ce service...

Après quelques journées de recherches sur internet, j'ai réussi à trouver la solution complètement gratuite et en utilisation illimitée...

Le logiciel "HTMLDOC".

Un seul inconvénient, ce logiciel n'est pas disponible pour tous les systèmes...

Pour Windows, vous trouverez une version toute prête de ce logiciel...

Pour les systèmes Unix, vous pouvez télécharger le code source puis le compiler pour en faire un exécutable utilisable...

Pour le système Mac, aucune version n'est disponible, je vous recommande

d'utiliser les services d'Adobe, citez plus haut.

Pour télécharger (Windows et Unix) le logiciel HTMLDOC en distribution gratuite cliquez sans plus attendre sur ce lien, [ICI MÊME](#), où vous découvrirez la page ci-dessous.

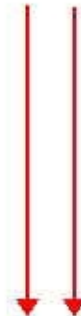
Le logiciel d'HTMLDOC évolue régulièrement, c'est pourquoi je vous indique la page où vous pouvez venir télécharger la toute dernière version. Suivez pas à pas mes recommandations de téléchargement pour gagner du temps :



GNU GENERAL PUBLIC LICENSE

Version 2, June 1991

Copyright (C) 1989, 1991 Free Software Foundation, Inc.
59 Temple Place - Suite 330, Boston, MA 02111-1307, USA
Everyone is permitted to copy and distribute verbatim copies
of this license document, but changing it is not allowed.



Preamble

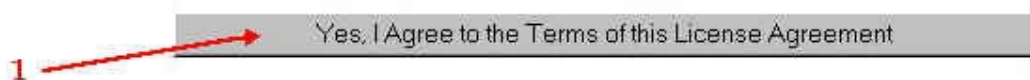
The licenses for most software are designed to take away your freedom to share and change it. By contrast,

Faites défiler la fenêtre vers le bas (flèches rouges) pour atteindre l'image suivante :

OR CORRECTION:

12. IN NO EVENT UNLESS REQUIRED BY APPLICABLE LAW OR AGREED TO IN WRITING
COPYRIGHT HOLDER, OR ANY OTHER PARTY WHO MAY MODIFY AND/OR REDISTRIBUTE
PROGRAM AS PERMITTED ABOVE, BE LIABLE TO YOU FOR DAMAGES, INCLUDING A
SPECIAL, INCIDENTAL OR CONSEQUENTIAL DAMAGES ARISING OUT OF THE USE OF
USE THE PROGRAM (INCLUDING BUT NOT LIMITED TO LOSS OF DATA OR DATA BEING
INACCURATE OR LOSSES SUSTAINED BY YOU OR THIRD PARTIES OR A FAILURE OF
OPERATE WITH ANY OTHER PROGRAMS), EVEN IF SUCH HOLDER OR OTHER PARTY
ADVISED OF THE POSSIBILITY OF SUCH DAMAGES.

END OF TERMS AND CONDITIONS



Cliquez sur le bouton (1) pour valider l'acceptation du contrat d'utilisation de HTMLDOC – ne vous inquiétez pas rien de spécial ou de dangereux à l'intérieur – et vous découvrirez une nouvelle page :



Choose a location to download HTMLDOC 1.8.16:



Cette capture vous indique de sélectionner le serveur à partir duquel vous allez télécharger le logiciel HTMLDOC... Choisissez celui que vous voulez, si l'un ne fonctionne pas bien optez pour un autre, personnellement j'ai téléchargé HTMLDOC à partir de la Finlande (2)... Puis cliquez sur le bouton (3) pour valider votre sélection.

Vous arriverez sur cette nouvelle page :



Download HTMLDOC 1.8.16 Free Executable Version

- [Download HTMLDOC Free Version for Microsoft Windows \(.exe, 1533kB\)](#)

This free Microsoft Windows version of HTMLDOC comes with **absolutely no support or warrar**

Cette page propose plusieurs liens, permettant de télécharger la version de HTMLDOC pour Windows indiqué en (4) ou le téléchargement pour Unix du code source de ce logiciel... Cherchez !

Une fois installé, HTMLDOC est très simple d'utilisation, vous devez avant tout préparer un fichier de configuration format ".book" qui sera votre configuration type pour générer votre document final.

Pour rapidement prendre en main ce logiciel, je vous conseil de lire les quelques pages d'aide sur celui-ci.

Un peu d'aide pour le logiciel HTMLDOC

L'aide présente dans le logiciel HTMLDOC est en anglais...

Vous trouverez, dans les annexes, une version française, ajoutée d'une capture d'image et de quelques commentaires personnels, pour faciliter la compréhension de chaque commande de ce logiciel.

La configuration d'HTMLDOC

Pour réussir à configurer en 3 minutes, dans HTMLDOC, votre fichier ".book" qui gardera tous les paramètres de formatage de votre eBook final, je vous propose de faire un clic sur le lien ci-dessous pour télécharger directement le fichier "21jourswebprofit.book" – qui m'a servi pour générer l'eBook que vous êtes en train de lire – et de l'utiliser comme point de départ pour votre eBook.

A vous de changer la sélection de vos fichiers sources (fenêtre Input) et le nom de votre fichier final (fenêtre Output)...

N'oubliez pas de sauvegarder votre fichier de configuration sous un autre nom (au format ".book") une fois tous les paramètres chargés.

Par la suite, et une fois la génération du premier exemplaire de votre eBook final au format PDF, transformez les options de votre fichier de configuration ".book"... Puis, contrôlez ce que cela donne, si vous désirez personnaliser un peu plus votre propre eBook, continuez...

[Téléchargez "21jourswebprofit.book" en cliquant ici !](#)

A ce stade, vous possédez un eBook compilé et facile à faire parvenir à vos lecteurs / Clients...

Les chapitres suivants vont vous permettre de mettre en place un système de boutique en ligne qui présentera et vendra votre eBook 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

Chapitre 3 – Développement de page web

Cette partie va vous révéler quelques techniques pour la création rapide de votre page web d'aspect véritablement professionnel, et pour son hébergement gratuit.

Vous découvrirez des adresses internet qui vous feront profiter d'outils divers, toujours gratuits, pour améliorer la gestion de votre ePage "on line".

Même en vacances, à l'autre bout de la terre, vous pourrez gérer voir transformer votre site en quelques clics à partir de n'importe quel ordinateur connecté à internet.

Dans ce chapitre, vous continuerez ce travail rédactionnel dans lequel vous étiez plongé dans le chapitre 2, mais vous allez aussi vous lancer dans d'autres tâches un peu plus administratives ; ouvertures de comptes, lectures de conditions, recherches sur internet, copier-coller de codes, etc...

Vous êtes prêt !

Transformer votre page web en une puissante lettre de vente.

Un peu plus de rédactionnel... Du "design" mais aussi des trucs de créateurs de pages web...

Oui, vous allez devoir créer une véritable lettre attrayante qui provoquera pour les années à venir des milliers de commandes de votre eBook !

Pour cela vous allez lancer "Netscape Composer" et directement rédiger vos argumentations dans un fichier Html que vous nommerez "index.html".

L'avantage à utiliser "Netscape Composer" c'est qu'il vous permet de voir le résultat de votre ePage alors même que vous êtes en train de la construire... Placez une commande pour centrer un texte, et il se centrera ! Mais vous avez déjà pu, dans le chapitre 2, tester et approuver tous les outils de ce logiciel pour la réalisation de votre eBook.

Néanmoins, je vous conseille d'exécuter ce fichier Html à partir de votre gestionnaire de fichiers en cliquant deux fois dessus pour le visualiser dans la fenêtre de votre navigateur, Vous aurez ainsi le résultat définitif de votre ePage exactement comme la disposeront vos visiteurs sur internet.

Ce fichier "index.html" sera votre page d'accueil principale que vous aurez, par la suite, à installer chez votre hébergeur.

Pourquoi travailler votre lettre de vente directement dans "Composer" ?

Tout simplement, une lettre de vente doit respecter quelques règles visuelles... Vous aurez parfois besoin de changer un mot pour un autre et cela juste pour gagner de l'espace et rendre l'ensemble agréable à l'oeil...

Mais avant toute chose, lisez le paragraphe ci-dessous intitulé "Les concepts de la page web hypnotique". Il va vous initier aux véritables secrets rédactionnels eMarketing des sites à succès.

Les concepts de la page web hypnotique

Contrôlez l'attention de votre visiteur...

Votre page s'affiche... Que voit votre visiteur ?

Dans quelle direction se déplace son regard ?

Offrez-lui, tout de suite, les meilleurs arguments, textes et images, pour qu'il continue à explorer votre page !

Rien d'autre ne doit venir perturber son attention.

Il doit vouloir en savoir plus...

Rédigez des listes outrageusement magnétiques

Placez des listes qui énumèrent tous les avantages de votre eProduit...

Tout le monde les lit !

C'est un fait, car elles mettent en avant tous les avantages du eProduit.

Elles doivent rendre votre eBook encore plus irrésistible.

La vraie question secrète !

Qu'est-ce qu'il y a pour moi là-dedans ?

Tout internaute, même inconsciemment, se pose cette question !

Votre page doit dévoiler de l'information utile et immédiatement profitable à votre lecteur.

Vous gagnerez en crédibilité face aux multiples lettres de vente ou sites fades et sans contenu.

Le langage hypnotique !

Certains mots et verbes détiennent tous les pouvoirs parcequ'ils créent des images dans l'esprit du lecteur...

Puissant, Découverte, Secret, Facile, Privé, Science, Caché, Profit, Argent, Ultime, Garantie, Gratuit, Révélation...

Sélectionnez quelques mots dans cette liste et placez-les dans vos titres et sous-titres pour propulser vos accroches...

Etonnez les gens en jonglant avec des verbes d'actions !

Eliminez les verbes suivants ; *faire, avoir, être*, pour d'autres plus forts et significatifs...

Changez de veste... ...et vendez plus !

Prenez la place de votre prospect !

Que lit-il ? Que comprend-il de votre message ?

Que voit-il de votre eProduit ?

Si vous réussissez à "regarder différemment" votre lettre, les imprécisions et les explications superflues vous sauteront aux yeux.

Soyez direct et clair dans votre argumentation ! Eliminez tous les doutes qui subsistent...

Et vous gagnerez de nouveaux clients.

De l'air frais dans votre copie...

Aérez votre texte... Vos messages sont plus accessibles avec des phrases courtes, des paragraphes légés, le tout surélevé d'un titre bien visible et explicite.

Evitez le pavé sans saut de ligne, qui épuise les yeux et l'attention du lecteur.

Avec une présentation simple et aérée vous serez lu et gagnerez de l'argent !

Plantez dans votre texte des panneaux "Stop"...

Découpez votre texte à l'aide de sous-titres accrocheurs et étonnants.

Offrez au lecteur pressé la possibilité de découvrir l'info qu'il recherche d'un simple coup d'oeil.

Vous l'inviterez, ainsi, à s'arrêter et à entrer dans le vif de vos paragraphes...

Prenez en main votre prospect...

Dites lui ce qu'il doit faire !

Placez vos ordres aux meilleurs endroits dans votre lettre...

Cliquez ici !

Passez commande maintenant !

Le lecteur vous suivra pas à pas dans vos instructions...

Dopez l'imagination de votre lecteur...

Aidez-le à voir, toucher, sentir les avantages de votre eProduit.

Créez un vrai film et projetez-le directement dans son mental...

Utilisez des métaphores pour vous exprimer.

Trafiquez vos mots clés !

Utilisez les effets de style de caractère pour mettre en valeur votre texte...

Gras, italique, souligné...

L'oeil est attiré par ce qui ressort d'un texte.

Vous doublerez vos effets si vous sélectionnez plus spécialement les mots clés de votre argumentation !

Pas d'abus car, ils peuvent aussi alourdir votre texte et le rendre illisible...

Le "design" magique de votre ePage

Votre lecteur se trouve devant un écran d'ordinateur, ne l'oubliez pas...

Il n'aura aucune page "à tourner" du bout des doigts, mais seulement une souris dans sa main pour faire défiler votre document comme bon lui semble...

Avec "Netscape Composer" :

> Vous disposez d'un outil de "design" véritablement magique vous permettant tous les effets possibles.

> Vous pouvez transformer totalement votre document en seulement quelques clics de souris.

Gardez le contrôle sur votre lecteur

Gardez à l'esprit que vous devez faciliter la concentration de votre lecteur sur votre eBook !

Supprimez les animations sans rapport avec votre lettre de vente.

Evitez les textes défilants qui détournent l'attention, etc...

Choisissez des éléments simples pour mettre en valeur vos arguments.

Placez une image de votre eBook pour donner l'envie à votre visiteur de le prendre dans sa main.

Celle-ci peut-être réalisée rapidement avec un logiciel de dessin... Allez sur des sites de téléchargement de logiciels gratuits (freewares) [comme celui-ci](#), [ici](#), et recherchez quelques outils de conception de dessin. Il existe pour tous les systèmes d'ordinateur des logiciels gratuits et assez performants.

Imposez votre ambiance

Choisissez un fond... Dans "Format" et "Propriétés et couleur de page".

Si possible, évitez les images de fond qui brouillent la lecture de vos textes.

Le plus simple est de choisir une couleur de fond !

Vous sélectionnez la couleur de texte idéale par la suite, celle qui ne fatiguera pas les yeux de votre lecteur.

La commande "Tableau"

Le première commande de "Netscape Composer" que je vous conseille d'utiliser est la commande "Tableau" que vous trouverez dans "Insérer".

Un écran d'ordinateur est beaucoup trop large...

Si vous y insérer du texte d'un bout à l'autre vous fatiguerez votre lecteur !

Pourquoi la presse journalière utilise-t-elle se format de colonnes étroites pour présenter leurs articles... Pour faciliter leur lecture et rien d'autre.

Vous devez, donc, réduire cette zone de texte pour la rendre plus attrayante et facile à lire.

Utilisez la commande "Tableau" de "Composer" pour définir une zone de texte centrée sur votre écran (1 colonne – 1 ligne – 65% de la largeur de votre fenêtre principale par exemple)...

En choisissant une couleur de fond de tableau différente de la couleur de fond de page, vous pouvez créer un bel effet et faier ressortir votre zone de texte à la perfection !

Imbriquez vos tableaux les uns dans les autres pour créer ainsi "de l'air" autour de votre texte (1 colonne – 1 ligne – 90% de la largeur du tableau "parent" par exemple).

Pour ne pas manquer d'idées de "design"...

Partez vous promener sur le réseau...

Attention, il ne s'agit pas de copier directement le "design" de ces sites mais bien de s'en servir comme déclencheur pour votre propre mise en page et vos idées eMarketing personnelles.

Voici un lien vers un site américain qui vous offrira l'accès à une petite liste de sites pratiquant le eMarketing.

Pour facilement trouver des idées de présentations, visitez-le... Attention cette page, comme vous allez le voir, comporte le strict minimum en matière de "design" web... Mais, elle marche !

<http://www.ldpublishing.com>

Trucs et astuces pour optimiser le code html de votre ePage

Vous désirez réaliser une ePage fonctionnelle mais vous avez rencontré quelques petits problèmes avec les liens...

Vous allez apprendre, tout de suite, quelques astuces pour rapidement mettre en place tous vos liens, et réussir très facilement à vous y retrouver dans le code html de votre ePage...

Les liens hypertextes

Un lien hypertexte est une zone (texte ou image) qui permet d'un simple clic de souris sur celle-ci d'être automatiquement redirigé vers un autre endroit du même document ou vers un autre document – une page internet par exemple.

Vous placez vos liens hypertextes sur n'importe quel document ou support (Html ou page web, email, eBook, sur les forums, espaces chat) généralement en évidence pour que les gens puissent cliquer dessus.

Un lien hypertexte, je le répète, peut avoir n'importe quel forme, par exemple le lien vers le site "21JoursWebProfit", peut-être une ligne de texte. Voici dans ce cas le code html qu'il cache lorsqu'on le place sur un site ou dans un eBook comme celui que vous lisez :

```
<a href="http://site.voila.fr/21jourswebprofit">Cliquez ici pour accéder au site  
21JoursWebProfit</a>
```

Ce lien donne exactement ceci :

[Cliquez ici pour accéder au site 21JoursWebProfit](http://site.voila.fr/21jourswebprofit)

Dans cet eBook, ce lien ouvrira automatiquement une nouvelle fenêtre de votre navigateur... Mais sur votre ePage, il n'ouvrira pas de nouvelle fenêtre, il utilisera la

fenêtre active de votre navigateur pour actualiser la page, vers le site de 21JoursWebProfit.

Ce système n'est pas idéal, car votre visiteur sera "éjecté" de votre site alors que votre objectif est qu'il y reste le plus longtemps possible pour qu'il commande votre eBook...

Pour remédier à cela vous devez ajouter dans le code de votre lien une commande html... : `Target="_blank"`

Voici donc le type de lien "corrigé" que vous devez utiliser sur votre ePage :

`Cliquez ici pour accéder au site 21JoursWebProfit`

Ce lien aura le même aspect que précédemment, la seule différence c'est qu'il ouvrira une nouvelle fenêtre dans laquelle apparaîtra, dans cet exemple, le site "21JourWebProfit".

Les liens hypertextes avec "Netscape Composer 4.7x"

Le logiciel "Composer" avec lequel vous créez votre ePage possède une commande simple pour mettre en place vos liens sur n'importe quelle zone de texte (ou image) sans programmation...

Lancez "Composer" et ouvrez votre ePage...

Sélectionnez avec votre souris une portion de texte, un phrase entière (ou une image).

Cliquez avec le bouton droit de votre souris (droitier) sur la zone sélectionnée...

Vous verrez apparaître un menu dans lequel vous devez sélectionner "Créer un lien en utilisant la sélection..."

Une fenêtre intitulée "Propriétés des caractères" s'ouvre avec l'onglet "Lien".

Dans "Source du lien" vous pouvez voir le texte que vous avez sélectionné.

Dans le champ "Lier à..." vous devez entrer l'URL ou l'adresse complète de la page.

Par exemple, entrez l'adresse du site du livre "21JoursWebProfit" en tapant : **`http://site.voila.fr/21jourswebprofit`**

Puis, cliquez sur "HTML supplémentaire" et tapez la commande
Target="_blank"

Validez pour fermer la fenêtre et cliquez sur le bouton Ok pour créer ce lien.

Voilà, c'est tout ! Votre lien maintenant ouvrira une nouvelle fenêtre dans laquelle se chargera la page "21JoursWebProfit"...

Pour supprimer un lien, cliquez sur celui-ci avec le bouton droit de la souris et sélectionnez la commande "Supprimer" dans le menu qui apparaît.

Les liens vers votre adresse email avec "Netscape Composer"

Pour que les gens puissent vous contacter, vous allez indiquer votre adresse email sur votre site.

Pour faire en sorte qu'un simple clic sur celle-ci ouvre la boîte de messages du visiteur de votre site, vous devez ajouter la commande ***mailto:*** juste avant votre adresse email dans le champ "Lier à..." de la fenêtre "Propriétés des caractères" de l'exemple précédent.

Sélectionnez, le texte que vous désirez lier, puis accédez à la fenêtre en cliquant sur le bouton droit de votre souris.

Vous rentrerez l'adresse email sous cette forme (dans cet exemple j'utilise mon adresse, remplacez *stephane.b.guillemot@voila.fr* par votre adresse email perso) :
mailto:stephane.b.guillemot@voila.fr

Le "Bloc-notes" de "Windows" ou tout autre éditeur de texte

Vous découvrirez plus loin comment accéder à une commande vous permettant, en ligne, d'éditer et de transformer le code html de votre ePage.

Ici, vous allez devoir utiliser le "Bloc-notes" de "Windows" ou tout autre éditeur de texte standard pour éditer les fichiers Html à partir de votre ordinateur.

Lancez cette application et ouvrez le fichier "index.html".

Du code html apparaît.

Vous n'allez pas commencer, maintenant, l'apprentissage de ce langage de programmation réservé à la conception de pages web.

Mais si vous êtes curieux, visitez ce site qui vous dira tout sur l'Html et plus encore car il traite aussi des différents outils performants pour l'édition web :
<http://www.ccim.be/ccim328/html/index.html>

Votre objectif est seulement, de vérifier que vous possédez sur votre ordinateur un outil permettant l'accès à ce code car plus loin dans ce chapitre, vous allez devoir ajouter des portions de codes Html fournies par différents sites.

Pour cette opération d'ajout de code, vous utiliserez, simplement, la commande copier/coller pour placer aux bons endroits ces diverses lignes d'Html...

Un petit exercice tout de même...

Lancez "Composer" et tapez n'importe où dans votre fichier "index.html" le mot "Champagne", sauvegardez cet ajout de texte puis éditez "index.html" à l'aide de votre éditeur de texte.

Lancez une recherche pour le mot "Champagne"...

Et en quelques secondes le voici qui apparait enfoui dans votre code... Quelle facilité !

Plus tard, lorsque vous aurez besoin de vous placer à un endroit bien précis de votre code pour des transformations, utilisez cette astuce...

Supprimez ce mot directement dans votre éditeur de texte et sauvegardez ce changement.

Maintenant, continuez à vous promener dans votre fichier et essayez de reconnaître le code html des liens hypertextes que vous avez transformé un peu plus haut à l'aide de "Netscape Composer"... Rappelez-vous vous y aviez tapé :
Target="_blank"...

Vous ajouterez un outil de statistiques gratuit, un peu plus loin dans ce chapitre avec cette méthode d'édition et la technique du copier/coller.

Héberger votre page web sur le réseau internet.

Des centaines d'outils et services sont disponibles pour créer sa page et la publier sur le réseau internet en quelques heures seulement.

Ci-dessous, vous trouverez quelques conseils et une sélection de services gratuits vous permettant très simplement et sans programmation de placer votre ePage sur internet.

Création de profil et ouverture de boîte email

Pour votre eBusiness vous allez, via email, communiquer avec divers acteurs d'internet mais aussi vos nombreux prospects et clients.

Vos premières démarches seront l'ouverture d'un compte d'hébergement et d'un nouveau compte email auprès du site gratuit "voila.fr", vous verrez en détails la procédure de création du compte d'hébergement dans la partie suivante.

Vous utiliserez, dans un premier temps, *votre compte email actuel pour votre enregistrement* auprès du service "Club VIP" de "voila.fr et pour la création de ce nouveau compte email @voila.fr.

Vous utiliserez, ensuite, ce nouveau compte de courrier ou boîte email "Voila.fr" pour toutes vos démarches concernant votre eBusiness. (Excepté pour le référencement de votre page qui demande un autre boîte email du type Hotmail – voir plus bas dans la partie référencement...)

Avec "Voila.fr", votre adresse email aura cette forme :

votre_nom_d_utilisateur@voila.fr

Votre compte de courrier "voila.fr" sera créé avec le nom d'utilisateur que vous choisirez..

Prenez un grand soin dans le choix de ce nom d'utilisateur car il deviendra "l'étiquette" de contact pour toutes les questions liées à votre eActivité.

Attention, vous ne pourrez plus changer de nom d'utilisateur par la suite.

Maintenant, vous pouvez vous enregistrer dans les services de "voila.fr" et devenir membre en vous dirigeant vers cette page : <http://vip.voila.fr...>

Une fois votre inscription effectuée, vous allez recevoir un email de confirmation.

Vous devez répondre en cliquant sur une URL présente dans cet email pour valider définitivement votre inscription...

Par la suite vous recevrez un autre email vous confirmant la validation définitive de votre inscription.

Vous pouvez maintenant accéder à la page d'accès de votre boîte email : <http://mail.voila.fr>.

Cliquez sur le texte "Je m'inscris et je crée ma boîte aux lettres" pour votre premier accès, puis sur "Connexion"... Là, vous entrerez vos nom d'utilisateur et mot de passe pour accéder à votre nouvelle boîte.

C'est à partir de cette adresse de courrier "Voila.fr" que vous allez, maintenant, continuer toutes les autres démarches pour la réalisation de votre eBusiness.

La création de votre site – compte d'hébergement

Cette procédure est très simple.

Vous devez avant toute chose vous décider pour le nom que vous allez donner à votre site...

Sélectionnez un nom de moins de 20 caractères pour qu'il ne soit pas trop long à écrire, car le format de votre adresse de site ou URL sera celui-ci :

http://site.voila.fr/votre_nom_de_site

Façonnez votre URL pour en faire une accroche attractive...

"<http://site.voila.fr/21jourswebprofit>" est un nom de site qui réveille nettement plus la curiosité que "<http://site.voila.fr/lesitepersodeluc>" ou "<http://site.voila.fr/xv23m5668>".

De plus, les mots composant votre URL sont pris en compte automatiquement pour le classement de votre site dans les moteurs de recherche.

Plus précis et significatifs seront les mots de votre URL, plus ciblé sera votre classement et les internautes pourront plus facilement trouver et visiter votre site. Mais nous verront ce point plus en détails dans la partie référencement.

Dans cette session de recherche de nom, vous devez toujours avoir en tête que l'objectif de votre site est de vendre votre eBook.

Votre site sera la eBoutique exclusive de votre eBook...

Cliquez sur ce lien : http://monsite.voila.fr/servlets/accueil_ftpweb et suivez la procédure de création de votre compte d'hébergement en sélectionnant "créer un site"...

Dans l'étape suivante vous entrez le nom de site que vous avez choisi, si vous faites une erreur ou que vous désirez corriger ce nom, vous pourrez le faire par la suite.

Ensuite une fois votre site créé, prenez le temps de vous promener dans les différentes rubriques où vous découvrirez toutes les commandes de gestion de votre site...

Installer sa page sur le réseaux internet

Vous n'aurez besoin d'aucun outil spécifique pour effectuer cette procédure.

"Voila.fr" offre une technologie permettant, directement et en ligne, de déplacer des fichiers vers votre site en quelques clics de souris.

Vous pouvez gérer votre compte à tout moment et de n'importe quel ordinateur.

Vous désirez renommer un fichier, l'éditer pour faire une correction, ou le supprimer. Tout cela est possible en ligne...

Pour accéder à votre site, vous devez aller sur cette page :

http://monsite.voila.fr/servlets/accueil_ftpweb.

Cliquez sur "Modifier un site".

Entrez votre nom d'utilisateur et votre mot de passe puis validez.

Vous accédez à la liste de tous vos sites... Pour le moment vous n'en possédez qu'un seul.

Cliquez dessus et vous accéderez à toutes les options de gestion de celui-ci.

Pour le moment celui-ci ne comporte aucun fichier, vous allez donc copier votre ePage dans le répertoire de votre site en important le fichier principal appelé "index.html".

Celui-ci est quelque part dans un répertoire de votre ordinateur personnel ou sur une disquette si vous avez préféré travailler directement sur disquette.

Cliquez sur "Importer fichier" et vous accéderez à un menu vous permettant d'importer jusqu'à 5 fichiers en même temps.

Cliquez sur "Parcourir" pour sélectionner sur votre ordinateur le fichier index.html de votre ePage.

Puis validez. Vous revenez vers la page précédente... Plus bas sur cette page vous trouverez le bouton de validation pour lancer l'importation, cliquez dessus !

Votre fichier est en phase d'importation vers votre site.

Une fois cette procédure terminée vous verrez apparaître le fichier "index.html" dans le répertoire de votre site.

Vous pouvez cliquer sur votre fichier "index.html" pour obtenir des informations sur celui-ci. Faites-le !

Maintenant, sur la droite de la fenêtre vous pouvez d'un clic éditer votre fichier, mais il apparaîtra en code Html et non comme vous le voyez dans "Netscape Composer"...

Je vous conseille de transformer votre fichier "index.html" avec "Composer" tranquillement sur votre ordinateur puis d'importer votre fichier sur votre site par la suite. Vous aurez ainsi un sauvegarde, du fichier importé sur le réseau, dans votre ordinateur.

Vous pouvez aussi visualiser l'aspect définitif de votre page avec la commande "Visualiser votre fichier"...

Faites "Retour" pour revenir dans votre répertoire de site.

Vous découvrez d'autres commandes pour la gestion de vos fichiers.

Le déplacement sur cette console de gestion de site est très simple et facilement accessible, en quelques minutes vous aurez en main toute la procédure de publication web en ligne.

Prenez le temps de consulter l'aide en ligne disponible pour chaque service "Voila.fr". Celles-ci sont très complètes !

Maintenant, quittez "Voila.fr" en tapant directement l'URL complète de votre site, du type "http://site.voila.fr/votre_nom_de_site", dans la ligne de commande de votre navigateur, puis validez...

Vous accédez normalement à votre ePage... En cas de problème, vérifiez si vous avez bien tapé la bonne URL... Sinon, retournez sur "Voila.fr" pour contrôler que

vosre fichier "index.html" est bien présent dans le répertoire de vosre site.

Vous devez accéder à vosre page !

Rappelez-vous, l'accès à vosre ePage sur le réseau peut se faire de deux manière, en tapant :

http://site.voila.fr/vosre_nom_de_site ou
http://site.voila.fr/vosre_nom_de_site/index.html

Un outil de statistiques pour mieux contrôler le "trafic" de vosre ePage.

Vosre objectif est essentiellement de vendre vosre eProduit sur vosre site, pour cela l'utilisation d'un outil de statistiques sur vosre ePage peut vous apporter des informations utiles pour mieux connaître les habitudes de vos prospects et pour l'amélioration de vos services en général.

L'outil de statistiques Weborama

Cliquez sur ce lien pour visiter le site de Weborama :
<http://www.weborama.fr/gold>

Visitez la démonstration de la fenêtre de statistiques et amusez-vous en sélectionnant les différentes commandes d'affichage de statistiques.

Enregistrez-vous pour l'outil de mesure d'audience "Le Weboscope Gold" qui est complètement gratuit.

Vous allez devoir fournir différentes informations sur vosre site et sur vous-même, comme un nom d'utilisateur, un mot de passe, etc...

Ainsi, vous pourrez accéder aux statistiques de vosre site juste en ajoutant une portion de codes Html qui enregistrera l'audience de vosre site et affichera un petit logo Weborama sur vosre ePage.

En vous inscrivant chez "Weborama" vous bénéficierez d'un enregistrement dans leur annuaire et profiterez par la même occasion du référencement de leurs pages "nouveaux sites" sur divers moteurs.

En effet, j'ai eu la surprise de voir apparaître le nom de mon site dans un moteur qui indiquait une page de "Weborama" avec un commentaire sur "21 Jours Web Profit"...

Vous allez, maintenant, installer ce code dans le bas de votre page pour ne pas perturber la lecture de vos visiteurs.

Ce code aura cette forme :

```
<!--DEBUT GOLD WEBORAMA-->
<script language="javascript">
WEBO_ZONE=1;
WEBO_PAGE=1;
webogold_ok=0;</script>
<script language="javascript"
src="http://script.weborama.fr/gold.js"></SCRIPT>
<SCRIPT>

if(webogold_ok==1){webogold_zpi(WEBO_ZONE,WEBO_PAGE,XXXXXX);}</script>
<NOSCRIPT><A HREF="http://www.weborama.com">Mesure d'audience et
statistiques</A><BR>
<A HREF="http://www.weborama.fr">Classement des meilleurs sites, chat,
sondage</A>
</NOSCRIPT><!--FIN GOLD WEBORAMA-->
```

Dans cet exemple, j'indique avec des **XXXXXX** votre numéro d'identification fourni par Weborama.

Vous aurez simplement à recopier (copier/coller) sur votre ePage le code qui vous sera fourni par Weborama via email.

Bien sûr, vous devez éditer votre fichier "index.html" avec votre éditeur de texte comme vu plus haut, puis recopier tout en bas de votre fichier et juste avant les deux dernières étiquettes `</body></html>` le code de Weborama.

Pour éviter tout problème de présentation de votre page, forcer un saut de ligne en ajoutant juste avant le début du code de Weborama cet autre petit code `
...` (Sous Netscape la commande pour placer un saut de ligne n'est pas "la touche Entrer" mais "maintenir la touche Shift enfoncée + la touche Entrer").

Et comme nous l'avons vu plus haut, transformez les liens hypertextes inclus dans le code de Weborama en y ajoutant le code Html permettant l'ouverture d'une nouvelle fenêtre... (code : `Target="_blank"`)

L'ensemble final aura cet aspect :

```
<BR>
<!--DEBUT GOLD WEBORAMA-->
<script language="javascript">
WEBO_ZONE=1;
WEBO_PAGE=1;
webogold_ok=0;</script>
<script language="javascript"
src="http://script.weborama.fr/gold.js"></SCRIPT>
<SCRIPT>

if(webogold_ok==1){webogold_zpi(WEBO_ZONE,WEBO_PAGE,XXXXXX);}</script>
<NOSCRIPT><A HREF="http://www.weborama.com"
Target="_blank">Mesure d'audience et statistiques</A><BR>
<A HREF="http://www.weborama.fr" Target="_blank">Classement des
meilleurs sites, chat, sondage</A>
</NOSCRIPT><!--FIN GOLD WEBORAMA-->
</body></html>
```

Sauvegardez ces changements puis allez sur "Voila.fr" pour publier votre fichier "index.html" en l'important simplement vers votre répertoire de site. L'ancien fichier sera remplacé automatiquement par ce nouveau.

Visualisez votre page maintenant pour contrôler le résultat... Vous devez voir un petit logo rectangulaire Weborama rouge s'animer en bas de votre ePage, aligné à gauche.

Dans quelques jours, visitez le site Weborama.fr pour consulter les statistiques de votre ePage. Utilisez l'affichage "par heure" pour chaque journée, cela vous donnera un information sur les plages horaires qu'utilisent vos prospects pour visiter votre site.

Mettre en place un processus de vente en ligne 100% automatique.

Un processus de vente en ligne doit offrir les meilleures garanties de sécurité pour le client comme pour vous, c'est pourquoi vous devez utiliser les services de plates-formes sérieuses et reconnues.

Tout devient magique lorsque la société en charge de gérer le traitement du paiement en ligne se révèle parfaitement compétente pour, aussi, livrer votre eProduit instantanément à votre client dès la fin de la transaction bancaire.

Tout cela, 24h/24 et 7 jours sur 7...

Yaskifo – Le Paiement en ligne, comment ça marche ?

Yaskifo vous propose de diffuser plus largement vos produits en permettant à des clients du monde entier de les acquérir en les achetant directement sur Internet.

Yaskifo s'occupe de tout le processus d'achat c'est à dire depuis la conversion du prix de vos produits dans les devises étrangères jusqu'au paiement sécurisé par vos clients.

Au début de chaque mois, Yaskifo vous envoie un relevé détaillé des transactions qu'il a autorisées et vous transfère le règlement global de ces ventes.

Yaskifo vous envoie en temps réel une notification de vente par e-mail signée numériquement dès qu'un nouveau client vient d'acheter un de vos produits à grâce ses services. La qualité du service est ainsi impeccable.

Le serveur de Yaskifo est un serveur de paiement sécurisé.

Il est équipé de la plate-forme de paiements sécurisés la plus sûre sur le marché SecuriBuy.

Cette solution de paiement est certifiée à la norme ISO 7498-2 (voir détails sur la sécurité du serveur Yaskifo).

Cette solution de paiement permet d'accepter la très grande majorité des cartes bancaires utilisées dans le monde (Visa, Eurocard, Mastercard, Carte Bleue, American Express, carte Aurore du Cetelem, cartes du réseau JCB) en excluant toute possibilité de fraude par carte bancaire volée, perdue ou ayant dépassée sa capacité de paiement.

Yaskifo vous offre la meilleure façon de s'occuper des ventes de votre eBook.

Vous vendez des eBooks téléchargeables, fournissez à Yaskifo les fichiers le fichier de votre eBook...

Yaskifo peut s'en occuper gratuitement pour vous.

Ainsi, dès qu'une vente aura lieu, vous serez comme d'habitude prévenu par email mais vous n'aurez pas besoin de vous occuper de cette nouvelle vente.

Votre eBook sera automatiquement envoyé à votre client sur sa boîte email.

Et vous saurez que votre eBook a été envoyé à ce client.

Une fois par mois, Yaskifo vous adresse un relevé détaillé (par devise, par pays et par jour) des eBooks que vous avez vendus sur ce service.

Vous pourrez comparer facilement ce relevé avec toutes les notifications de vente que vous aurez reçues par email au fur et à mesure des ventes.

Votre relevé mensuel détaillé sera accompagné d'un virement sur votre compte en banque représentant le montant des ventes du mois écoulé. (si le solde de votre compte est supérieur au seuil que vous avez fixé. Le seuil minimum étant de 50 EUR).

Yaskifo ne vous fait pas payer de frais d'entrée pour utiliser ses services.

Yaskifo ne prend que des frais de traitement sur chaque achat validé.

Ceci signifie que vous pouvez dès maintenant placer vos produits et services en vente sur Yaskifo, et sans rien payer.

Il n'y a donc aucun risque à utiliser ces services.

Coût de traitement des transactions

Les frais de traitement prélevés sur chaque article vendu sont les suivants :

1,50 EUR + 10% du prix du produit.

Exemples :

Vous vendez un produit à 20 EUR :

Les frais seront de $1,50 \text{ EUR} + (20 \times 10\%) = 3,50 \text{ EUR}$

Vous vendez deux exemplaires d'un produit à 30 EUR et un exemplaire d'un autre produit à 10 EUR en une seule transaction (total de la vente = 70 EUR)

Les frais de traitement seront de $[1,50 \text{ EUR} + (2 \times 30 \times 10\%)] + [1,50 \text{ EUR} + (1 \times 10 \times 10\%)] = 7,50 + 2,50 = 10 \text{ EUR}$

Dans tous les cas, vous ne payez rien directement, car tous ces frais sont prélevés automatiquement sur les transactions validées, et le solde de votre compte vous est reversé automatiquement chaque mois.

Pour bénéficier de cette tarification extrêmement avantageuse, il vous est

simplement demandé d'afficher sur une ou plusieurs des pages de votre site internet ou dans vos produits un des visuels d'achat sécurisé qui vous sont proposés sur le site de Yaskifo.

Yaskifo compte parmi les services de paiements sécurisé par carte *les moins chers* et est *le plus sécurisé* sur internet. Ses services sont reconnus et utilisés par toute la communauté d'auteurs, d'éditeurs, et de prestataires de services. Plus de 3.000 produits et services se vendent en utilisant les services de Yaskifo.

De nombreux avantages !

Vous permettez à vos clients potentiels d'avoir des "coups de coeur" lorsqu'ils peuvent régler leur achat directement par carte bancaire et quelques secondes plus tard de recevoir leur commande.

La méthode traditionnelle, de demander un paiement par chèque pour ensuite l'envoyer par la poste, exige beaucoup plus d'efforts de la part de vos clients. Vous prenez le risque de perdre ce client.

Yaskifo permet palier à ce défaut en leur offrant de régler leurs achats en seulement deux minutes !

Vous gagnez du temps et économisez votre énergie en déléguant toutes les tâches de prise de commande, paiement par carte et d'envoi des eBooks (pour les auteurs et éditeurs de fichiers ou produits informatiques).

Vous pourrez ainsi vous consacrer entièrement au développement de votre affaire et à la promotion de votre eBook.

Dans le cadre de vues à l'export de votre eBook, un tel service permet sans difficultés de contacter et d'intéresser les utilisateurs du monde entier.

Il est maintenant possible d'acquérir, de n'importe où dans le monde, votre eBook.

Les utilisateurs ont la possibilité de régler leur achat dans leur propre monnaie et n'ont donc pas besoin de connaître le cours de votre propre monnaie.

De plus, Yaskifo prend complètement à sa charge le risque de change.

Si par exemple le prix de votre eBook est 20 EUR et qu'à cause d'une mauvaise conversion en devise de notre part, nous le vendons pour l'équivalent de 19,87 EUR,

nous faisons comme si nous l'avions vendu 20 EUR dans votre relevé détaillé.

Vous ne perdez donc pas d'argent sur vos ventes lors de paiements en devises étrangères.

Pour vous, tout est complètement transparent.

Vous pouvez utiliser Yaskifo sans aucun risque.

Vous n'aurez jamais rien à payer à Yaskifo pour vous permettre d'exposer et de proposer à la vente votre eBook.

Yaskifo déduit simplement des frais sur les ventes effectives.

Pour en savoir plus sur Yaskifo, vous pouvez consulter la foire aux questions dans les annexes.

Procédure d'inscription et installation de codes Html

La procédure d'enregistrement comme annonceur chez Yaskifo va vous paraître compliquée mais en réalité elle ne l'est pas.

Vous devez simplement préparer à l'avance toutes les informations dont vous aurez besoin pour la procédure d'inscription.

Cette phase est importante mais une fois tout en place vous n'aurez plus rien à faire...

Juste recevoir des emails de confirmation de vente !

Pour gagner du temps vous devez préparer les réponses ou sélectionner les options ci-dessous :

Présent au catalogue :

- Partie :
- Catégorie :
- Rubrique :

Pour choisir les rubriques du catalogue Yaskifo, promenez-vous dans le système de classement directement dans le site Yaskifo...

Sachez que les livres électroniques ou eBooks sont classés comme logiciels...

Présenté aussi sur :

- Site Web n°1 :
- Site Web n°2 :

URL complète avec "http://..."

Votre autre appellation commerciale :

Pas obligatoire.

Si votre produit est un logiciel :

- Version :
- Date de la version : (JJ/MM/AAAA)
- Fonctionne avec :
- Interface en :
- Nom de fichier :
- Taille à télécharger:
- URL1 :
- URL2 :

Tarifs :

- Barème de prix et quantités autorisées à l'achat
(si Max=0, pas de quantité maximale à l'achat)

Prix 1 : 0 EUR [Min=1 Max=0] Intitulé=
Prix 2 : 0 EUR [Min=1 Max=0] Intitulé=
Prix 3 : 0 EUR [Min=1 Max=0] Intitulé=
Prix 4 : 0 EUR [Min=1 Max=0] Intitulé=
Prix 5 : 0 EUR [Min=1 Max=0] Intitulé=
Prix 6 : 0 EUR [Min=1 Max=0] Intitulé=
Prix 7 : 0 EUR [Min=1 Max=0] Intitulé=
Prix 8 : 0 EUR [Min=1 Max=0] Intitulé=
Prix 9 : 0 EUR [Min=1 Max=0] Intitulé=
Prix 10 : 0 EUR [Min=1 Max=0] Intitulé=

Ce produit dépend du produit portant la référence :

(exemples : produits ayant plus de 10 tarifs,
produit rattaché à un pack promotionnel, ...)

- Frais de port : 0 EUR (proposés en option)
- En promotion ? : (+=oui, -=non)
- Prix promotionnel : 0 EUR (applicable à la tranche 1 uniquement)
- Début de promotion : (JJ/MM/AAAA)
- Fin de promotion : (JJ/MM/AAAA)

- Livraison :
- % reversé à vos affiliés : 0%

Comme expliqué plus loin dans le chapitre sur l'affiliation, vous laisserez à zéro ce pourcentage lors de votre premier enregistrement...

Si vous êtes plusieurs à vous répartir les recettes de ce produit, voici le tableau de répartition des recettes (max. 10 personnes) :

1. Votre compte : Fixe : 0 EUR Pourcentage : 100 %
2. Compte vendeur : 0 Fixe : 0 EUR Pourcentage : 0 %
3. Compte vendeur : 0 Fixe : 0 EUR Pourcentage : 0 %
4. Compte vendeur : 0 Fixe : 0 EUR Pourcentage : 0 %
5. Compte vendeur : 0 Fixe : 0 EUR Pourcentage : 0 %
6. Compte vendeur : 0 Fixe : 0 EUR Pourcentage : 0 %
7. Compte vendeur : 0 Fixe : 0 EUR Pourcentage : 0 %
8. Compte vendeur : 0 Fixe : 0 EUR Pourcentage : 0 %
9. Compte vendeur : 0 Fixe : 0 EUR Pourcentage : 0 %
10. Compte vendeur : 0 Fixe : 0 EUR Pourcentage : 0 %

Référencement :

- Mode de distribution:
- A vendre : (+=oui, -=non)
- Prix supérieurs autorisés : (+=oui, -=non)
- Produit visible : (+=oui, -=non)

- Vous confiez à nos serveurs le soin de calculer et/ou d'envoyer les licences ou autres documents à vos clients : (+=oui, -=non)

Description :

Proposez une description exaltante et technique sur votre eBook, taille en octets, format de fichier, nombre de page, etc... Car elle servira à convaincre vos futurs affiliés de vendre votre eBook sur leur site.

Cette procédure d'inscription s'accompagnera de l'envoi d'emails de confirmation d'inscription.

Vous recevrez, aussi, toute l'information sur votre eBook enregistré chez Yaskifo, dont le code de référence de votre eBook.

Pour modifier des données vous concernant, il suffit d'envoyer un message à service@yaskifo.com avec les corrections à effectuer et ils s'en occuperont aussitôt (aux jours ouvrés, du lundi au vendredi, de 9h à 18h).

Consultez la foire aux questions dans les annexes pour plus d'informations.

Au moment de l'enregistrement de votre eProduit vous aurez la possibilité de choisir de faire vendre votre eProduit par tous les affiliés de Yaskifo, cochez NON ou laissez à zéro le pourcentage aux affiliés pour le moment, dans deux jours, une fois que tout sera en place, vous pourrez informer les services Yaskifo que vous désirez bénéficier de ce réseau de clients potentiels et revendeurs de votre eProduit...

Pour en savoir plus sur l'affiliation Yaskifo, reportez-vous au chapitre 4...

Voici le code que vous devez installer sur votre ePage pour faire apparaître le lien image qui redirigera vos prospects vers la page de paiement sécurisé des services Yaskifo.

Code HTML à insérer dans les pages de votre site web pour vendre uniquement votre eBook

(l'interface de paiement s'affiche automatiquement dans la langue correspondante à la langue du navigateur internet du client)

```
<A HREF="https://www.yaskifo.com/order.asp?ID=IciVotreIdProduitDeYaskifo"
Target="_blank">
<IMG SRC="http://www.yaskifo.com/images/register_anim.gif" BORDER=0
WIDTH=150 HEIGHT=163>
</A>
```

Utilisez la même méthode décrite plus haut pour copier/coller ce code dans votre fichier "index.html" ou ePage.

Placez celui-ci en bonne place pour faciliter à vos clients le clic de commande de votre eBook !

Référencement de votre site.

Une manière facile et gratuite de se faire connaître auprès des internautes de monde entier est bien le référencement...

Vous avez des solutions payantes qui vous feront gagner beaucoup de temps, mais vous pouvez vous référencer assez facilement et sans dépenser un centime d'euro

si vous vous adressez aux bons services.

Sans plus tarder, je vous conseille d'ouvrir une autre boîte email mais cette fois chez [Hotmail](#) ou [Yahoo](#) pour ne citer que ces deux services gratuits.

La raison est très simple, comme vous allez utiliser des services gratuits vous risquez d'être bombardé de mailings publicitaires...

Vous allez vous référencer de deux manières :

> *Manuellement*, c'est à dire que vous allez visiter des annuaires de sites pour inscrire l'URL de votre ePage mais un par un, et ensuite, faire la même chose avec des moteurs de recherche... Vous utiliserez votre adresse email de "Voila.fr" sans risque de "spamm" (emails non sollicités)...

> *Automatiquement*, via une inscription par envoi d'un formulaire à plusieurs centaines de moteurs ou sites "annuaires"... Vous utiliserez une adresse email différente de "Voila.fr", car dans ce cas, le référencement automatique va provoquer l'envoi de centaines d'emails de confirmation et d'emails publicitaires qui risquent de bloquer votre boîte...

Préparation du fichier de données pour Méta-Tags

Avant toute chose, vous allez préparer tranquillement devant votre ordinateur un fichier texte dans lequel vous allez inscrire toutes les informations nécessaires au référencement de votre ePage.

Nommez ce fichier texte "Référencement.txt".

Ouvrez-le et commencez par taper "URL" puis en dessous écrivez en minuscule et sans espace votre URL complète du type
`http://site.voila.fr/le_nom_de_votre_site/index.html`

Sautez une ligne et écrivez "Adresse email Voila.fr" et sur la ligne suivante tapez votre adresse email de voila.fr...

Toujours en sautant une ligne écrivez "Titre de la page", puis tapez le titre que vous voulez utiliser pour décrire le plus possible votre page principale "index.html"... Ce titre apparaîtra tout en haut à gauche dans la fenêtre du navigateur de votre visiteur mais aussi dans les résultats affichés par les moteurs de recherche et les annuaires... (30 caractères au maximum).

A la ligne suivante, écrivez "Description de la page" et toujours en dessous commencez à rédiger une description excitante de votre ePage... Vous devez créer une

véritable accroche à succès qui explosera le trafic de votre site et vos ventes ! Cette description apparaîtra dans les résultats affichés par les moteurs de recherche et les annuaires... (150 caractères au maximum).

La rubrique suivante est celle des "Mots clés". Les mots clés servent à appeler votre site qui se trouve dans les bases de données des moteurs de recherche. Il suffit de taper ces mots clés pour voir votre site apparaître... Choisissez les biens ! Vous devez sélectionner les mots et ensembles de mots que les gens utilisent pour chercher le type de eBook ou de ePage que vous proposez... C'est ça le secret. Vous devez tester vos mots clés dans les moteurs de recherche avant de les inscrire définitivement pour être sûr que se sont ceux-là les plus efficaces... (1000 caractères au maximum).

Pour d'éventuels référencement vers le Canada, ou vers des pays où l'anglais et le français sont courants préparez une version anglaise de votre titre de page, de votre description et de vos mots clés...

Si vous n'êtes pas expert en anglais, cliquez sur ce lien <http://tr.voila.fr> (un service supplémentaire de Voila.fr) et avec de simples copier/coller vous aurez en quelques minutes toutes vos traductions, que je vous recommande vivement d'ajouter au fichier.

Configuration de votre ePage

Pour quelle raison configurer sa ePage ?

Les moteurs de recherche utilisent des "robots" pour mettre à jour, 24h/24, les centaines de milliers de pages présentes sur internet, cela leur facilite le travail et permet d'offrir aux utilisateurs de ces moteurs de recherche des liens récents et valides vers les informations, services, produits qu'ils recherchent.

Pour que votre ePage soit reconnue, analysée et répertoriée dans ces moteurs de recherche vous devez ajouter et configurer ce que l'on appelle des balises méta-tags, dans votre fichier "index.html"...

Voici les balises méta-tags les plus importantes pour un bon référencement de votre ePage par les robots des moteurs de recherche :

La méta "Robots" qui indique aux robots quel page analyser ou non...

La méta "Identifier-URL" qui indique aux robots l'URL exacte de votre site

La méta "Description" qui indique aux robots la description de votre ePage...

La méta "Keywords" qui indique aux robots quels sont les mots clés de votre

ePage...

La méta "Revisit-after" qui indique aux robots après combien de jours revisiter cette ePage...

Et il y en a d'autres mais qui n'ont pas autant d'importance que les 5 métras déjà citées ci-dessus...

Ouvrez maintenant votre ePage avec "Composer" pour configurer les méta-tags.

Cliquez sur "Format" puis sur "Propriétés et couleurs de page".

Une fenêtre s'affiche dans laquelle vous allez choisir l'onglet "Étiquettes META".

Avant de continuer, ouvrez le fichier "référencement.txt" que vous avez préparé et sauvegardé. Il va vous être d'une grande utilité, maintenant.

Revenez vers votre fenêtre des Métras de "Composer", cliquez dans la fenêtre nommée "variables utilisateur" puis dans le champ "Nom".

Tapez le nom de la première méta que vous allez configurer, soit *Robots*, comme il est écrit (sans virgule).

Cliquez dans le champ "Valeur" et écrivez cette fois *index,nofollow* tel quel et sans espace... Cliquez sur le bouton "Définir" pour valider cet enregistrement. Ne quittez pas cette fenêtre.

De nouveau, cliquez dans le champ "Nom" pour entrer la deuxième méta, tapez *Identifier-URL* et en respectant le trait d'union.

Allez dans votre fichier des métras et copiez l'URL de votre site. Cliquez maintenant dans le champ "Valeur" et collez votre URL de site. Elle doit avoir cette forme *http://site.voila.fr/le_nom_de_votre_site/index.html*. Validez avec le bouton "Définir" sur la droite. Ne quittez toujours pas cette fenêtre.

Continuons la même procédure d'enregistrement de méta mais avec cette fois la balise "Description". Écrivez *Description* dans le champ "Nom". Puis toujours en retournant vers votre fichier des métras, copiez la phrase de description de votre site pour revenir la coller dans le champ "Valeur". Cliquez sur "Définir".

Tapez maintenant *Keywords* dans le champ "Nom". Puis copiez et collez tous vos mots clés dans "Valeur". Validez en cliquant sur "Définir".

Dernière méta ayant pour nom *Revisit-after* à associer avec la valeur *7 days*. Cliquez sur "Définir" puis sur "Ok" pour confirmer tous ces ajouts.

Sauvegardez votre document et partez sur "Voila.fr" pour publier votre nouvelle ePage.

Elle est enfin prête à recevoir les visites des nombreux robots envoyés par les moteurs de recherche de toute la planète.

Référencement dans les annuaires et moteurs de recherche

Comme vous l'avez vu plus haut, vous allez utiliser des services gratuits pour vous référencer.

Je peux vous dire que cela marche, vous avez juste à prendre une heure par jour pour faire ce travail. Mais cela en vaut la peine car c'est une première étape pour annoncer votre page sur le réseau et créer du trafic presque instantanément sur votre site...

Si vous n'avez pas encore ouvert de boîte de courrier chez [Hotmail](#) ou [Yahoo](#), faites-le maintenant, car vous allez en avoir besoin. Cela ne prend que quelques minutes.

En générale, lorsque vous accédez à un annuaire de classement de sites, vous devez "suggérer" votre site en enregistrant une demande d'insertion de votre URL dans celui-ci... Ce n'est que par la suite et une fois que le webmaster du site aura visité votre site et estimé qu'il peut trouver sa place dans son annuaire, que vous serez définitivement inscrit dans cet annuaire.

Le plus souvent, et en échange de ce service gratuit, il vous demandera d'insérer un lien sur votre ePage principale vers son site (simple code à copier/coller sur votre page d'accueil).

Faites-le, en plaçant sa vignette animée tout en bas de votre ePage, pour ne pas, rappelez-vous, déconcentrer vos lecteurs. Ce simple ajout peut vous faire gagner de nombreux visiteurs en provenance de cet annuaire.

D'autres annuaires ne visitent pas votre site et placent instantanément votre URL dans leur liste. Trafic immédiat pour vous...

Les moteurs de recherches, en général, demandent un délai d'insertion beaucoup plus grand, jusqu'à plusieurs semaines... Ils sont victimes de leurs succès et proposent donc maintenant des solutions de référencement "express" mais malheureusement payantes...

Malgré ces délais, je vous recommande de vous référencer auprès de ces moteurs car ainsi vous leur déclarerez l'existence de votre URL et leurs "Robots" auront

connaissance de votre ePage plus rapidement...

Comme expliqué plus haut, vous allez effectuer vos référencements *manuellement et automatiquement...* Vous savez donc quelles adresses de courrier électronique utiliser pour chacun de ces référencements. Rappel : utilisez votre compte email "Voila.fr" pour les seuls référencements manuels.

Pour ces deux méthodes de référencement, les sites vous demanderont à peu près les mêmes types de données.

Le titre de votre ePage, l'URL exacte de votre ePage, une description de celle-ci, les mots clés, votre adresse email (choisissez suivant la méthode utilisée), la ou les rubriques dans lesquelles vous désirez que votre site soit classé, votre nom, et parfois votre adresse complète, votre numéro de téléphone...

Concernant les rubriques de classement que vous devez choisir, votre cible est déjà déterminée puisque vous avez déjà sélectionné votre eMarché au chapitre 2...

Optez pour les rubriques dans lesquelles les acteurs de votre eMarché font leurs recherches...

Vous serez ainsi placé directement sous leur yeux.

De plus, certains annuaires proposent à leur membres de recevoir directement dans leur boîte email un message annonçant les nouveaux sites inscrits et correspondants à leur hobby... Un plus pour annoncer votre ePage...

Quelques liens de sites pour vous référencer rapidement

Pour commencer, vous allez annoncer votre site sur l'annuaire "Voila.fr"...

Ouvrez votre fichier de données "référencement.txt", puis dirigez-vous sur cette page (un clic suffira) : <http://annuaire-pp.voila.fr/Edit/hub?action=i>.

Comme vous êtes déjà membre VIP de "Voila.fr", vous pouvez directement vous identifier.

Vous accéderez ensuite aux explications de la procédure d'enregistrement de votre ePage sur l'annuaire "Voila.fr".

Une fois toutes les données fournies à l'aide des commandes copier/coller, plus les ajouts d'informations complémentaires sur vous même, vous pouvez valider votre enregistrement et patienter une petite heure avant de découvrir que votre ePage a été ajoutée à l'annuaire "Voila.fr"...

Cliquez sur "derniers inscrits" dans l'annuaire des pages perso du site "Voila.fr"...
Surprise, votre site s'y trouve !

Voici une petite liste d'annuaires qui vous référencent instantanément, parfois en échange de l'ajout d'une mini bannière sur votre site :

<http://www.dimoitou.com>

<http://www.webstars-fr.net>

<http://www.francite.com> avec un référencement sur 15 autres moteurs en différés...

Voici trois liens importants car ils vous proposent en plus des services de référencements manuels et automatiques, d'autres services gratuits liés à votre ePage, je vous les recommande :

<http://www.benef.net>

<http://www.universurf.com>

<http://www.actiref.com>

Visitez le site <http://www.mylinea.com> qui propose la création d'annuaires gratuits pour votre site...

Ne créez pas d'annuaire, recherchez sur ce site les annuaires en relation avec votre ePage ou eProduit pour vous ajouter à ceux-ci...

Chapitre 4 – Création d'un programme d'affiliation

Lancement d'un système d'affiliation offrant instantanément de nouveaux visiteurs

Un affilié est une personne qui adhère à votre programme d'affiliation. Pour cela elle accepte d'apposer sur son site un lien (texte, image, etc.. que vous lui fournissez) qui redirige ses visiteurs d'un simple clic vers votre page web ou une procédure d'achat de votre eBook, etc., en échange d'une rémunération (pourcentage sur le prix de vente de votre eBook, par exemple).

L'affilié peut créer de cette manière un revenu non négligeable très rapidement et sans aucune gestion de stock, commande, etc... (juste en ajoutant un simple lien ou une bannière sur sa page).

Ainsi, vous pouvez être sûr qu'il va fortement recommander votre site et votre eBook...

J'ai sélectionné deux prestataires de service pour créer votre propre programme...

Pourquoi passer par un spécialiste ?

Le premier avantage est que vous profitez tout de suite de nombreux affiliés (plusieurs milliers) déjà enregistrés chez ces prestataires ; des gens possédant des sites et recherchant à gagner plus d'argent grâce à l'affiliation.

Ensuite, le deuxième avantage est que vous n'avez pratiquement rien à faire pour immatriculer votre eBook et lancer votre campagne avec des retombées immédiates.

Pour plus d'informations sur l'affiliation reportez-vous sur ce site très complet [Affiliationpro](#), et visitez les deux prestataires ci-dessous.

CibleClick – affiliation

[Cibleclick](#) est la première plate forme d'affiliation en France mettant en relation Affiliés et Annonceurs.

> Inscription gratuite.

> Ouverture de compte avec 500,00 Euro de dépôt pour garantir et effectuer le paiement des affiliés.

> Frais à votre charge : 30% de la rémunération des affiliés.

> Installation d'un logiciel contrôlant chaque visite sur votre site et chaque transaction.

L'affilié insère un lien personnalisé vers votre site (fourni par CibleClick) pour s'identifier lors des ventes qu'il apporte, et récupérer la commission...

Si un visiteur n'achète pas à la première visite sur votre site mais dix jours plus tard (jusqu'à six mois), le logiciel CibleClick permet à l'affilié de ne pas perdre sa commission, tout simplement parcequ'il aura identifié ce visiteur à partir d'un cookie (petit fichier "mémoire") placé sur l'ordinateur du visiteur à sa toute première visite.

L'avantage du service CibleClick est l'installation d'un lien, par vos affiliés sur leur site, dirigé vers votre ePage pour que, immédiatement après le clic du visiteur, votre site vende votre eBook avec toutes les techniques eMarketing installée sur votre page d'accueil et que nous allons voir ensemble plus loin dans le chapitre 5.

Prenez le temps de parcourir l'information (FAQ) fournie par CibleClick ci-dessous et de visiter leur site [Cibleclick](#). Pour toutes autres informations n'hésitez pas à les contacter.

Vous trouverez, dans les annexes, le détail complet des conditions d'utilisation pour l'annonceur Cibleclick

Questions les plus fréquemment posées sur Cibleclick

1. Combien ça coûte ?

La création de votre programme d'affiliation est gratuite, Cibleclick se rémunère en fonction du résultat de votre programme. Notre commission est de 30% des transactions passées. Exemple: vous créez un programme dont la rémunération est de 1 F par clic, pour un click reçu notre commission sera de 30 centimes, soit un cout total de 1,3 F par clic.

Pour la création de votre programme, vous devrez déposer un montant minimum de 500 Euros afin que nous puissions rémunérer vos Affiliés.

2. J'ai déjà mon propre programme d'affiliation, Pourquoi utiliser Cibleclick ?

En utilisant Cibleclick :

Vous augmentez votre visibilité, dès votre inscription vous obtiendrez des nouveaux Affiliés, nous disposons d'une base de plusieurs milliers d'Affiliés qui attendent des Annonceurs en rapport avec le thème de leur site.

Vous n'avez plus besoin de vous occuper du paiement des Affiliés.

Vous bénéficiez d'un système anti-fraude professionnel.

3. Quelles sont les différentes possibilités de rémunération d'un Affilié ?

Vous pouvez optez pour la rémunération au simple clic, au double clic (un deuxième clic effectuée dans votre homepage), au formulaire (inscription mailing list, newsletter, inscription d'un membre...), ou avec une commission sur les ventes. Ces 4 niveaux de rémunérations peuvent être utilisés ensemble ou non. C'est vous qui déterminez le niveau de rémunération de vos Affiliés.

4. Qu'est-ce qu'un Double clic ?

Le double clic est une exclusivité Cibleclick, il permet de mettre en place un programme d'affiliation qui rémunèrera l'Affilié lorsque le visiteur qui a préalablement cliqué sur votre bannière, clique une seconde fois sur votre homepage vers n'importe quelle rubrique de votre homepage.

5. Comment évite t'on les fraudes ?

La pérennité de notre site dépend de notre capacité à éviter la fraude, c'est pourquoi Cibleclick a mis en place de multiples protections anti-fraudes; Certaines sont visibles et d'autres invisibles sur le site.

L'ingéniosité de certains fraudeurs ne nous permet pas d'empêcher la fraude instantanément mais dans 99% des cas, cette fraude est détectée dans les 48 heures par nos programmes internes.

En cas de fraude, le fraudeur voit son compte supprimé et l'argent de ses gains est reversé à ses victimes en moins d'une semaine. Nous nous réservons également le droit de poursuivre devant les tribunaux les fraudeurs.

Fort d'une expérience de 3 ans dans le milieu des programmes d'affiliation (aux US), Cibleclick connaît la plupart des méthodes de fraudes qui ne se révèlent jamais payante. Mieux vaut utiliser son énergie à développer son site.

6. Comment fait-on pour identifier les clics, les commissions etc... ?

Un visiteur arrive sur le site d'un Affilié du réseau Cibleclick et clique sur une bannière publicitaire d'un Annonceur du réseau Cibleclick.

Clic :

Le visiteur est alors envoyé directement sur le site de cet Annonceur via le programme de redirection Cibleclick. Le visiteur est alors identifié par l'intermédiaire d'un cookie. L'Affilié est alors crédité d'un clic.

Double clic :

Le visiteur intéressé clique sur un lien dans le site de l'Annonceur. L'Affilié est alors crédité d'un double clic.

Vente :

Le visiteur continue de naviguer à l'intérieur du site de l'Annonceur et sélectionne des produits à acheter, il remplit ses informations bancaires et valide sa commande. Une page de résultat ou de remerciement accueille alors le visiteur et c'est dans cette page que ce trouve le code invisible Cibleclick permettant d'identifier que la vente a bien été réalisée et qu'elle est attribuée à tel ou tel Affilié. L'Affilié est alors crédité d'une

vente potentielle, cette vente sera définitivement validée et payée lorsque l'Annonceur l'aura validée. (délai entre 0 et 30 jours)

Formulaire :

Le visiteur continue de naviguer dans le site de l'Annonceur et remplit un formulaire (pour devenir membre, recevoir une newsletter, publier une annonce...). Une fois ce formulaire rempli une page de remerciement contenant le code invisible Cibleclick accueille le visiteur. l'Affilié est alors crédité d'un formulaire potentiel, ce formulaire sera définitivement validé et payé lorsque l'Annonceur l'aura validé. (délai entre 0 et 30 jours).

7. Qui paie les Affiliés? Quand a lieu le paiement ?

Cibleclick s'occupe des paiements pour tous les Affiliés. Les paiements sont effectués par chèque et envoyés le 15 de chaque mois à condition que l'Affilié est atteint la somme minimum de 100 Euros. Dans le cas contraire les gains sont reportés pour le mois suivant.

8. Puis-je être Affilié pour financer mon programme d'affiliation ?

Oui, pour devenir Affilié, il vous suffit de choisir un programme d'affiliation dans notre liste des programmes.

9. Quel est la procédure à suivre pour créer son programme d'affiliation ?

La création de votre programme d'affiliation ne prendra que quelques minutes, pour cela voici les différentes étapes :

Vous vous inscrivez en utilisant un formulaire

Vous effectuez un dépôt de 500 Euros.

Vous paramétrez votre programme en cliquant sur gestion de votre programme.

Vous définissez la rémunération de vos Affiliés.

Vous définissez si vous acceptez automatiquement les Affiliés ou si vous souhaitez visionner leur site avant.

Vous déposez les bannières que vont utiliser vos Affiliés.

Vous Définissez un délai de validation des ventes ou formulaires générés par vos Affiliés.

Vous insérez (dans le cas d'un programme au formulaire ou à la commission sur vente), les codes HTML que nous vous fournissons pour suivre les transactions.

Vous insérez sur votre site, le lien qui permettra au visiteur de votre site de devenir Affilié à votre programme.

Vous activez votre programme et celui-ci apparaîtra dans la liste de nos programmes et sera annoncé par email à tous nos Affiliés inscrits au réseau Cibleclick.

10. Comment faire un lien sur mon site pour que l'on s'inscrive à mon programme d'affiliation ?

Lorsque que vous êtes dans "gestion des programmes", cliquer sur Code HTML à insérer puis copiez le code pour recruter des Affiliés et insérez le sur votre site. Les visiteurs de votre site pourront alors s'inscrire directement à votre programme

d'affiliation.

11. Comment puis-je supprimer un programme d'affiliation?

Lorsque que vous êtes dans "gestion des programmes", il vous suffit de cocher la case désactiver le programme. Si vous ne souhaitez plus continuer votre programme d'affiliation, envoyez-nous un simple mail à Webmaster@cibleclick.com en indiquant votre numéro de compte Cibleclick. Nous procéderons au remboursement de votre compte comme indiqué dans les conditions d'utilisation.

12. En tant qu'Annonceur, comment puis-je augmenter le nombre de mes Affiliés ?

Voici une astuce simple et peu couteuse qui vous permet d'augmenter considérablement le nombre de vos Affiliés : il vous suffit de créer un deuxième programme d'affiliation dont le but sera de recruter des webmasters pour votre premier programme d'affiliation.

Yaskifo – affiliation

> Inscription gratuite dans le cadre de leur service de paiement par carte bancaire (voir chapitre 3).

> Pas d'argent à déposer en garantie.

> Frais à la charge de l'affilié qui paie se service en reversant 20% de sa rémunération.

> Pas d'installation de logiciel.

Le système affilié-affilié de Yaskifo comporte l'avantage de ne pas devoir avancer d'argent au départ, mais en contre partie n'apporte pas tous les services d'une vraie affiliation comme je l'entend...

Le lien que l'affilié va installer sur son site sera dirigé non pas vers votre site mais vers la procédure de paiement par carte de Yaskifo.

Pour simplifier, c'est le site affilié qui vendra votre produit, vous ne contrôlez donc pas la vente de votre eProduit. Impossible de proposer une information complémentaire au visiteur indécis puisque celui-ci ne se trouve pas sur votre site... Impossible donc de le convertir avec vos techniques en acheteur de votre eBook, vous êtes obligé de faire confiance à votre affilié.

Le service d'affiliation Yaskifo offre seulement : 1 – les avantages d'un réseau d'affiliés auquel sera proposé instantanément votre eProduit, 2 – aucun investissement d'argent.

Néanmoins, je le répète, ce service rend impossible le bon suivi des clients potentiels au sein de votre site puisque qu'il ne le visiteront pas – sauf s'ils découvrent votre ePage par un autre chemin que celui des affiliés Yaskifo.

Allez sur <http://www.yaskifo.com> et parcourez les informations disponibles sur le site rubrique Vendeur, c'est au moment de l'enregistrement de votre eBook que vous pourrez opter pour l'option "Affiliation".

Préparation du programme d'affiliation

Quelque soit le programme que vous choisissiez, vous devez préparer avec attention un élément important pour réussir le lancement mais aussi assurer le bon développement de votre programme.

Cet élément s'appelle la bannière !

Les bannières qui déclencheront des clics et des ventes

Vos bannières représenteront les portes d'entrées directes vers votre site ou vers la procédure d'achat de votre eBook...

Vos bannières seront, pour certains internautes, les seules "images", "idées", "vues", "descriptions" de votre ePage ou de votre eBook...

Comprenez-vous maintenant pourquoi vous devez les soigner plus que tous les autres éléments de votre site.

Un programme d'affiliation repose sur le recrutement d'affiliés *motivés*. Pour en séduire le plus possible, pensez à ce qu'ils désirent... Gagner de l'argent grâce à votre eBook ! Si votre bannière est fade et ne provoque aucun clic, qui voudra devenir affilié, et qui voudra le rester si personne ne peut gagner d'argent ?

Si vous ne réussissez pas vos bannières, votre programme d'affiliation sera un échec et, en fin de compte, vous ne gagnerez aucun argent !

Maintenant, un secret !

TESTEZ vos bannières en en proposant plusieurs et en contrôlant leurs résultats... Déjà, vous verrez celles qui séduiront le plus vos affiliés ! Puis, avec les semaines qui passeront vous pourrez affiner vos accroches et vos dessins...

Réalisation d'une bannière

Une bannière est une image ou un dessin transformé en lien hypertexte (défini plus haut).

Rappelez-vous la couverture de votre eBook... Cette image peut-être utilisée comme une bannière !

Tout au moins, vous pouvez ajouter votre couverture d'eBook dans votre bannière pour que celui-ci soit reconnaissable au premier coup d'oeil.

Dirigez vous vers ces pages si vous désirez réaliser en ligne vos bannières, c'est gratuit en affichant leurs bannières sur votre site...

<http://www.crecon.com/banners-fr.html>

http://www.hoo-la.com/webmasters/ban_gratuite.htm

Mais je vous recommande de créer vos propre bannière à l'aide d'un logiciel de dessin...

Pour cela récupérez sur internet une bannière quelconque et de grande taille que vous enregistrerez sur votre disque dur.

Ainsi vous aurez une première bannière de taille standard et compatible pour internet...

Effacez tous le design et les messages qu'elle comporte.

Déterminez votre look, et votre accroche. Ajoutez une couverture de livre ou tout autre dessin pour attirer l'oeil.

Une fois que vous aurez terminé, enregistrez cette bannière.

Puis, réduisez celle-ci pour faire une bannière plus petite. Enregistrez la sous un autre nom.

Assurez-vous qu'elles restent lisibles et existantes pour le lecteur.

Préparez d'autres types de bannières, juste pour voir ce que cela donne.

Vous êtes enfin prêt pour les mettre à disposition de vos affiliés qui s'empresseront de les placer sur leurs pages.

Une même bannière pour deux types d'applications...

Il faut tout simplement différencier les deux prestataires CibleClick et Yaskifo.

Pour l'un comme pour l'autre vous devez réaliser vos propres bannières comme expliqué plus haut.

Mais l'utilisation chez CibleClick diffère de celle de chez Yaskifo.

Chez Cibleclick le simple fait de cliquer sur la bannière vous redirigera sur votre site...

Comment réaliser ce code ?

Bonne nouvelle, vous n'avez rien à faire car CibleClick s'en charge pour vous puisqu'il y ajoutera divers données d'identifications pour le bon fonctionnement et le contrôle de votre programme d'affiliation.

Vous devez simplement livrer vos bannières qui seront ensuite à disposition de vos affiliés sous forme de code Html.

CibleClick vous fournira toutes les informations sur ce sujet au moment de la création de votre programme.

Chez Yaskifo, vous mettrez directement à disposition vos bannières sans autres transformations, comme de simples images.

Oui, vos affiliés utiliseront les vignettes, bannières, logos, *du service de paiement par carte bancaire de Yaskifo* pour rediriger leurs visiteurs désireux d'acheter votre eBook.

Vos bannières dans ce cas serviront de bandeaux de pub ou d'information, vous pouvez aussi diffuser la couverture de votre eBook, plus parlante à mon avis !

Chapitre 5 – Emails marketing à la demande

La puissance de votre eBusiness 100 % automatique réside peut-être dans ce seul chapitre...

Lisez-le avec attention !

Il ne suffit pas d'installer et de paramétrer divers outils "de l'internet high-tech" pour gagner de l'argent dans l'aventure "Cyber"...

Il vous faut, avant tout, SEDUIRE et CONVAINCRE, comme dans le monde réel, pour VENDRE et gagner de l'argent...

Utiliser la haute technologie eMarketing pour séduire et convaincre 24 heures sur 24, est la clé de l'internet à gros profit d'aujourd'hui et de demain !

Ici, vous allez appliquer un principe peu utilisé dans le commerce en général alors qu'il est primordial pour la réussite de toute entreprise petite ou grande.

Il s'appelle "le principe 99 %" !

Vous allez concentrer vos efforts *non pas* sur **vos seuls** clients **acheteurs potentiels** (10 – 15 – 35 %... ???) mais sur **TOUS les** visiteurs, lecteurs, curieux, internautes, acheteurs et NON ACHETEURS (99 % !!!) de votre eBook !

N'oubliez pas que le réseau internet est accessible par tous, à tout moment et de n'importe où sur la planète... Même si votre objectif est de vous adresser à un eMarché déjà défini, votre eBook et votre ePage seront disponibles en libre accès pour tout le monde...

Appliquez "le principe 99 %" en rédigeant vos messages promotionnels, offrez *à tous*, dans les secondes qui suivent et durant les jours suivants, de manière automatique et gratuite, "*plusieurs petites bouffées de votre oxygène*"...

Inventer une série de messages promotionnels sur votre eBook.

... "Votre page web m'a donné l'eau à la bouche... Votre eBook me paraît très intéressant. Je peux même en disposer dans les minutes qui suivent en réglant avec ma carte bancaire et en paiement sécurisé, ça c'est extra ! Mais j'hésite encore, cela va-t'il m'apporter toute l'information que je recherche ? Est-ce vraiment la meilleure solution à mon problème.. ? La garantie de remboursement ne m'engage en rien, mais quand même, c'est presque trop beau pour y croire, je ne veux pas me précipiter..."

Et PAF ! Vous venez de perdre un client !

Ce chapitre va traiter de la tendance *instinctive* qu'on les gens de refuser de passer à l'acte d'achat... Et il va palier à ce fléau !

Que manque-t'il pour déclencher la décision d'achat ? Que devez-vous améliorer, ajouter, offrir, dire, annoncer pour transformer votre visiteur en un acheteur enthousiaste ???

Ceci :

"Offrir un accès à de vrais secrets !"

Oui, tout simplement, dévoiler de vrais secrets sur votre eBook...

Mais en accès échelonné...

Par sessions de 48 ou 72 heures, l'histoire que votre prospect puisse, sur une semaine ou 10 jours, prendre son temps pour assimiler tranquillement chez lui plusieurs secrets présents dans votre eBook.

Mais attention, pas tous !

Cet échelonnement de cette information confidentielle permet, de capturer l'attention de votre prospect, mais aussi, et par la même occasion, de créer un lien de confiance magique puisque que vous "dialoguez" avec lui régulièrement sur plusieurs jours...

Vous devenez presque un ami.

Son regard, ces pensées, toute son attention est pour vous, votre ePage, votre eBook, vos secrets...

Quelle sorte de secrets pouvez-vous divulguer tous les deux jours et qui crée, le plus efficacement possible, le désir d'acheter votre eBook ?

Pour ma part, et je vous le recommande, j'utilise tout simplement comme point de départ l'eBook que je désire vendre pour en extraire directement l'information confidentielle...

Je crée, à partir de celui-ci, un mini-cours en 5 ou 6 parties révélant succinctement quelques secrets inclus dans cet eBook.

Bien sûr, je ne révèle pas tout, mais je donne, déjà, le ton du livre.

De plus, la réalisation de ce mini-cours est très rapide, en seulement 2 heures de temps vous aurez vos messages "confidentiels" entièrement rédigés...

Reprenez chaque chapitre de votre eBook et notez l'essence qui s'en dégage... Alignez le tout pour faire 5 à 6 parties. Et développez celles-ci en discutant comme si vous n'aviez que deux minutes pour tout révéler... C'est un truc qui marche très bien.

Révélez l'idée, mais gardez dans votre eBook tous les détails qui facilitent le travail. Lâchez quelques astuces et secrets, vos *non acheteurs* vous remercieront à leur manière... Certainement, en achetant votre eProduit ???!! N'est-ce pas votre objectif...

En introduction de chaque partie ou email, révélez tout de suite et en gros caractères les secrets qu'ils découvriront, puis annoncez les sujets de l'email suivant de ce mini-cours, l'histoire de leur mettre l'eau à la bouche...

Bien entendu, le but de ces messages est de déclencher chez eux l'acte d'achat de votre eBook !

Donc, n'oubliez pas de présenter dans le texte de chaque partie du mini-cours jusqu'à trois fois un lien pointant directement sur votre ePage ou la page d'enregistrement du paiement en ligne de votre eBook chez Yaskifo.

Tapez simplement l'URL de la page visée et le lien sera actif automatiquement.

Rares sont les personnes qui quittent ce mini-cours avant la dernière partie, et nombreuses sont celles qui achètent votre eBook dès le troisième ou quatrième message d'information de ce mini-cours.

Réaliser les présentations de vos messages eMarketing.

Faites très attention à la mise en forme de vos différents emails de ce mini-cours... Il ne s'agit pas d'un livre ou d'un eBook, mais bien de courriers envoyés sur la boîte email de votre prospect...

Le gens ne traitent pas un simple courrier comme un livre ou un magazine...

N'oubliez pas de bien préparer, il va de soit, l'objet ou le sujet de votre message... Vous avez droit à seulement quelques mots, mais ils doivent faire la différence et provoquer le clic qui fera que votre message sera lu. *Votre prospect doit vous identifier*, rédigez vos objets en annonçant précisément qui vous êtes et de quoi il s'agit...

Le plus souvent et pour commencer, vos lecteurs jetteront un simple coup d'oeil à votre texte en faisant défiler tous le message jusqu'à la fin. Aujourd'hui, les gens sont

pressés...

Vous devez donc :

- Les arrêter **dans** le défilement du message *ou*
- Piquer leur curiosité **à la fin** de celui-ci...

Soignez chaque titre de paragraphe en utilisant des accroches frappantes... Vous devez les arrêter dans ce défilement inévitable !

Le gens pressés lisent en diagonal et s'arrêtent sur les parties importantes. Faites de votre email "mini-cours" un document hypnotique grâce à vos titres dynamiques. Ils doivent les lire et ensuite voyager à l'intérieur vos paragraphes !

Soignez surtout les dernières phrases de votre email, provoquez chez vos lecteurs le désir d'en savoir plus, oui, dans le dernier paragraphe de votre email ou dans le "Post Scriptum" final !

C'est toujours à la fin que le regard s'attarde plus longtemps...

Profitez de ces quelques secondes pour capturer l'attention de votre prospect.

N'oubliez pas que le but est de convertir votre lecteur curieux en un acheteur motivé... Soyez *d'abord* lu !

Astuces de mise en page et organisation type

Vous allez mettre en page vos emails à l'aide de l'éditeur de texte que vous avez déjà utilisé pour transformer le code Html de votre ePage.

Ici, vous manipulerez du texte standard...

Mais vous allez devoir respecter quelques règles de présentations...

Avant toute chose, ces emails seront envoyés à partir d'un service de veille automatique qui gèrera entièrement les demandes de vos prospects... (voir la partie suivante).

Vous pouvez l'utiliser sans limite de temps et gratuitement...

En contrepartie vous allez devoir "subir" l'ajout de textes publicitaires dans le haut et le bas de chaque email envoyé...

Pour supprimer ces publicités, il vous faut opter pour la version commerciale de

ce service.

Vous pouvez lancer votre eBusiness en choisissant la version gratuite, mais vous devez savoir que cette publicité est un élément agaçant pour votre prospect dans la lecture du texte que vous lui envoyez.

Personnellement, j'ai opté pour la suppression de ces publicités dans le but d'obtenir une meilleure attention de mon lecteur/client potentiel et ainsi déclencher plus de ventes...

Cela dit, voici une petite solution pour "diriger" votre lecteur dans votre message si vous désirez utiliser ce service gratuitement.

Délimitez à l'aide de traits d'unions, par exemple, l'espace texte que vous lui offrez.

Indiquez précisément où débute votre email et où il se termine.

Avec les termes "DEBUT DU MESSAGE" et "FIN DE MESSAGE", par exemple.

Reprenez ces repères de lecture dans chacun de vos emails...

Comme pour la rédaction de votre ePage ou lettre de vente, vous devez faciliter la lecture de votre message.

Utilisez cette technique :

Tapez sur une même ligne, et en haut de votre email, 5 à 6 fois la série de chiffre 0123456789 représentant au total 50 à 60 caractères.

Puis rédigez votre email en dessous en respectant cette largeur sans la dépasser. Faites des retour à la ligne pour ne pas dépasser cette largeur.

Votre email sera plus lisible.

N'hésitez pas non plus à sauter des lignes pour aérer votre texte et vos phrases.

Supprimer ce repère une fois fini.

Utilisez la technique du double ou triple "Post Scriptum" pour insister sur votre offre spéciale, votre garantie, ou tout autre point important qui déclenchera la commande de votre eBook.

Présentez vos fins de messages ainsi :

P.S. : "

P.P.S. : "

P.P.P.S. : "

Comme déjà dit plus haut, votre lecteur prendra connaissance de ce que vous y écrirez à tous les coups, c'est garanti à 100%.

Personnalisez vos messages en utilisant les nom, prénom et adresse email de vos prospects. Ces détails peuvent faire exploser vos ventes, vous aurez plus d'information sur cette technique dans la partie suivante et en annexes.

Un point très important concernant l'utilisation de ce service d'envoi automatique et à la demande d'emails, vous ne devez en aucun cas pratiquer le "Spamm" ou l'envoi non sollicité d'email.

Cette technique eMarketing est totalement anticommerciale, non seulement elle vous dévalorise vous et votre eActivité, mais en plus vous risquez de voir votre compte annulé définitivement à ce service gratuit d'envoi d'emails à la demande.

Retournez cet inconvénient à votre avantage, informez vos prospects et clients que vous ne ferez pas le commerce de leurs "coordonnées"...

Utilisez la phrase : "Votre email est en sécurité !".

Votre eBusiness n'est pas celui de listes d'emails, mais bien la seule vente de votre eBook !

Soyez franc dans vos paroles et dans vos actes vous gagnerez en considération auprès de tous les internautes.

Dans chaque début d'email, ajoutez un petit mot d'excuse dans le cas où la personne qui reçoit votre message ait été inscrite à vos services par l'un de ses amis ou parents sans son autorisation... Cela arrive parfois et permet d'introduire votre email dans ce cas précis.

Prenez le temps d'écrire un petit mot sur la possibilité qu'a chaque inscrit de se désinscrire automatiquement de ce mini-cours gratuit d'un simple clic sur un lien tout en bas du message, le dernier lien... La procédure est automatique, vous n'avez rien à faire. La procédure est déjà écrite mais en anglais.

Maintenant, vous pouvez préparer 5 fichiers textes si vous avez prévu 5 parties à votre mini-cours.

Nommez-les de manière à les reconnaître dans la série des envois que vous allez pré-programmer.

Exemple :

- > Premier email envoyé immédiatement après l'inscription "*email0.txt*"
- > Deuxième email envoyé 2 jours après la date de l'inscription "*email2.txt*"
- > Troisième email envoyé 4 jours après la date de l'inscription "*email4.txt*"
- > etc...

Une fois tout rédigé et vos présentations en place vous êtes prêt pour "booster" votre eBusiness grâce la partie qui va suivre.

Automatiser totalement la diffusion "à la demande" d'infos sur votre eBook.

Vous venez de réaliser une suite de messages promotionnels et de les mettre en forme pour une lecture optimale !

Maintenant, vous allez découvrir un puissant outil gratuit qui va vous permettre de distribuer "à la demande" 24h sur 24 et 7 jours sur 7 votre mini-cours sans effort supplémentaire...

Ajustez votre connexion internet car vous allez totalement réaliser cette tâche en ligne.

L'autorépondeur magique de [GetResponse](#)...

Voici l'outil permettant la gestion rapide et automatique à 100% – 24h/24 – de vos campagnes promotionnelles d'emails "à la demande".

Comment rendre disponible vos documents promotionnels via email – 24H/24 – sans effort de votre part !

Comment programmer à l'avance l'envoi d'une suite (pas de maximum) d'emails "à la demande" sur plusieurs jours, plusieurs mois si vous le voulez...

Aucune transformation complexe de votre site, l'inéressé envoi un simple email (vide) à une adresse que vous lui indiquez ! Vous pouvez aussi utiliser à partir de votre site un formulaire (en code html – voir plus bas) pour récupérer son nom et son email...

Il reçoit automatiquement et dans les secondes qui suivent votre premier email,

puis, suivant votre configuration, il continuera à recevoir vos autres messages aux intervalles de temps que vous avez programmés !

Son email est automatiquement enregistré dans une base de données facile à gérer et regroupant tous vos prospects...

L'inscription à ce service prend quelques secondes seulement, dirigez-vous sur la page d'accueil de [GetResponse](#), d'un clic, puis créez votre compte en indiquant vos nom et prénom, votre email et le nom de compte que vous désirez utiliser.

Vous recevrez un email avec votre mot de passe vous confirmant votre inscription.

Retournez sur le site de GetResponse pour paramétrer votre compte et ajouter les différents messages de votre mini-cours.

Pour une aide en français, consultez les faq ci-dessous et le manuel d'utilisation complet en annexes.

Les personnes désirant recevoir automatiquement votre mini-cours auront à envoyer un simple email sans texte à "le_nom_choisi@getresponse.com".

Questions fréquemment posées sur [GetResponse](#)

> Comment cela fonctionne ?

Vous utilisez une interface en ligne pour rédiger vos messages commerciaux et paramétrer directement le moment où vous désirez qu'ils soient envoyés.

Vos clients potentiels demande votre information par le simple envoi d'un email. Ils reçoivent cette information dans les secondes qui suivent.

GetResponse ajoute leur nom et leur email à votre base de donnée et envoie automatiquement les messages suivants aux dates prévues.

Avec cette technologie marketing :

- Vous faites de l'argent en dormant (GetResponse fonctionne 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7)

- Vous économisez votre temps, vos efforts et votre argent (Une fois tout en place, vous n'avez pas à exécuter d'autres commandes)

- Vous augmentez vos contacts avec vos clients potentiels, vous augmentez les possibilités de conversion, vous augmentez vos ventes (vos clients ne vous oublient pas)

- Vous établissez un lien de confiance avec vos clients

> Combien de temps pour créer et activer mon nouveau compte GetResponse ?

Presque immédiatement ! Le processus entier prend quelques secondes !

> Que doit faire mon client potentiel pour recevoir l'information demandée ?

Il doit simplement, à partir de son compte email, envoyer un email ordinaire sans texte à "votre_nom@getresponse.com" (remplacez "votre_nom" par le nom de votre entreprise, produit, service... Votre message commerciale lui sera immédiatement envoyé.

> Puis-je utiliser ce service sur ma page web ?

Certainement, vous trouverez des étiquette ou code HTML nécessaires sur l'interface en ligne de GetResponse (Manuel).

Celles-ci créeront un formulaire avec deux zones de sorte que votre client potentiel puisse écrire son nom et son email et ainsi obtenir instantanément plus d'information de votre GetResponse...

> Je veux ajouter des adresses emails de clients potentiels directement et manuellement dans la base de GetResponse, est-ce possible ?

Oui, l'interface en ligne vous permet de gérer totalement votre liste de prospects. Assurez-vous que vous avez son autorisation pour lui envoyer de manière automatique vos informations commerciales.

> Comment puis-je configurer mon GetResponse ?

Vous accédez à l'interface de GetResponse via votre nom d'utilisateur et votre mot de passe. Vous obtenez l'accès aux options de configurations classiques, manuel, articles, vos messages commerciaux, la liste de vos prospects.

> Combien de messages puis-je créer ?

Même si 5 à 10 messages doivent suffir, vous pouvez avec chaque Responder Smart créer un nombre illimité de messages.

> Est-il possible de personnaliser mes messages ?

Oui, c'est une option qui fait la différence de GetResponse. La personnalisation est un outil puissant qui augmentera vos ventes pratiquement sans effort.

> Puis-je changer mes messages toutes les fois que je le désire ou suis-je limité ?

Vous êtes libre de changer vos messages aussi souvent que vous le voulez, il n'y a pas de limite.

> Comment cela se passe si un inscrit dans ma liste ne désire plus recevoir l'information envoyée automatiquement ?

Chaque message envoyé par GetResponse contient un texte d'information en anglais en bas de page pour ceux qui ne désire plus recevoir vos emails. Ils peuvent se désinscrire dans l'instant par un simple clic sur un lien hypertexte. Vous n'avez rien à faire.

> Est-ce que ce système 100% automatique empêche mes clients potentiels de me contacter en utilisant la commande "Répondre au message" de leur gestionnaire d'emails ?

Non, car les éventuels emails de vos prospects envoyés ainsi, vous seront renvoyés

vers une adresse que vous aurez spécifiée par l'intermédiaire de l'interface en ligne. A vous ensuite de leur répondre manuellement.

> Puis-je employer des techniques d'emails non sollicités pour annoncer mon service "GetResponse" ?

Non, nous avons une politique anti-spam très stricte et nous supprimons les comptes des utilisateurs de spam. Les expéditeurs de courriers non sollicités doivent être dénoncés à "abuse@getresponse.com" pour les stopper immédiatement et annuler leur compte.

> Combien coûte GetResponse ?

Nous pensons qu'il faut offrir gratuitement ce service avant toute proposition commerciale.

GetResponse est totalement gratuit.

> C'est trop beau pour être vrai ! Comment une offre comme celle-ci peut-elle exister ?

GetResponse reste gratuit grâce à un système d'ajout automatique de publicité au-dessus de vos messages.

Bon nombre d'entre vous ont trouvé ces annonces gênantes et nous ont demandé une version commerciale (payante) de GetResponse qui éliminerait ces publicités.

> Quels sont les avantages du services payant – GetResponse Pro ?

Consultez le manuel en annexes.

> Est-ce que je peux changer mon nom de compte plus tard si je le souhaite ?

Oui, vous pouvez changer votre nom de compte. C'est une nouveauté GetResponse.

> Comment puis-je ajouter des liens hypertextes à mes messages emails ?

Une adresse email ou une adresse de page web directement écrites dans vos messages sont automatiquement détectées par les programmes d'email.

Par exemple, si vous écrivez "quelquechose@quelquun.com" ou

"http://www.quelquepart.com", ces adresses sont automatiquement transformées en liens hypertextes et s'exécutent en cliquant simple dessus.

La magie de la fenêtre à ouverture automatique

Votre système eMarketing est prêt à être lancé, mais il vous manque directement sur votre site le "formulaire" qui permettra à vos visiteurs de s'inscrire et de recevoir automatiquement vos emails...

Quelle astuce utiliser pour ne pas perturber votre visiteur ?

Reprenons depuis le début, un visiteur arrive sur votre site...

Votre objectif est de le convaincre d'acheter votre eBook et votre lettre de vente tente de transformer votre nouveau lecteur en acheteur !

Si celui-ci découvre sur votre site une possibilité de tester un concentré de votre eBook à côté du logo de paiement par carte, vous pouvez être sûr qu'il ne l'achètera pas tout de suite... Il s'inscrira à votre mini-cours gratuit... Pourtant vous voulez d'abord vendre, non ?

Que faire, car vous désirez bien sûr offrir plus d'infos avec votre mini-cours à ceux qui hésitent ?

C'est très simple vous devez camoufler votre proposition d'inscription au mini-cours gratuit !

Comment ? Mais à l'aide de cette fenêtre automatique...

On l'appelle aussi sous le nom anglais de fenêtre "Pop Up"...

Ce type de fenêtre s'ouvre automatiquement à l'aide de portions de codes en java et qui se placent toujours très facilement dans le code html de votre ePage...

Vous allez faire en sorte que cette nouvelle fenêtre s'ouvre seulement lorsque votre visiteur décide de quitter votre ePage (en fermant la fenêtre ou en se dirigeant vers un autre site) ainsi vous gardez une possibilité de vendre à la toute première visite...

Voici le code Javascript que vous devez placer dans votre ePage (fichier index.html) entre les étiquettes `<head>` et `</head>` :

```
<script language="Javascript">  
<!--  
function minicours()  
{  
window.open ("minicours.html", "", "width=500, height=400, left=50, top=50");  
}  
//-->  
</script>
```

Avec ce code vous venez de demander à votre ePage (fichier index.html) de créer une nouvelle fenêtre qui comportera le fichier Html appelé minicours.html. Vous devez créer ce nouveau fichier et le placer à côté de votre fichier index.html sur voila.fr. Cela sera votre seconde page... Cette page comportera votre formulaire... Dans les annexes et le manuel de GetResponse vous trouverez le code pour créer ce formulaire.

Maintenant, vous devez indiquer, toujours dans votre ePage (le fichier index.html) **quand** ouvrir cette nouvelle fenêtre.

Vous allez utiliser cette ligne de commande que vous devez placer à l'intérieur de l'étiquette `<body>`, comme ceci

```
<body onload="fenetre()" onunload="minicours()">  
...  
...  
</body>
```

Et c'est tout, n'oubliez pas de sauvegarder votre fichier `index.html` ! Publiez vos deux fichiers et testez l'ouverture de votre ePage, fermez ensuite la fenêtre de votre navigateur, vous devriez voir apparaître une nouvelle fenêtre plus petite avec le message que vous aurez choisi pour que vos visiteurs s'inscrivent à votre mini-cours gratuit.

Bien sûr vous pouvez utiliser dans tout email, ou correspondance, la simple adresse email `votre_compte@getresponse.com` pour que vos clients potentiels puissent s'inscrire.

N'oubliez pas de parcourir les annexes pour paramétrer votre formulaire.

Annexes

Dans cette partie, vous découvrirez divers textes, FAQ, documents légaux, copies de contrats, traductions en français de manuels et guides d'utilisateurs, etc... Qui ne pouvaient être placés dans les chapitres ci-dessus au risque d'alourdir leur lecture.

Informations supplémentaires sur Yaskifo

Questions fréquentes sur Yaskifo

Je ne veux pas vous donner mes programmes débridés, ni mon système pour générer des clés de débridage. Est-ce que je peux quand même utiliser Yaskifo! pour vendre mes produits?

Oui, bien sûr. Nous comprenons que la plupart des programmeurs n'aiment pas confier à des personnes tierces leur système pour débrider leurs logiciels (bien que contractuellement nous ne générons les licences de vos logiciels qu'après avoir eu la validation d'une vente).

Dans ce cas, vous n'utilisez Yaskifo que comme caisse électronique qui prend en charge les paiements des produits seulement.

Vous êtes toujours prévenu par email dès qu'un achat a eu lieu et vous devrez ensuite prendre en charge la suite du traitement de la vente.

Il sera de votre responsabilité d'envoyer le nécessaire à vos clients. Si nous vous proposons en option de nous occuper de cette tâche nous-mêmes, c'est pour vous éviter ce travail administratif rébarbatif lié aux ventes de vos logiciels.

Quoiqu'il en soit, vous pouvez nous demander à tout moment de nous occuper également de cette partie administrative. Et ce, sans frais supplémentaire.

Quelles sont mes obligations pour utiliser Yaskifo! ?

La seule chose nécessaire à faire, en dehors de vous occuper de chacune de vos ventes dans le délai que vous nous avez indiqué, est de placer sur votre site web les quelques lignes de code HTML qui permettent à vos clients d'acheter de façon sécurisée votre produit.

Le code HTML doit être exactement celui qui vous a été donné.

Pour rappel, il affiche le visuel suivant qu'il suffit de cliquer dans votre page web:

Le code HTML à insérer est le suivant :

Remplacez simplement 000000 par la référence Yaskifo! à 6 chiffres de votre produit.

```
<A HREF="https://www.yaskifo.com/order.asp?ID=000000">  
<IMG SRC="http://www.yaskifo.com/images/register_anim.gif" BORDER=0  
WIDTH=150 HEIGHT=163>  
</A>
```

Notez que :

> Vous pouvez indiquer plusieurs références de produits à la fois. Dans ce cas, il faut simplement les séparer par des virgules.

Exemple :

<https://www.yaskifo.com/order.asp?LNG=FR&ID=000000,111111,222222>

– les références produits peuvent sans problème correspondre à des produits de vendeurs ayant des comptes Yaskifo! différents.

NOUVEAU! : L'interface de paiement s'affiche automatiquement dans la langue des clients (celle qui correspond à la langue de leur navigateur internet), parmi l'anglais, le français, l'allemand, l'espagnol et le chinois.

Combien coûtent les services de Yaskifo! ?

Yaskifo! ne facture que les frais de traitements sur les ventes autorisés par le serveur bancaire. Cela veut dire que dès que nous validons une nouvelle vente pour vous, nous déduisons seulement les frais liés au traitement de la vente et nous vous transférons le solde une fois par mois. Les frais de traitement sur chaque transaction validée sont de (1,5 EUR + 10% du prix) pour chaque produit vendu.

Vous n'aurez jamais à nous envoyer d'argent. Sachez que la tarification de nos services de paiements sécurisés est parmi la moins élevée de tous les sites internet qui proposent des services similaires aux nôtres.

Comment faites-vous pour calculer les prix en devises ?

Yaskifo! est le seul site à proposer aux clients de régler leurs achats dans la monnaie de leur pays. Nous acceptons les paiements dans 16 monnaies différentes. Les cours des devises sont remis à jour régulièrement sur nos serveurs, et le prix de votre produit ou service est automatiquement converti par nos serveurs en n'importe quelle de ces 16 devises acceptées, selon le choix de paiement du client. Cette conversion automatique produit en plus des prix psychologiques pour le plus grand confort de votre clientèle, qui pourra aisément mémoriser le prix réglé. C'est-à-dire

que vous ne trouverez jamais des produits vendus sur Yaskifo à 17,2615 US\$ par exemple, mais à 17,25 US\$. Quoiqu'il en soit, que vos clients règlent leurs achats en Euros ou en devise, cela reste complètement transparent et sans risque pour vous. Nous prenons en effet complètement à notre charge le risque de perte liée à la conversion de change.

Note :

Les prix des produits déjà référencés et exprimés dans les devises nationales de la zone Euro ont été automatiquement convertis au centime près, sans aucun arrondi, du fait de la disparition de ces monnaies le 01/01/2002. Si vous désirez effectuer des arrondis sur ces nouveaux tarifs en Euros, n'hésitez pas à nous en informer en écrivant à notre service référencement (service@yaskifo.com)

J'utilise déjà d'autres services semblables à Yaskifo, est-ce que ça pose problème?

Non, nous ne demandons pas d'exclusivité. Nous savons qu'en vous offrant un service parmi les moins chers et les plus performants qui existent, vous saurez faire la différence par vous-même.

Bien sûr, nous apprécions quand vous utilisez Yaskifo! comme votre serveur principal de paiements sécurisés, avant tout autre.

Pourquoi avez-vous créé Yaskifo ?

Yaskifo provient de l'idée d'un auteur de logiciels distribués en shareware et le projet a été mis en place en concertation avec d'autres auteurs reconnus de sharewares francophones. Aucun site similaire n'existait en français. Il nous a paru donc indispensable de donner aux auteurs francophones les mêmes outils que les auteurs anglo-saxons pour continuer à pouvoir vivre leur passion de créer. Yaskifo! a vu le jour en 1998 et petit à petit le site est devenu la référence francophone pour ceux qui souhaitent vendre leurs produits en toute sécurité sur internet. Yaskifo! est maintenant ouvert à d'autres types de vendeurs, et n'est donc plus spécialement réservé aux auteurs ou éditeurs de logiciels.

Pourquoi puis-je m'attendre à avoir plus de clients qui achèteront mes produits ?

Le simple fait de pouvoir régler ses achats en deux minutes sur internet enlève toute contrainte aux clients. Plus besoin de décourager les plus motivés en leur demandant de rédiger des chèques ou d'effectuer des transferts d'argent internationaux. La carte bancaire est le moyen de paiement le plus moderne et le plus adapté aux achats "coup de coeur".

Désormais, si vos produits plaisent vraiment, il n'y a plus aucune raison de ne pas les acheter tout de suite.

De plus, un sondage américain organisé par Tai Luxon auprès des utilisateurs de sharewares et dont les résultats ont été postés le 13/11/1996 dans le groupe de discussion alt.comp.shareware montre des résultats plutôt convaincants:

Est-ce que la facilité d'achat a contribué au fait que vous ayez effectivement acheté vos sharewares? Oui-816 Non-221

Est-ce que vous acheteriez vos licences si vous pouviez vous enregistrer en ligne de façon sécurisée? Oui-742 Non-67

Pour débrider mes logiciels, j'ai besoin d'un code spécial qui est généré par le logiciel lui-même et qui est unique. Comment puis-je faire pour récupérer ce code?

C'est simple. Il suffit d'insérer un lien vers Yaskifo dans le menu de votre logiciel.

Ce lien doit pointer vers la page :
https://www.yaskifo.com/order.asp?LNG=FR&ID=000000&CODE_000000=xxxxx
Remplacez simplement 000000 par la référence Yaskifo de votre logiciel, FR par le langage de l'interface de paiement (FR=français, US=anglais, SP=espagnol, DE=allemand, ZH=chinois), et xxxxx par le code spécial généré par votre logiciel

Important :

Vous devez appliquer les règles de codage d'URL à la chaîne de caractère xxxxx pour que le serveur de Yaskifo la réceptionne sans problème (pour en savoir plus dirigez-vous vers le site Yaskifo...).

La longueur maximale pour l'information complémentaire transmise au serveur est de 100 caractères par produit (xxxxx doit donc être de longueur 100 maximale, hors encodage d'URL).

Cas de plusieurs produits à vendre en même temps : (exemple pour les références produits 000000 et 111111)

https://www.yaskifo.com/order.asp?LNG=FR&ID=000000,111111&CODE_000000=xxxxx&CODE

De cette façon, vos utilisateurs s'enregistrent en cliquant directement dans votre logiciel et non plus depuis votre page web. Votre logiciel transmet ainsi tout seul à Yaskifo le code spécial nécessaire pour construire la clé de débridage et le serveur vous transmettra ce code dans la notification de vente qui vous est envoyé une fois la vente validée (à la ligne "DIVERS POUR VOUS"). Pour les utilisateurs, cela reste transparent : le code généré par votre logiciel est placé de façon invisible dans le formulaire d'achat en ligne.

Il arrive que mes clients m'envoient des chèques d'un montant supérieur à ce que je demande. Est-ce qu'ils pourront faire pareil avec Yaskifo ?

Oui, tout aussi facilement. Pour acheter un produit, votre client saisit un formulaire dans lequel il peut indiquer, entre autre, un montant supérieur à celui que vous avez fixé. Vous recevrez évidemment cette somme supplémentaire, moins les 10% que nous prélevons pour couvrir les frais de transaction.

Je vends plusieurs produits et j'aimerais que mes clients puissent les acheter en une seule opération, est-ce possible?

Oui bien sûr. Dans ce cas, insérez le code HTML indiqué ci-dessous dans vos

pages web, et vos clients seront guidés vers une page d'achat leur permettant d'acheter tous vos produits en une seule fois.

Le code HTML doit être exactement le suivant. Pour rappel, il affiche l'une des images suivantes qu'il suffit de cliquer dans votre page web:

Le code HTML à insérer est le suivant :

Remplacez simplement 0000 par votre n° de compte vendeur Yaskifo à 4 chiffres qui vous a été communiqué.

```
<A HREF="https://www.yaskifo.com/order.asp?VENDOR=0000">
<IMG SRC="http://www.yaskifo.com/images/order_anim.gif" BORDER=0
WIDTH=150 HEIGHT=163>
</A>
```

Notez que :

– vous pouvez indiquer plusieurs numéros de compte à la fois. Dans ce cas, il faut simplement les séparer par des virgules.

Exemple : <https://www.yaskifo.com/order.asp?VENDOR=0000,1111,2222>

NOUVEAU! : L'interface de paiement s'affiche automatiquement dans la langue des clients (celle qui correspond à la langue de leur navigateur internet), parmi l'anglais, le français, l'allemand, l'espagnol et le chinois.

Quand est-ce que je reçois l'argent de mes ventes et comment ça se passe ?

Yaskifo! vous envoie le 15 de chaque mois un relevé détaillé de vos ventes par email, ainsi qu'une somme d'argent en Euros correspondante aux ventes du mois venant de s'écouler. Yaskifo! prélève automatiquement ses frais, ce qui fait que vous n'aurez jamais rien à nous régler.

Si vous n'avez rien vendu pendant le mois qui s'est écoulé, vous ne recevez pas de relevé, et évidemment pas d'argent.

Si le montant total à vous régler est inférieur à 50 EUR (ou à un autre montant plus élevé que vous pouvez fixer), nous reportons ce montant sur le mois suivant. Et dès que votre compte dépasse les 50 EUR (ou votre seuil choisi), vous recevez automatiquement une somme d'argent globale le 15 du mois.

Nous sommes une société commerciale qui ne fait pas de sharewares, est-il quand même possible de vendre nos produits ou services sur Yaskifo ?

Oui, bien sûr. Cela se passe dans les mêmes conditions que pour les vendeurs de logiciels. Si vous faites de la vente par correspondance, Yaskifo vous permet en outre d'indiquer le montant des frais de port à ajouter à la commande de vos clients (ce montant est à indiquer dans la fiche de référencement de nouveaux Produits).

Je souhaiterais que les serveurs de Yaskifo! s'occupent à ma place de calculer et d'envoyer les licences à mes utilisateurs. Comment faut-il faire ?

C'est simple. Notre système automatisé prend en compte trois cas de figure :

Un code est à calculer (cas de la clé de débridage): Dans ce cas, vous devez nous transmettre votre fonction de calcul de cette clé ET le modèle de message email à

utiliser pour envoyer cela à vos utilisateurs. Votre fonction peut accepter en entrée différents paramètres (nom, prénom, email, etc...) et doit retourner en sortie la clé ou le code. Le source à nous communiquer doit être rédigé en C-ANSI, en Delphi ou en Visual-Basic. Le modèle de message email peut exister en une ou plusieurs des 5 langues supportées par Yaskifo! (français, anglais, allemand, espagnol, chinois).

Le même message est à envoyer à l'ensemble des utilisateurs : Pas de problème, transmettez-le nous et il sera intégré dans notre chaîne de traitements automatisés.

Des fichiers attachés sont à fournir avec un message unique à tous : Pas de problème non plus si l'ensemble des fichiers ne dépasse par 1,5 MB. Transmettez-nous l'ensemble et nous intégrerons tout cela.

Dans tous les cas, les ventes sont gérées automatiquement par nos serveurs dans un délai de 2 heures maximum suivant les ventes. Et vous recevrez en copie-cachée ce que nos serveurs auront calculé et envoyé à vos utilisateurs (sauf si des fichiers sont attachés aux messages), de façon à ce que vous soyez certain que chaque vente aura bien été traitée.

Le source de votre/vos fonction(s) ainsi que le(s) modèle(s) de message email sont à transmettre au webmaster. Pour des raisons de confidentialité, c'est lui seul qui s'occupera d'intégrer vos sources et qui procédera aux tests fonctionnels. Il faut compter un délai de quelques jours pour que l'ensemble de vos ventes soit géré automatiquement, une fois que vous nous avez envoyé tout le nécessaire.

Certains de mes clients me demandent une facture, est-ce que Yaskifo! peut s'occuper de leur en faire parvenir ?

Non, sur Yaskifo! vous vendez directement à vos clients vos produits et services, et à ce titre, vous êtes les seuls habilités à produire une facture. Si vous n'êtes pas assujeti à la TVA, vous pouvez dans ce cas produire une facture de la somme payée par votre client, en indiquant que la TVA n'est pas applicable sur la somme payée (article 293B du Code Général des Impôts).

Vous trouverez dans les notifications de vente que nous vous envoyons au fur et à mesure toutes les informations nécessaires pour produire vos factures à vos clients.

Vous pouvez présenter votre facture de la façon suivante :

Votre nom

Vos coordonnées

Nom du client

Ses coordonnées

FACTURE YAS123456 du 18/01/2002

Article 1 10,00

Article 2 15,00

TOTAL PAYÉ 25,00

(T.V.A. non applicable : Article 293B du C.G.I.)

J'ai besoin de plus d'informations sur mes clients et ça n'est pas demandé dans les formulaires d'achat standards. Est-ce que Yaskifo peut gérer cela ?

Oui, mais vous devez placer sur votre site un formulaire spécial pour demander ces informations supplémentaires et les transmettre ensuite à Yaskifo! pour continuer la vente. Vous pouvez transmettre jusqu'à 100 caractères de données supplémentaires.

Vous pouvez ainsi avoir besoin de demander à votre client son n° de TVA intra-communautaire, la couleur du produit qu'il souhaite acheter, le type d'ordinateur qu'il utilise (Windows, Macintosh, etc...), etc... Vous êtes libre d'utiliser ces 100 caractères comme vous le souhaitez. Si cette donnée est remplie, elle vous sera retransmise en temps réel avec les notifications de vente habituelles (ligne "DIVERS POUR VOUS").

Visitez le site Yaskifo pour visualiser des exemples et récupérer leur code html.

Comment s'effectuent les paiements mensuels des sommes qui me sont dues ?

Nous effectuons automatiquement des virements directement sur votre compte bancaire, que celui-ci soit en France ou dans un autre pays.

A ce jour, nous pouvons vous envoyer votre argent des différentes façons suivantes :

- par virement bancaire (France ou autre pays) (sans aucun frais)
- par chèque bancaire en Euros émis par notre banque française (prévoir 5 EUR de frais de traitement et d'expédition)

Quand vous ouvrez un compte vendeur chez Yaskifo!, le paramétrage par défaut pour vos paiements mensuels est "Virement sur compte bancaire".

Documents à faire parvenir à Yaskifo

Pour compléter le dossier de votre compte Yaskifo! et pour que vos paiements puissent être effectués, il faut faire parvenir aux services de Yaskifo les documents suivants :

1. Un original de votre relevé d'identité bancaire (RIB) ou l'équivalent provenant de votre établissement bancaire (si compte bancaire hors de France) et contenant les références de votre compte ainsi que l'adresse de votre banque.

Ce document est nécessaire, même si vous optez pour le paiement par chèque bancaire.

2. Vous êtes :

> *PERSONNE PHYSIQUE* : la photocopie recto-verso de votre carte d'identité, de votre passeport en cours de validité, ou de votre permis de conduire.

> *SOCIETE ou ENTREPRISE INDIVIDUELLE* : la copie de son inscription au registre du commerce (pour la France, il s'agit de l'extrait K-bis, RCS B ou A), ainsi que la photocopie de votre carte d'identité, de votre passeport en cours de validité, ou de votre permis de conduire.

> *ASSOCIATION* : la photocopie de la déclaration d'existence de votre association, ainsi que la photocopie recto-verso de la carte d'identité ou du passeport du responsable, du représentant légal, ou du trésorier.

=> *Veillez à ce que les photocopies soient parfaitement lisibles*

3. Un chèque bancaire annulé (c'est un chèque correspondant à votre compte en banque qu'il vous suffit de barrer en diagonale d'un trait et d'écrire dessus "annulé").

ou

Un justificatif de domicile daté de moins de trois mois (facture d'électricité à votre nom, ou facture de téléphone à votre nom, etc...).

4. ET si vous avez moins de 18 ans, une autorisation écrite et signée de vos parents ou de votre représentant légal, vous autorisant à disposer d'un compte vendeur Yaskifo! et à utiliser nos services de paiement sécurisé pour les ventes de vos produits et services et/ou pour percevoir des commissions sur les ventes des produits que vous prescrivez en tant qu'affilié (joindre également la photocopie recto-verso de la carte d'identité ou du passeport de vos parents ou représentants légaux).

Nos coordonnées sont les suivantes :

Pandasoft France
Département Yaskifo!
Service Référencement et Virements Bancaires
BP 61
59009 LILLE cedex
FRANCE

Dès la réception de votre courrier complet, nous serons en mesure d'effectuer régulièrement le paiement des sommes portées à votre compte Yaskifo! (par virement bancaire ou par chèque).

Gagnez du temps ! Envoyez-nous dès maintenant ces documents administratifs. Dès vos premières ventes, vous recevrez ainsi vos premiers paiements sans aucun retard.

N'oubliez pas d'indiquer dans votre courrier votre numéro de compte vendeur à 4 chiffres ou votre numéro provisoire d'affilié ainsi que le mot de passe de votre compte

(celui que vous avez choisi en ligne) pour que nous puissions vous authentifier.

Stratégie de Prix...

Exemple : "21 Jours Web Profit – eBook"

Pour définir le prix de vente de "21 Jours Web Profit – eBook", j'ai établi un tableau très simple qui reprend tous les coûts de mise en vente, frais du service du paiement par carte, commissions pour le programme d'affiliation, mes bénéfices, etc...

Une simulation des différentes possibilités est nécessaire pour ensuite décider du meilleur prix à établir sans risque de "perdre de l'argent".

Voici comment se présente mon tableau :

Exemple de stratégie de prix "21 Jours Web Profit – eBook"

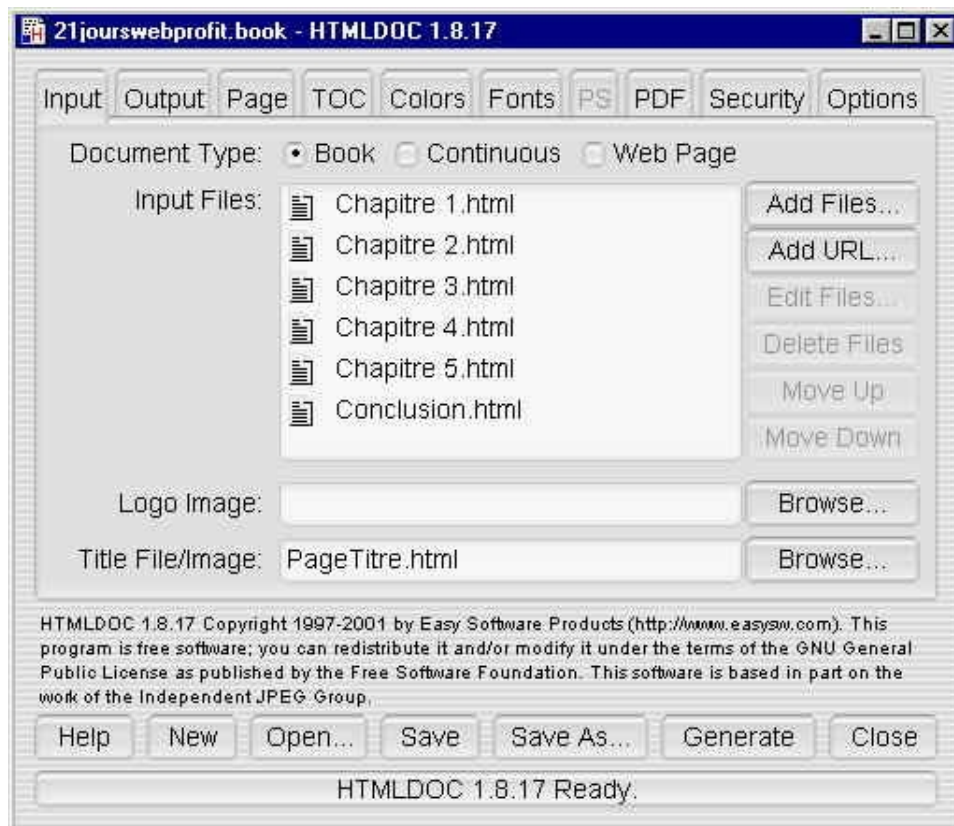
	<u>Lancement</u> <u>50 premières</u> <u>réservations</u>	<u>Remise</u> <u>temps limite</u> <u>48 h. à 10 j.</u>	<u>Remise</u> <u>temps limite</u> <u>48 h. à 10 j.</u> <u>+ Affiliation</u>	<u>Standard</u>	<u>Standard</u> <u>+ Affiliation</u>
Prix de Vente Initial	99 E	99 E	99 E	99 E	99 E
Remise Spéciale	- 70 E	- 50 E	- 50 E	/	/
Prix de Vente Avec Remise	29 E	49 E	49 E	99 E	99 E
Carte Bancaire 10%+1,5E	- 4,40 E	- 6,40 E	- 6,40 E	- 11,40 E	- 11,40 E
Commission Affiliation 40% (ex : CibleClick)	/	/	- 19,60 E	/	- 39,60 E
Mon Bénéfice	24,60 E	42,60 E	23,00 E	87,60 E	48,00 E

Manuel de l'aide du logiciel HTMLDOC

Voici une traduction en français de l'aide d'HTMLDOC qui va vous permettre de comprendre toutes les commandes de ce logiciel pour créer rapidement vos propres fichiers au format PDF d'Adobe.

Loading and saving books / Charger et sauvegarder un livre

HTMLDOC sauvegarde la liste des fichiers html, les réglages et les options que vous avez choisis, dans un fichier de configuration au format ".book". Les boutons dans le bas de la fenêtre d'HTMLDOC vous permettent de gérer ce fichier de configuration et de générer des documents (Votre futur eBook "PDF").



Bouton **Description**

Help / Aide
Affiche l'aide de ce logiciel en anglais

New / Nouveau
Crée une nouvelle configuration de livre ".book"

Open / Ouvrir
Ouvre une configuration existante de livre ".book"

Save / Enregistrer
Enregistre la configuration sous le fichier courant ".book"

Save as / Enregistrer sous
Enregistre la configuration sous le fichier ".book" que vous spécifiez

Generate / Générer

Génère (formate ou compile) la configuration du fichier ".book" courante en fichier HTML, PDF, ou fichier Post Script

Close / Fermer

Sortir d'HTMLDOC

The input tab / La fenêtre des fichiers sources

La fenêtre des fichiers sources affiche la liste des fichiers Html que vous allez utiliser pour générer votre document final ou document de sorti, au format PDF. Vous pouvez aussi spécifier le type de document, le titre et l'image de votre logo.

> *Setting the document type / Paramétrer le type de document*

Par défaut, HTMLDOC génère des documents indexés à partir d'une structure de fichiers Html, option "Book". Pour changer ce paramètre en un simple document (ou page web) non indexé (sans structure) cliquez sur les options de sélection "Continuous" ou "Web Page". La sélection "Web Page" insert des séparations ou espaces de pages entre chaque fichiers ou URL alors que la sélection "Continuous" ne le fait pas. L'indexation des fichiers Html utilise les éléments *en-tête* (H1, H2, etc...) pour organiser les chapitres et sous chapitres à l'intérieur du document.

Commentaire hors traduction : Sur le thème de l'indexation vous noterez l'importance d'utiliser les en-têtes Html (H1, H2, etc...) lors de la rédaction de votre livre "Comment faire..." dans le logiciel "Netscape Composer".

> *Adding Html input files / Ajouter des fichiers Html sources*

Cliquez sur le bouton "Add" pour ajouter un ou plusieurs fichiers Html à votre fichier de configuration ".book".

> *Deleting Html input files / Supprimer des fichiers Html sources*

Sélectionnez le ou les fichiers à supprimer dans la liste des fichiers sources et cliquez sur le bouton "Delete" pour supprimer un ou plusieurs fichiers Html de votre fichier de configuration ".book". Ces fichiers sont seulement supprimés de votre configuration, pas de votre disque dur...

> *Editing Html input files / Editer des fichiers html sources*

Sélectionner le ou les fichiers à éditer dans la liste des fichiers sources et cliquez sur le bouton "Edit" pour éditer le ou les fichiers Html de votre fichier de configuration ".book". Par défaut, cette action ouvre l'éditeur "nedit" sous les système Unix et l'éditeur "Notepad" sous Windows. Vous pouvez choisir votre éditeur préféré dans "la fenêtre des options", voir plus bas.

> *Moving Html input files / Déplacer des fichiers Html sources*

Sélectionnez le ou les fichiers à déplacer dans la liste des fichiers sources et cliquez

sur le bouton "Move up" (vers le haut) ou "Move down" (vers le bas) pour échanger l'ordre des fichiers sources.

> *Selecting a Logo image / Sélectionner une image (Logo)*

Une image (Logo) peut-être placée dans les en-têtes et bas de pages dans le fichier final PostScript ou PDF. Cliquez sur le bouton "Browser" pour sélectionner un fichier image (Logo).

> *Selecting a title file or image / Sélectionner un fichier ou une image pour votre page de titre*

Cliquez sur le bouton "Browser" pour sélectionner votre fichier ou votre image pour votre page de titre.

The Output Tab / La fenêtre du fichier final

La fenêtre du fichier final spécifie où votre document final sera généré, son format et diverses options.

> *Selecting file or directory generation / Sélectionner un fichier simple ou un répertoire (série de fichiers)*

HTMLDOC peut générer un simple fichier HTML, PDF, PostScript. Mais il peut aussi générer une série de fichiers (document HTML ou PostScript) vers un répertoire défini.

Cliquez sur l'option de fichier pour sélectionner un simple fichier. Cliquez sur l'option de répertoire pour sélectionner la génération de multiples fichiers dans un répertoire.

> *Selecting an Output file or directory / Sélectionner un nom de fichier final ou un répertoire*

Le fichier final est un fichier HTML, PostScript ou PDF que vous devez formater (générer) à partir de votre ou vos fichiers HTML sources. Cliquez sur le bouton "Browser" pour sélectionner le nom de fichier final et/ou un emplacement.

> *Selecting the Output format / Sélectionner le format du fichier final*

Cliquez sur le bouton d'option correspondant au format que vous désirez. Vous pouvez sélectionner le niveau du format PostScript dans la fenêtre PS (voir plus bas) & le type de version au format PDF dans la fenêtre PDF (voir plus bas).

> *Selecting Grayscale Output / Sélectionner l'option de grisé*

Lors de la génération du fichier PostScript ou PDF final, vous pouvez choisir de convertir toutes les images en grisé (noir et blanc). Ceci est nécessaire pour les imprimantes qui ne supportent pas les images en couleurs et aussi pour réduire considérablement la taille du fichier final.

Cochez l'option "Grayscale" pour valider cette transformation.

> *Title page / Page de titre*

La page de titre est la première page de votre fichier final. Cochez l'option "Title page" pour autoriser l'utilisation d'une page de titre

> *JPEG big images / Format des grandes images JPEG*

La compression JPEG est une bonne solution pour réduire la taille de grandes photographies. Cette option fonctionne lorsque vous générez un fichier PDF, PostScript niveau 2 et PostScript niveau 3. HTMLDOC utilise la compression JPEG lorsque l'image en sortie ne peut pas être réduite à 256 couleurs ou en-dessous. Cochez l'option "JPEG big images" pour accepter cette compression.

> *JPEG quality / Qualité de compression JPEG*

Déplacez la barre "JPEG quality" pour changer le niveau de compression désiré. Cette barre détermine la qualité de l'image compressée. Plus forte est la compression plus basse est généralement la qualité d'image. Un réglage sur 75 ou inférieur donne un excellent rapport qualité/compression.

> *Compression / Compression*

Les fichiers en PDF 1.2, PDF 1.3, PDF 1.4 et PostScript niveau 3 peuvent être compressés en utilisant une compression de fichier (ZIP) pour réduire leur taille de fichier. Déplacez la barre de compression pour régler celle-ci. Contrairement à la compression JPEG, ce type de compression n'occasionne aucune perte de qualité de lecture du document compressé.

The Page Table / La fenêtre page

La fenêtre page définit les entêtes et pieds de page, la taille et les marges du document final au format PostScript et PDF.

> *Page size / Taille de la page*

L'option de taille de la page est seulement disponible pour les formats PostScript et PDF. HTMLDOC accepte les sélections de pages standards suivantes :

- . Letter (lettre US) – 8,5x11 in (216x279 mm)
- . A4 (format Européen) – 8,27x11,69 in (210x297 mm)
- . Universal – 8,27x11 in (210x279 mm)

Sélectionnez une option en cliquant sur bouton déroulant et faites apparaître le format désiré. Vous pouvez spécifier un format de page personnalisé en double cliquant sur la zone de format pour écrire vos nouvelles dimensions de pages (largeur et longueur séparées par un "x"), "in" voulant dire "inches", "mm">"millimètres", "cm">"centimètres".

Note : Cette option ne règle pas la taille en mode d'impression. Voyez la fenêtre PS pour régler les paramètres d'impression pour le format PostScript.

> *2-Sided / Option de page en Recto Verso*

Cliquez sur la sélection "2-Sided" pour générer des pages en Recto Verso.

Note : Cette option ne règle pas ce format de pages en Recto Verso pour le mode d'impression. Elle règle seulement les différences de marge gauche et droite dans la disposition du document. Voyez la fenêtre PS pour régler les paramètres d'impression pour le format PostScript.

> *Landscape / Orientation paysage*

Cliquez sur l'option "Landscape" pour choisir d'orienter vos pages en mode paysage (horizontalement).

> *Page Margins / Marges de page*

Les marges de gauche, droite, haut et bas de pages peuvent être changées en cliquant sur la zone de texte appropriée et en insérant les nouvelles marges. "in" voulant dire "inches", "mm"> "millimètres", "cm"> "centimètres".

> *Header and Footer / Entête et pieds de page*

Sélectionnez le texte désiré à partir de chaque bouton d'option pour paramétrer l'entête et le pied de page du document.

Le bouton d'option "left" règle votre texte en marge de gauche. Le bouton d'option "middle" règle votre texte centré sur votre page. Le bouton d'option "right" règle votre texte en marge de droite

Les marges de gauche, droite et de bas de page sont automatiquement réglées lors de la génération du document en mode Recto Verso.

The Table-of-Contents Tab / La fenêtre Table des Matières

La fenêtre Table des Matières définit le nombre de niveaux (titres, sous-titres, etc...) qui apparaîtra dans la table des matières ainsi que le type d'entête et de pieds de page qui seront utilisés au moment de la génération du document final PostScript ou PDF.

> *Customizing the Table of Contents / Paramétrer la Table des Matières*

Pour changer le nombre de niveaux à faire apparaître dans la table des matières ou pour désélectionner cette option complètement, cliquez sur "Table of Contents" et choisissez votre option de configuration.

> *Numbering Table of Contents Headings / Numéroté les titres de la Table des Matières*

Pour numéroté les titres de la table des matières, cliquez sur l'option "Numbered Headings".

> *Customizing the Header and Footer / Personnaliser l'entête et pieds de page*

Pour personnaliser l'entête et le pieds de page de la table des matières, sélectionnez le texte désiré à l'aide de chaque bouton déroulant. Le plus à gauche sera aligné sur la

marge de gauche, le centré au milieu de la page et le plus à droite sur la marge de droite.

> *Title / Titre*

Tapez le titre désiré pour votre table des matières dans le champs "Title".

The Colors Tab / La fenêtre couleurs

La fenêtre couleurs spécifie la couleur et image de fond de page que vous désirez utiliser dans votre document.

> *Body Color / Couleur de fond*

Le champs "Body Color" spécifie la couleur de fond par défaut.

La couleur de fond peut-être un nom de couleur HTML standard ou un nombre hexadécimal type RGB sous la forme "#RRGGBB". Cliquez sur le bouton "Lookup..." pour sélectionner une couleur en visuel.

> *Body Image / L'image de fond*

Le champs "Body Image" spécifie l'image de fond par défaut.

Cliquez sur le bouton "Browse..." pour sélectionner une image de fond.

> *Text Color / Couleur de texte*

Le champs "Text Color" spécifie la couleur de texte par défaut.

La couleur de texte peut-être un nom de couleur HTML standard ou un nombre hexadécimal type RGB sous la forme "#RRGGBB". Cliquez sur le bouton "Lookup..." pour sélectionner une couleur en visuel.

> *Link Color / Couleur de lien*

Le champs "Link Color" spécifie la couleur par défaut.

La couleur de lien peut-être un nom de couleur HTML standard ou un nombre hexadécimal type RGB sous la forme "#RRGGBB". Cliquez sur le bouton "Lookup..." pour sélectionner une couleur en visuel.

> *Link Style / Le style du lien*

Le bouton "Link Style" permet de choisir le style par défaut appliqué au lien.

The Fonts Tab / La fenêtre du format de texte

La fenêtre du format de texte contient toutes les options de paramétrage du document final. Les options actuellement sélectionnées sont les plus courantes employées.

> *Base Font Size / Taille de caractère standard*

Cliquez sur le bouton de gauche pour réduire la taille des caractères et sur le bouton de droite pour augmenter celle-ci.

> *Line Spacing / Espacement des lignes*

Cliquez sur le bouton de gauche pour réduire l'espacement des lignes et sur le bouton de droite pour augmenter ce même espacement.

> *Body Typeface / Police de texte standard*

La police de texte standard est utilisée par les paragraphe et le texte principal de votre document.

Cliquez sur le bouton "Body Typeface" pour changer la police de texte standard.

> *Heading Typeface / Police de titre*

La police de titre est utilisé seulement dans les titres des pages de votre document.

Cliquez sur le bouton "Heading Typeface" pour changer la police de texte standard.

> *Header & Footer Size / Taille de la police en-tête et pied de page*

Cliquez sur le bouton de gauche pour réduire la taille de la police et sur le bouton de droite pour augmenter cette taille.

> *Header & Footer Font / Police en-tête et pied de page*

La police d'en-tête et pied de page est utilisée pour le texte placé en en-tête et pied de page de votre document.

Cliquez sur le bouton d'option "Header & Footer Font" pour changer la police en-tête et pied de page.

> *Character Set / Type de caractère*

Cliquez sur le bouton "Character Set" pour changer le type de caractère...

(Je ne sais pas exactement l'utilité de cette option...)

The PS Tab / La fenêtre PS (PostScript)

Cette fenêtre n'étant pas nécessaire lors de la création d'un document au format PDF, vous ne trouverez aucune traduction.

The PDF Tab / La fenêtre au format PDF

La fenêtre PDF contient les paramètres de configuration pour la génération d'un document au format PDF.

> *PDF Version / La version du fichier PDF final*

Les boutons d'option à cocher "PDF Version" contrôle le type de version de fichier

PDF qui sera généré.

La version PDF 1.3 (Acrobat 4) est la version la plus lisible par tous.

Cliquez sur le bouton d'option correspondant à la version choisie.

> *Page Mode / Mode de page*

Le bouton "Page Mode" permet de contrôler le type d'affichage, qui apparaîtra en premier, de votre document.

Cliquez sur le bouton déroulant pour paramétrer le mode de page.

L'option "Document" affiche seulement une page simple de votre document. L'option "Outline" affiche la table de matières et une page simple de votre document. L'option "Full Screen" affiche une page de votre document en plein écran ; ce dernier mode d'affichage est surtout utilisé pour les présentations...

> *Page Layout / Disposition de page*

L'option "Page Layout" contrôle la disposition des pages de votre document à l'écran.

Cliquez sur le bouton d'option pour régler la disposition de page.

L'option "Single" dispose une seule page à l'écran. L'option "One Column" dispose en une seule colonne une série de pages sur l'écran. Les options "Two Column Left" et "Two Column Right" dispose en deux colonnes une série de pages sur l'écran ; la première page s'affiche suivant la colonne sélectionnée, à gauche "...Left" ou à droite "...Right".

> *First Page / Première page*

Le bouton "First Page" détermine quelle première page doit s'afficher à l'ouverture de votre document.

Cliquez sur le bouton d'option pour choisir la première page.

> *Page Effect / Effet de page*

Le bouton "Page Effect" contrôle l'effet de page désiré en mode plein écran seulement.

Cliquez sur le bouton d'option pour sélectionner une effet de page.

> *Page Duration / Durée d'affichage de page*

Le bouton de réglage "Page Duration" contrôle en secondes le temps d'affichage de chaque page en mode plein écran seulement.

Glissez le bouton pour ajuster la durée désirée.

> *Effect Duration / Durée d'exécution d'effet*

Le bouton de réglage "Effect Duration" contrôle en secondes la durée d'exécution de l'effet de changement de page en mode plein écran seulement.

Glissez le bouton pour ajuster la durée désirée.

> *Options / Options*

Les boutons d'options "Include Links" et "Use Truetype Fonts" contrôlent respectivement l'utilisation des liens hypertextes et les polices de caractères d'origine dans votre document PDF final.

The Security Tab / La fenêtre sécurité

La fenêtre sécurité permet le paramétrage d'éléments d'encodage et de sécurité.

> *Encryption / Encodage*

Le bouton de contrôle "Encryption" permet d'encoder votre fichier PDF. Votre document encodé peut être protégé par un mot de passe tout en définissant certaines permissions de transformation et d'utilisation de votre document.

> *Permissions / Permissions*

Les boutons à cocher "Permissions" définissent les opérations autorisées au moment de la lecture de votre document.

> *Owner Password / Mot de passe propriétaire*

Le champs "Owner Password" contient le mot de passe propriétaire du document, une chaîne de caractères, utilisable sous Acrobat Reader, contrôler les personnes autorisées à transformer le document.

Si ce champs est laissé vide, un mot de passe aléatoire de 32 caractères est généré interdisant à quiconque d'éventuelles transformations du document PDF.

> *User Password / Mot de passe Utilisateur*

Le champs "User Password" contient le mot de passe utilisateur du document, une chaîne de caractère, utilisable sous Acrobat Reader, pour contrôler les permissions des options de lecture du document PDF.

The Options Tab / La fenêtre d'options

La fenêtre d'options contient les paramètres de l'éditeur Html courant et vous permet de sauvegarder divers paramètres par défaut.

> *HTML Edit / Editeur Html*

Ecrivez directement dans le champs "Html Editor" le nom de votre éditeur par défaut (avec le chemin) ou sélectionnez celui-ci à l'aide du bouton "Browse...". Le "%s" est nécessaire et remplace le fichier à éditer. Note : Pour utiliser "Netscape Communicator" comme éditeur Html vous devez ajouter la commande "-edit" juste devant "%s".

**Personnellement, je n'utilise pas les options décrites dans cette fenêtre...
Lorsque je désire éditer l'un de mes fichiers html (une page internet), j'ouvre directement sur mon ordinateur mon éditeur et en suite le fichier visé.
ASTUCE : Plus bas vous découvrirez comment vous pourrez éditer "en ligne" chez votre hébergeur les pages de votre site...**

- > *Browser Width / Largeur de votre interface html*
- > *Search Path / Chemin de recherche*
- > *Tooltips / Outils*
- > *Save Options and Default / Sauvegarde de soptions et du parametrage par défaut*

Ces divers points de configuration non pas de grande utilité, vous ne trouverez aucune traduction .

Conditions pour l'affiliation **Cibleclick**

Conditions d'utilisation pour un annonceur **Cibleclick** :

Ce contrat définit les conditions entre la société CIBLECLICK 51 rue de verdun 92150 Suresnes RCS Nanterre B 432 279 347 et les Annonceurs membres du réseau CIBLECLICK, c'est-à-dire les sites qui reçoivent des visites, des demandes d'informations ou des ventes par l'intermédiaire des Affiliés du réseau CIBLECLICK

Article 1 : Objet :

La société CIBLECLICK fournit à l'Annonceur, par le présent contrat, les prestations ci-dessous :

Utilisation du logiciel de CIBLECLICK, outil de gestion et de management de l'affiliation sur internet, par l'intermédiaire d'un accès réservé.

Mise à disposition du réseau d'Affiliés de la société CIBLECLICK.

Ce service permettra à l'Annonceur de lancer des campagnes d'affiliation et de ce fait de développer son trafic et son chiffre d'affaires.

Article 2 : Durée du contrat :

Le présent contrat est conclu pour une durée de trois mois reconductible tacitement de trois mois en trois mois. Durant cette période l'Annonceur pourra lancer et arrêter autant de campagne d'affiliation qu'il le souhaite, aucune durée de campagne n'est exigée par la société CIBLECLICK.

Article 3 : Conditions de rupture :

Chacune des deux parties pourra mettre fin au présent contrat, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou courrier électronique, avec un préavis d'une semaine, à tout moment et de plein droit, et ce sans indemnité sauf en cas de résiliation pour faute du Partenaire.

Article 4 : Conditions financières – Paiement :

Paiement des Affiliés – Fonctionnement :

Les montants de rémunération sont fixés uniquement par l'Annonceur.

Sur la partie fixe :

La rémunération fixe correspond à un coût :

au click : un click représente l'action de cliquer sur le bandeau publicitaire de l'Annonceur situé sur le site de l'Affilié. Ce click est effectué par un visiteur du site de l'Affilié.

au double click : un double click représente l'action d'un premier click suivi d'un deuxième click sur le site de l'Annonceur. Le visiteur atteint un deuxième espace du site de l'Annonceur.

au formulaire : un formulaire représente une action d'inscription, d'ouverture de compte ou de toute autre opération réalisée en ligne excluant l'action de vente (voir paragraphe suivant).

Sur la partie variable :

La partie variable représente des commissions sur les ventes. Une vente est réalisée, sur le site de l'Annonceur, par un visiteur provenant du site d'un Affilié.

Le logiciel de CIBLECLICK, enregistrera chaque visite sur le site de l'Annonceur. Il est convenu entre les parties que le logiciel de CIBLECLICK fera foi pour ces enregistrements, et par conséquent pour le paiement des Affiliés.

Pour bénéficier d'une commission, la société CIBLECLICK doit seulement justifier qu'un contact entre le visiteur et l'Annonceur a eu lieu par son intermédiaire.

Le droit à commissionnement est convenu entre les parties pour la durée du contrat.

Ce droit existe même si lors des achats du visiteur sur le site de l'Annonceur, celui-ci n'est pas passé par le réseau de la société CIBLECLICK mais a été emmené par ce réseau dans une période antérieure à l'achat de 6 mois.

La société CIBLECLICK tiendra à disposition de l'annonceur les justificatifs servant de base à l'établissement des paiements des Affiliés.

Facturation :

L'Annonceur ouvrira un compte au sein de la société CIBLECLICK. Ce compte permettra à la société CIBLECLICK de rémunérer les Affiliés.

Le montant du premier dépôt sera de 500 Euros. L'annonceur devra alimenter son compte afin de poursuivre ses campagnes d'affiliation, faute de quoi, elles seront suspendues jusqu'à l'approvisionnement du compte.

La société CIBLECLICK s'engage à prévenir l'Annonceur de la nécessité d'approvisionner le compte de ce dernier.

La société CIBLECLICK agit en tant qu'intermédiaire entre l'Annonceur et l'Affilié. Notre rémunération est une commission de 30 % sur toutes les sommes versées aux Affiliés.

L'Annonceur pourra clôturer et solder ce compte dans deux cas, dénonciation ou fin

du présent contrat. Il lui sera versé son solde de compte après paiement de tous les Affiliés. Il lui sera versé son solde de compte après paiement de tous les Affiliés.

Article 5 : Engagement de la société CIBLECLICK pour la promotion de la campagne d'affiliation de l'Annonceur :

La société CIBLECLICK s'engage à déployer tous ses efforts pour promouvoir, auprès de son réseau d'Affiliés, la campagne d'affiliation de l'Annonceur.

Il appartient à la société CIBLECLICK de prendre toute initiative permettant de valoriser la ou les campagnes d'affiliation de l'Annonceur.

Néanmoins, la société CIBLECLICK assure des obligations de moyens et non d'objectifs ou de résultats. Pour ce faire, et à seule fin de développer les consultations de sa ou ses campagnes d'affiliation, l'Annonceur concède à la société CIBLECLICK pour la durée de ce contrat et pour la France entière, l'autorisation d'utiliser la marque déposée de l'Annonceur sur tous les supports écrits, visuels, informatiques ou sonores nécessaires à la réalisation de ce contrat.

Toute autre utilisation de cette marque est interdite, sauf accord exprès de son propriétaire. Plus généralement, la société CIBLECLICK s'engage à s'abstenir de tout acte susceptible de porter atteinte, directement ou indirectement à cette marque; il s'interdit de toute exploitation de ladite marque, à l'échéance du contrat, quelle qu'en soit la cause.

La zone de promotion de la campagne d'affiliation de l'Annonceur s'étend uniquement en France.

Le présent contrat est non exclusif pour l'Annonceur.

Article 6 : Confidentialité et Propriété industrielle :

Pour l'Annonceur :

La société CIBLECLICK assurera la protection de toute information portée à sa connaissance dans le cadre du présent contrat. Il s'interdit de divulguer toute information donnée, formule technique ou concept, dont il pourrait avoir pris connaissance à l'occasion du présent contrat.

La société CIBLECLICK s'engage à respecter les clauses de confidentialité et de propriété industrielle de l'Annonceur.

Pour la société CIBLECLICK :

Le logiciel CIBLECLICK, outil de gestion et de management de l'affiliation sur internet, est la propriété de la société CIBLECLICK. Par conséquent l'Annonceur n'en est que l'utilisateur provisoire durant la durée du présent contrat. L'Annonceur s'interdit de détourner à ses fins ou à celle d'un tiers le concept ou tous autres éléments du logiciel CIBLECLICK.

Le réseau d'Affiliés mis à disposition, par la société CIBLECLICK, de l'Annonceur dans le cadre de la réalisation du présent contrat est la seule propriété de la société CIBLECLICK. Par conséquent l'Annonceur n'en est que le bénéficiaire provisoire durant la durée du présent contrat. L'Annonceur s'interdit de s'approprier (sauf cas particuliers voir paragraphe 6-3) à ses fins ou à celle d'un tiers les Affiliés de la société CIBLECLICK durant toute la durée du contrat augmentée de 3 mois.

Cas particuliers :

L'Annonceur a la possibilité de s'approprier un ou plusieurs Affiliés du réseau de la société CIBLECLICK dans des conditions qui seront précisées par la société CIBLECLICK sur simple demande de l'Annonceur.

Article 7 : Responsabilité :

L'Annonceur assure seul sa responsabilité sur toutes les relations avec sa clientèle qui passera commande des produits concernés en provenance du réseau d'Affiliés de la société CIBLECLICK.

L'Annonceur reste seul responsable du contenu de sa campagne d'affiliation.

L'Annonceur s'engage néanmoins à ce que le descriptif et les images de sa campagne d'affiliation respectent l'ensemble de la législation française, et en particulier la législation sur la publicité et la promotion, la vente à distance, la propriété littéraire et artistique, le droit des personnes au contrôle de la divulgation de leur nom et de leur image, ainsi que les usages habituellement reconnus par la profession en France.

La société CIBLECLICK se réserve le droit de refuser tout ou partie d'une campagne d'affiliation dont le contenu pourrait nuire à l'image de la société CIBLECLICK ou à l'image de ses partenaires. La société CIBLECLICK se réserve le droit de refuser tout ou partie d'une campagne d'affiliation dont le contenu pourrait nuire à l'image de la société CIBLECLICK ou à l'image de ses partenaires.

Toute campagne d'affiliation faisant l'objet d'un contentieux ou d'une condamnation portée à la connaissance de la société CIBLECLICK par lettre recommandée sera supprimée au plus tard dans les 24 heures de réception de cette information.

Article 8 : Modification du site :

Tout changement de la dénomination du site de l'Annonceur ainsi que tout changement de son lieu d'hébergement, de sa taille, de son objet, de sa fréquence de mise à jour n'aura aucun effet sur le présent contrat qui s'appliquera de plein droit et automatiquement au site modifié.

Le présent contrat porte sur l'ensemble des lieux d'hébergement de ce site, présents ou à venir.

Dans l'hypothèse où l'Annonceur " éclaterait " son site en plusieurs sites différents, le présent contrat s'appliquera de plein droit et automatiquement à ces nouveaux sites.

Article 9 : Règlement des litiges :

En cas de conflit entre les parties sur l'application des conditions du présent contrat, celles-ci s'engagent à rechercher prioritairement une solution amiable, négociée, et si besoin en présence d'un tiers désigné d'un commun accord.

A défaut d'accord, toute contestation en cours ou en fin de convention sur l'interprétation ou l'exécution de la présente convention sera soumise par la partie la plus diligente au tribunal de Commerce des Hauts de Seine.

Article 10 : Intégralité :

Si l'une quelconque des stipulations du contrat était reconnue nulle au regard d'une règle de droit ou d'une loi en vigueur, elle serait réputée non écrite et n'entraînerait pas la nullité du contrat.

Article 11 : Droit applicable :

Le présent contrat est régi par le droit français.

Conditions d'utilisation pour un affilié [Cibleclick](#) :

Ce contrat définit les conditions entre la société CIBLECLICK 51, rue de verdun 92150 Suresnes RCS Nanterre B 432 279 347 et les Affiliés membres du réseau CIBLECLICK, c'est-à-dire les sites qui recommandent la visite ou les services des Annonceurs inscrits dans le réseau CIBLECLICK.

Article 1 : Conditions d'admission :

Tout gestionnaire de site peut inscrire son site et participer au réseau CIBLECLICK dès l'âge de 18 ans. A la suite de la validation de votre inscription, vous recevrez des codes HTML à placer sur vos pages.

Ces codes ne doivent en aucun cas être modifiés. En cas de modification, CIBLECLICK se réserve le droit de suspendre votre inscription.

CIBLECLICK se réserve le droit d'accepter ou non un site qui fait une demande d'inscription, cela afin de préserver les intérêts de la société CIBLECLICK.

Article 2 : Durée du contrat :

Le contrat est conclu pour une durée indéterminée. Cette adhésion est non exclusive.

Article 3 : Conditions de rupture :

Chacune des deux parties pourra mettre fin au présent contrat, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou courrier électronique, avec un préavis d'une semaine, à tout moment et de plein droit, et ce sans indemnité sauf en cas de résiliation pour faute du Partenaire.

Article 4 : Modification des termes du contrat :

Si les termes du présent contrat venaient à être modifiés, l'Affilié sera averti. Il disposera d'un délai de 7 jours pour accepter ces modifications et s'y conformer, ou pour demander la résiliation de son contrat et le versement de son solde de tous comptes.

Article 5 : Conditions financières – Paiement :

Les montants de rémunération sont fixés uniquement par l'Annonceur.

Les rémunérations des Affiliés correspondent soit à un click, soit à un double click, soit à un formulaire, soit à une vente effectuée par un visiteur sur le site de l'Annonceur par le biais du site de l'Affilié.

Le logiciel CIBLECLICK, enregistrera chaque visite sur le site de l'Annonceur. Il est convenu entre les parties que le logiciel de CIBLECLICK fera foi pour ces enregistrements, et par conséquent pour le paiement de l'Affilié.

La société CIBLECLICK tiendra à disposition de l'Affilié les justificatifs servant de

base à l'établissement des paiements.

Les règlements seront effectués au minimum toutes les fins de mois avec un montant minimum de 100 Euros.

Ils seront reportés au mois suivant s'ils sont inférieurs à ce seuil. Les règlements seront effectués sur présentation d'une facture de l'affilié. Celle-ci pourra être fournie par CIBLECLICK.

Article 6 : Engagements :

Engagement de la société CIBLECLICK :

La société CIBLECLICK assure des obligations de moyens et non d'objectifs ou de résultats.

Engagement de l'Affilié :

L'Affilié s'engage à informer la société CIBLECLICK de toute modification significative de l'apparence ou du contenu de son site.

L'Affilié s'engage à ne pas utiliser de moyens techniques ou autres destinés à tromper le visiteur et augmenter artificiellement le nombre de visiteurs envoyés à ses Annonceurs (exemple : utilisation de frame cachées, moteur java, système clic forcé pour que les visiteurs obtiennent une information, ou tout autres procédures similaires). Le clic forcé est interdit sur les annonceurs rémunérant au clic, le double clic forcé est interdit pour les annonceurs rémunérant au double clic. Le formulaire forcé est également interdit sauf autorisation spéciale de la part de Cibleclick et de l'annonceur. Les bannières publicitaires des annonceurs doivent être publiées sur le site de l'affilié, il n'est pas autorisé de publier ces bannières sur des forums, newsgroups... Il est possible d'envoyer ces bannières par email, mais uniquement aux personnes que l'affilié connaît ou aux membres de sa mailing list (vous devez également demander une autorisation spéciale à Cibleclick dans ce cas), tout envoi d'email massif (spamming) est formellement interdit. Toute infraction constatée par CIBLECLICK entrainera la rupture du présent contrat et les gains générés par l'Affilié de manière frauduleuse seront annulés et remboursés à l'Annonceur. Par ailleurs, CIBLECLICK se réserve le droit de lancer des poursuites judiciaires contre l'Affilié.

Article 7 : Modification du site :

Tout changement de la dénomination du site de l'Affilié ainsi que tout changement de son lieu d'hébergement, de sa taille, de son objet, de sa fréquence de mise à jour n'aura aucun effet sur le présent contrat qui s'appliquera de plein droit et automatiquement au site modifié.

Le présent contrat porte sur l'ensemble des lieux d'hébergement de ce site, présents ou à venir.

Dans l'hypothèse où l'Affilié " éclaterait " son site en plusieurs sites différents, le présent contrat s'appliquera de plein droit et automatiquement à ces nouveaux sites.

Article 8 : Règlement des litiges :

En cas de conflit entre les parties sur l'application des conditions du présent contrat, celles-ci s'engagent à rechercher prioritairement une solution amiable, négociée, et si besoin en présence d'un tiers désigné d'un commun accord.

A défaut d'accord, toute contestation en cours ou en fin de convention sur l'interprétation ou l'exécution de la présente convention sera soumise par la partie la plus diligente au tribunal de Commerce des Hauts de Seine.

Article 9 : Intégralité :

Si l'une quelconque des stipulations du contrat était reconnue nulle au regard d'une règle de droit ou d'une loi en vigueur, elle serait réputée non écrite et n'entraînerait pas la nullité du contrat.

Article 10 : Droit applicable

Le présent contrat est régi par le droit français

Guide de l'utilisateur de **GetResponse**

Le manuel de "Auto Responder Smart "

Ce manuel est ici pour vous aider à installer votre compte GetResponse. Nous supposons que vous avez ouvert avec succès un compte gratuit ou commercial sur [GetResponse](#) et que vous avez reçu l'email d'information de connexion à votre compte ainsi que votre mot de passe.

Nous avons divisé ce guide en plusieurs parties :

- Configuration de votre compte
- Créez et éditez vos messages
- Personnalisez vos messages
- Astuces pour rédiger vos messages
- Gestion de vos prospects
- Gestion de votre mailing list
- Installer un formulaire d'inscription sur votre site
- "Tracling" ou pister vos prospects

> Configuration de votre compte

Avant de commencer à créer vos messages préenregistrés, vous devez configurer votre compte. Allez sur [GetResponse](#) ouvrir un session sous le nom de votre compte. Vous devez taper votre "username" ou nom d'utilisateur puis votre "password" ou mot de passe.

Une fois que vous accédez à votre compte, cliquez sur "Account" (Compte) puis sur "Edit settings" (éditer la configuration) pour accéder à la page de configuration.

Une fois là, vous pouvez changer votre mot de passe, le champs "FROM:", le nom par défaut de vos prospects, etc...

Changement du mot de passe

Pour changer votre mot de passe tapez votre nouveau mot de passe dans le champs près de "Type new password" et confirmez le en tapant de nouveau le même mot de passe dans le champs près de "Type new password again". Pour finir, cliquez sur "Change" et votre mot de passe aura changé.

Réglage du champs "FROM:"

Si les gens répondent à vos messages envoyés par votre "Smart Responder", leur réponse sera dirigée à l'adresse écrite dans le champs "FROM:", si l'adresse email présente est votre adresse personnelle valide (pas une adresse d'un autorépondeur).

Changez l'adresse email dans la zone "FROM:" si :

- l'adresse présente n'est pas votre adresse valide
- vous avez changé d'adresse email

Après avoir tapé la nouvelle adresse, cliquez sur le bouton "Change" pour valider l'opération.

Réglage du champs "TO:"

Alors que la plupart de vos prospects enverront un email vide et simple pour demander l'information à votre "Smart Responder", d'autres peuvent ajouter un commentaire ou poser des questions. Le robot autorépondeur de "Smart Responder" ne peut pas traiter et renvoyer les réponses exactes... Une attention humaine est nécessaire, la votre. "Smart Responder" peut vous faire parvenir ces emails à l'adresse email que vous indiquerez dans le champs "TO:", validez l'opération en cliquant sur le bouton "Change".

Pour rendre invalide cette option, effacez l'adresse inscrite dans le champs "TO:" puis cliquez sur le bouton "Change".

Réglage du champs "Custom URL:" (Version PRO seulement)

Grâce à ce dispositif vous pouvez rediriger automatiquement une personne qui se désinscrit de votre mini-cours ou de vos messages automatiques directement vers la page de votre site web personnel plutôt que vers la page de votre "GetResponder.com". Ceci vous donne une chance supplémentaire de présenter vos produits ou services à cette personne.

Par défaut, ces prospects seront redirigés vers la page de GetResponse.com les informant qu'ils ont été retirés de la liste des envois automatiques et les remerciant. Pour les rediriger vers une autre page internet cliquez sur "Custom URL:" et tapez l'adresse internet de votre page web (celle-ci doit commencer par HTTP://) dans le champs de droite.

Réglage du "Default Prospect's Name" ou nom par défaut de votre prospect

Ce dispositif est associé à la partie "personnalisez vos messages" (voir plus loin). Si lors de l'envoi d'un message, "Smart Responder" ne peut placer dans le texte de votre email le nom personnel de votre prospect, "Smart Responder" placera le texte que présent dans le champs "Default Prospect's Name". Cette situation se produit parfois,

parce que certains fournisseurs d'internet comme AOL n'incluent pas de nom dans les en-têtes des emails. Il est alors impossible pour "Smart Responder" d'extraire le nom de votre prospect mais il pourra utiliser l'expression de que vous lui indiquerez. Pour illustrer ceci, voici un exemple : Vous placez le mot "ami" par défaut dans le champs "*Default Prospect's Name*"... Préparez un message commençant avec l'expression "Cher [[firstname]] !". Votre prospect envoie une demande d'information à votre "Smart Responder" mais ce dernier ne peut extraire son nom ou prénom (votre prospect utilise AOL). "Smart Responder" lui enverra alors non pas un message commençant par "Cher !" mais bien par "Cher ami !" et tout cela automatiquement.

Réglage de "Deliver Regular Reports Via Email"

GetResponse peut automatiquement vous envoyer par email la liste de tous les prospect qui ont été récemment ajoutés à votre base. Ce rapport contient le nom et prénom, l'email et le numéro de référence de chaque nouvel inscrit. Vous pouvez choisir de recevoir ce rapport chaque jour ou chaque semaine. Ce dispositif vous permet de contrôler l'évolution de votre liste de prospects ou clients potentiels sans devoir venir vérifier votre compte "Smart Responder"... Les rapports seront envoyés à l'adresse email inscrite dans le champs : "FORWARD INQUIRIES AND DELIVER REPORTS TO:". Par défaut vous ne recevrez aucun rapport. Changez cette option en sélectionnant le type de rapport désiré...

Réglage de "Account Maximiser" (Version PRO seulement)

Grâce à ce dispositif vous pouvez améliorer votre image, valoriser votre nom et gagner en professionnalisme en ayant simplement votre nom dans l'adresse de votre compte Getresponse. Par exemple :

VOTRE_COMPTE@VOTRE_NOM.GETRESPONSE.COM !

Remplissez le champs "Add a sub-domain" avec le nom que vous désirez faire apparaître et cliquez sur "Add". Maintenant vous pouvez utiliser cette adresse (Votre_compte@Votre_nom.Getresponse.com) dans tous vos documents commerciaux. Vous pouvez avoir autant de sous-domaine que vous désirez.

Réglage de "Allow Duplicates"

Par défaut, vos prospects peuvent être ajoutés à votre liste de messages automatiques, même si ceux-ci sont déjà inscrits et reçoivent ces messages. En choisissant "No", une double inscription ne sera pas validée bien qu'il s'agisse de demandes distinctes pour votre "Smart Responder".

Maintenant, vous devriez avoir votre configuration de base en place. Déplaçons nous vers...

> **Créez et éditez vos messages**

Cliquez sur "Messages".

Pour créer votre tout premier message, faites défiler la fenêtre vers le bas où vous trouverez les trois zones : "Subject" (Sujet), "Body" (Corps du texte) et "Interval"

(Intervalle).

Subject

Placez le sujet de votre email à cet endroit. Pour que vos clients potentiels puissent le lire dans sa totalité, limitez vous à 60 ou 70 caractères. Vous pouvez utiliser les outils de personnalisation dans le sujet (voir la prochaine partie).

Body

Placez votre message en entier (copier/coller à partir des fichiers texte emails correspondants que vous avez préparés).

Vous pouvez comme pour le sujet utiliser la personnalisation (voir la prochaine partie).

Interval

Un petit peu de théorie est nécessaire ici.

L'intervalle est un certain nombre de jours entre l'inscription de votre prospect et le moment de livraison de l'email. Si vous mettez "0" (zéro) dans l'intervalle, notre système enverra votre message immédiatement. Si vous mettez "1", votre message sera envoyé un jour après l'inscription de votre prospect. Si vous désirez envoyer 4 messages tous les deux jours vos intervalles seront : "0" pour le premier message, "2" pour le second message, "4" pour le troisième message, "6" pour le dernier message.

Avertissement :

- Comptez toujours les jours à partir de la date d'inscription de votre prospect.
- Utilisez des nombres sans guillemet ou autres caractères spéciaux
- Ne placez pas le même intervalle de temps pour deux messages quelconques (le message le plus ancien ne sera pas envoyé)

Message Html ou message texte ordinaire pour vos emails

Vous pouvez envoyer aussi bien des messages textes que des messages en Html... (Les messages en Html sont réservés pour la *Version PRO seulement*).

En Html vous pouvez agrandir vos titres, ajouter de la couleur à vos lettres de vente ou même insérer des images. Les possibilités sont sans fin.

Si vous envoyez un message en Html vous devez choisir l'option "HTML enhanced" avant de sauvegarder votre message. Ceci indique que le mode de sauvegarde du message est Html. Notez que vous devez utiliser des étiquettes Html dans tout le corps de votre message. Pour en savoir plus sur le codage d'email en html consulter une aide traitant ce sujet sur internet. Vous pouvez prévisualiser votre message en cliquant sur "HTML preview". Une fenêtre apparaît sur l'écran avec votre message en Html exactement comme il sera envoyé à vos prospects.

Exemple 1 – Création de nouveau message

Vous devez maintenant avoir fini de taper votre premier message. Faites défiler vers le bas la page et cliquez sur "Save Message" pour sauver ce message. Félicitations ! Votre message a été sauvegardé et doit être maintenant visible dans le panneau "SELECT MESSAGE" ou choisir message. Vous pouvez maintenant créer un autre

message (le suivant) ou exécuter quelques commandes comme "Select it for editing" sélection du message pour édition ou "Delete" supprimer votre message actuel.

Amusez-vous à créer d'autres pages. placez une intervalle de temps de "1". Sauvez ce message. Il sera ajouter dans le panneau "SELECT MESSAGE". Vous pouvez créer un nombre illimité de messages., mais veillez à choisir des intervalles de temps différents pour chacun.

Copie de message à partir d'un autre compte getresponse

Si vous souhaitez copier des messages à partir d'un autre compte getresponse, vous pouvez utiliser la commande "Preload Account" pour charger des messages dans votre compte.

- 1 – Accédez à votre compte & cliquez sur "Preload Account" dans le haut du panneau de contrôle
- 2 – Dans la fenêtre qui apparaît entrez le nom du compte à partir du quel vous allez récupérer les messages que vous désirez
- 3 – Cliquez sur le bouton "Preload Account"

Les messages de ce compte getresponse seront copiés maintenant dans votre compte.

Fichiers joints

Si vous avez opté pour la version "Pro" (Commerciale), vous pouvez également choisir d'attacher un fichier à n'importe lequel de vos messages !

Vous pouvez envoyer un texte ordinaire ou un message en Html avec un fichier joint (image, exécutable, son, etc...). Le volume du message est limité à 1 méga-octet.

Pour attacher un fichier à l'un de vos messages :

- 1 – Sélectionnez "File Attachment" à partir du pupitre de commande supérieur de votre compte.
- 2 – Dans la section "Upload New File" vous pouvez écrire directement le nom du fichier à attacher ou utiliser la commande "Browse" pour parcourir votre système & sélectionner le fichier à attacher. Les fichiers ne peuvent pas être supérieur à 1 méga-octet.
- 3 – Une fois que vous avez choisi le fichier à attacher (le nom du fichier doit apparaître dans "File Box"), vous devez choisir le message qui contiendra ce fichier en cliquant dans la zone "To Message". Tous les messages actuels sont affichés dans cette zone.
- 4 – Cliquez juste sur le bouton "Attach File".

L'écran changera & dans la section "Files Currently Attached" vous devriez voir une zone avec les titres "Interval", "Message", Subject" & "File". Vous devriez voir le nom du fichier que vous avez attaché à côté du message auquel il correspond.

> Personnalisation de vos messages

Tout évolue chez getresponse surtout lorsqu'arrive la personnalisation dans vos messages.

Tout ce que vous avez à faire c'est ajouter quelques mots symboliques à vos messages, sujets, etc...

Nous avons organisé les mots symboliques ou symboles dans les catégories suivantes :

Symboles de base

[[firstname]] affiche le prénom de votre prospect (c'est à dire "Bonjour [[firstname]] !" affiche "Bonjour John !", si le prénom de votre prospect est John).

[[name]] affiche le nom entier de votre prospect (comme l'exemple ci-dessus mais avec le nom).

[[email]] affiche l'adresse email de votre prospect.

Symboles avancés

[[myname]] affiche le nom du propriétaire du compte getresponse (Vous). Beaucoup n'ont pas besoin d'utiliser ce symbole, mais si vous lancez un programme en MLM (réseau), vous pouvez l'utiliser pour préparer des documents pour les membres de votre réseau...

[[myemail]] affiche l'adresse email du propriétaire du compte getresponse. Même utilisation que ci-dessus.

[[num]] affiche l'éventuel numéro qui suit le nom de l'inscrit. C'est un autre dispositif très utile si vous utilisez le MLM & que vous désirez contrôler les performances de votre réseau. Exemple, si votre inscrit est pierre23515, [[num]] affiche 23515.

[[misc]] ce symbole est seulement utilisé via des données d'URL, plus d'informations dans le manuel en anglais.

Symboles de date

Imaginer cette situation, Paul envoie une demande d'information à votre système getresponse aujourd'hui. Il reçoit une réponse immédiate. Il lit "si vous passez commande dans les cinq jours, vous obtiendrez un cadeau surprise". Ne vaudrait-il pas mieux dire "Si vous passez commande avant le dimanche 26 février 2002, vous obtiendrez un cadeau surprise"?

Avec le système de symboles de date de getresponse, vous écrivez simplement "Si vous commandez [[date long+5]], vous obtiendrez un cadeau surprise".

Vous pouvez également annoncer à vos prospects la date d'arrivée de votre prochain email automatique. (Ex. : "Etudiez s.v.p. cette information soigneusement. Je vous recontacterai dimanche 26 février 2002 pour connaître votre avis.").

Le simple fait que votre prospect reçoive, à la bonne date, l'email promis, vous fera gagner en crédibilité et vous renforcerez ainsi la confiance que vous devez établir pour déclencher l'acte d'achat.

[[date long+1]] sunday, february 26, 2002 dimanche, février 26, 2002
 [[date med+1]] february 26, 2002 février 26, 2002
 [[date short+1]] 02/26/2002
 [[date eu1+1]] 26/02/2002 <<<< Vous pouvez utiliser ce symbole pour la France
 [[date eu2+1]] 2002-02-26
 [[date day+1]] sunday
 [[date month]] february (mois)
 [[date time]] 14.55 (heure côte est usa)

Afficher des dates antérieures & postérieures

Voici la syntaxe que vous devez employer pour imprimer une date future :

[[date type + jours]] type pouvant être "long", "med", "short", "eu1", "eu2" ou "day" & jours étant le nombre de jours à ajouter à la date actuelle.

Imprimer une date passée est similaire :

[[date type - days]]

Voici maintenant quelques exemples supplémentaires :

[[date long+1]] affiche sunday, february 26, 2002 dimanche, février 26, 2002
 [[date short-1]] affiche 02/24/2002
 [[date eu1+2]] affiche 27/02/2002

Note : [[date time]] affiche l'heure courante GMT-5. Cependant, il est possible d'imprimer l'heure exacte d'une zone précise. Pour cela utilisez le symbole [[date time+heures]] ou [[date time-heures]] (changez heures par la différence d'heures entre la zone de l'heure désirée et l'heure GMT-5). Par exemple : pour afficher l'heure GMT, utilisez [[date time+5]].

> Astuces pour rédiger vos messages

Ne tapez pas vos messages directement dans getresponse.

Utilisez un éditeur de texte. Et le copier/coller pour placer vos messages.

Créez une ligne comme celle-ci :

123456789 123456789 123456789 123456789 123456789 123456789

pour mesurer la largeur de chaque ligne de votre message. les lignes ne doivent pas dépasser 70 à 75 caractères...

Pour de meilleurs résultats, déconnectés le retour à la ligne automatique et pressé "entrée" après chaque 60 – 70 caractères atteints.

Vérifiez que vos emails sont parfaitement lisibles.

Reportez-vous au chapitre...!!!

Personnalisez, personnalisez, personnalisez !

La personnalisation peut vraiment amplifier vos réponses ! Rappelez-vous que vous pouvez utiliser [[firstname]] pour placer le prénom de votre prospect et [[name]] pour son nom. Vous êtes libre d'utiliser ces symboles dans tout votre message même votre sujet.

Votre client potentiel sentira que votre email lui est adressé personnellement.

Rappelez-vous, concentrez-vous sur votre client potentiel, pas sur vous-même. Ne parlez pas de la "chaise" que vous êtes en train de lui vendre, décrivez le confort qu'il ressentira en se reposant dessus.

Placez correctement les intervalles d'envois de vos emails

L'intervalle d'envoi de vos email est un nombre sans aucun caractère spécial.

L'intervalle de votre premier message doit être un zéro de sorte que vos prospect reçoivent l'information instantanément après leur demande.

Votre deuxième message doit être envoyé deux jours plus tard avec une intervalle , donc, de deux. Les messages suivants respecteront ces mêmes intervalles de deux dans le cas d'unh mini-cours.

Transformez vos sujets en "cris perçants".

La plus part des "eMarketers" ne s'occupent pas de cette ligne sujet et se concentre uniquement sur le corps du message.

Ce n'est pas une bonne chose à faire !

Votre ligne de sujet est extrêmement importante parce que votre prospect est souvent une personne occupée, qui reçoit beaucoup d'emails.

La ligne sujet est ce que vous devez préparer avec attention parceque c'est l'argument que vous y placerez qui fera que votre message sera ouvert et lu !

> Gérez vos prospects

Maintenant vous devriez avoir placé dans votre compte getresponse plusieurs messages préprogrammés ! Il est temps de passer à l'action.

Envoyez n'importe quel email à ce compte et attendez quelques minutes. Contrôlez votre boîte emails. Vous devriez avoir reçu un message (le message intervalle zéro).

Dans deux jours vous recevrez le message suivant (intervalle 2). Sentez-vous la puissance de ce système ? Si vous l'utilisez correctement, il doublera vos ventes !

Lorsque vos prospects envoient un email à votre compte gteresponse, ils seront ajoutés à la base de données provisoire des prospects. Vous pouvez accéder à cette base de données en cliquant sur "Manage Prospect". Chaque enregistrement est provisoire (il existe jusqu'à ce que tous les messages de cette série préprogrammées soient livré), puis ces enregistrement sont placés dans la base mailing-list. Un enregistrement comporte le nom, l'email, la date de la prochaine livraison de message (si vous avez sept messages et trois sont déjà envoyé, le cycles montre 4/7).

Vous pouvez facilement retirer des prospects de votre base pour éviter qu'ils reçoivent des prochains emails, en ajoutant un * pour sélectionner le prospect et en cliquant ensuite sur le bouton "Delete Prospect".

Votre prospect peut aussi se désinscrire seul en utilisant les instructions en anglais de désinscriptions en bas de chaque message envoyé. Il est préférable pour vous d'informer en français vos prospects de cette option de désinscription par simple clic sur le dernier lien en bas du message.

Vous pouvez visualiser la liste des prospects qui se sont désinscrits en utilisant l'option "View Remove List" dans le haut du pupitre de contrôle.

Vous pouvez aussi utiliser la gestion des prospects pour ajouter des nouveaux prospects à votre système. Vous devez fournir leurs noms et emails pour qu'ils reçoivent automatiquement vos messages préconfigurés.

Assurez-vous d'avoir leur autorisation avant de les ajouter. Sinon vous risquez d'aller l'encontre de la charte de nos services, et de voir votre compte purement et simplement clôturé sans préavis.

Deux manières d'ajouter des prospects à votre base :

- l'utilisation de la section "Add A New Prospect"
- Utilisation de la fenêtre d'importation en bas de page (seulement en version "Pro")

1– Dans la section "Add A New Prospect" entrez le nom & l'email de la personne que vous souhaitez ajouter & cliquez sur le bouton "Add A New Prospect". Le nom et l'email seront immédiatement ajoutés à votre base & vos messages commenceront automatiquement à être envoyés selon les intervalles préconfigurés.

2– Si vous avez optés pour la version "Pro" vous pouvez ajouter une liste de nom & d'emails à l'aide de cadre d'importation en bas de page de la section "Manage Prospect". Enregistrez vos prospects ainsi : nom|email ou email.

Les instructions complémentaires sont données avant la fenêtre d'importation. Vous pouvez entrer directement les noms et emails dedans ou utiliser les commandes copier/coller. Puis cliquez sur le bouton "Import". La page changera puis vous découvrirez juste au dessous de "Manage Prospects" les mots "Names and email addresses have been queued and will be processed later" / Les noms & emails ont été placés en attente pour un enregistrement définitif plus tard.

Cela peut prendre 24 heures pour que les noms apparaissent dans votre base en utilisant cette méthode... Au moment où ces noms entrent dans votre base, vos messages commenceront automatiquement à être envoyés à vos prospects suivant les intervalles préprogrammés.

"View Bad E-mails" / Vue des adresses emails érronées

Si votre message email envoyé automatiquement n'est pas livré parce que l'email est non valide, GetResponse retirera cet email de la base de données pour vous.

Vous pouvez visualiser la liste des emails non reçus par vos destinataires en cliquant sur "View Bad E-mails" dans le haut du pupitre de commande. Cette page montre les adresses emails non valides. Il y a différentes raisons pour qu'un email soit rejeté. Les deux plus probables sont l'email mal orthographié et l'email dont l'utilisateur a changé d'adresse (non actif).

"Edit Name and/or Email adress" / Edition du nom et/ou email

Vous pouvez éditer le nom ou l'email d'un prospect aussi bien dans la page "Manage Prospect" que dans la page "Manage Mailing List".

Si vous désirez ajouter un prospect à votre base, changer un email érroné pour un autre valide ou paramétrer un nouvel email pour recevoir des réponses de vos prospects, cliquez sur "Enable Edit Mode". Assurez-vous d'enregistrer vos changements en cliquant sur le bouton "Save Changes". Si un nom ou une adresse email est changée dans la page "Manage Prospect", vérifiez ce changement dans la page "Manage Mailing List".

> Gestion de votre Mailing List

Toutes les fois où un prospect demande de l'information à votre compte GetResponse (ou que vous ajoutez manuellement ses coordonnées), son nom et son email seront ajoutés à la base de données Mailing List.

Vous pouvez accéder à cette base de données en cliquant sur "Manage Mailing List". Ce dispositif est très utile pour vous permettre de continuer à rester en contact avec vos prospects ne souhaitant pas se désinscrire.

Vous pouvez laisser toutes ces adresses dans votre compte GetResponse et les utiliser avec les outils de ce service ou les copier/coller dans votre logiciel personnel sur votre ordinateur ; mais attention vos liens de désinscription automatique ne plus fonctionneront pas si vous n'utilisez plus GetResponse.

Vous pouvez également utiliser le bouton "Export All Entries" dans le bas de votre mailing list pour sauvegarder ou restaurer à tout moment votre base de données. Un simple clic sur le bouton & votre liste sera entièrement affichée sur une page blanche que vous pouvez transférer à souhait. Ceci n'efface pas vos prospects de votre base sur GetResponse.

> Installer un formulaire d'inscription sur votre site web

Notre système permet à vos prospects de demander à recevoir votre information à partir de votre site web ou ePage. Vous devez ajouter le code Html suivant sur votre

ePage (où par exemple dans une fenêtre "PopUp" – s'ouvrant automatiquement – voir chapitre 5) entre les étiquette `<body>` et `</body>` :

```
<form action="http://www.getresponse.com/cgi-bin/add.cgi"
method="post"></center>
<center><table>
<center>
<input type="hidden" name="category1" value="Votre_Compte_GetResponse">
<input type="hidden" name="confirmation"
value="Votre_ePage_Confirmation_URL">
<input type="hidden" name="misc" value=""></center>
<tr>
<td>Votre nom :</td>
<td>
<input type="text" name="category2" size="25"></td>
</tr>
<tr>
<td>Votre eMail :</td>
<td>
<input type="text" name="category3" size="25"></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>
<input type="submit" value="Je m'inscris !"></td>
</tr>
</table></center></form>
```

Remplacez **Votre_Compte_GetResponse** par le nom de votre compte qui précède @getresponse.com.

Si vous avez opté pour une version "Pro" de GetResponse, vous pouvez remplacer **Votre_ePage_Confirmation_URL** par l'URL (adresse de page de site) de la page de confirmation d'inscription qui apparaîtra après que votre client potentiel ait soumis ses coordonnées pour recevoir vos informations. Pour une version gratuite de compte GetResponse laissez cette indication vide ("").

> "Tracking" ou pister vos prospects

Ce dispositif vous permet de pister vos prospects pour savoir d'où ils viennent. Par exemple, vous placez un bandeaux publicitaire dans plusieurs ezines, vous pouvez savoir le quel de ces ezines vous apporte le plus de visiteurs.

Vous devez placer une référence dans chaque lien d'inscription à votre compte GetResponse, du type XXX (3 chiffres choisis par vous).

Exemple avec un lien adresse email :

mailto:Votre_Compte@getresponse.com?subject=REFXXX

Votre_Compte est à changer par le nom de votre compte GetResponse et XXX par le code de référence que vous avez choisi. S'il n'y a aucune référence de placée, cette inscription sera classé sur 000 par défaut.

Dans un formulaire directement sur un site, le code à ajouter entre les étiquettes `<form>` et `</form>` est celui-ci :

```
<input type="hidden" name="ref" value="XXX">
```

Changez XXX par votre code référence à 3 chiffres.

Vous pouvez visualiser vos statistiques de "Tracking" en cliquant sur "View Tracking" après avoir ouvert votre session GetResponse.

"Manage Prospect" indiquera aussi tous les numéros de références.

Voici un exemple de codification des références :

- 000 Identification par défaut
- 001 Identification sur les signatures d'emails
- 002 Identification sur le formulaire du site
- 003 Identification sur le mini-cours gratuit
- 101 Identification sur l'ezone 1
- 102 Identification sur l'ezone 2

Conclusion

Comme vous avez pu le voir tout au long de ce livre électronique, le profit se mérite !

Ce sont bien de longues semaines de recherches sur internet ainsi que mon expérience personnelle du eBusiness dont je vous fais part et, vous l'avez découvert, aussi singulier qu'il soit, cet ouvrage "Comment faire..." contient des zones imprécises voir totalement obscures.

Toutes mes excuses.

Plus de mérite pour vous qui devez déchiffrer mes pensées ? Allez savoir...

Une chose est sûre, dans cet enchevêtrement de chapitres, paragraphes et de conseils, **je suis disponible** pour toutes les questions, incompréhensions, difficultés, etc... que vous estimez être en droit de me poser.

D'éventuels oublis peuvent apparaître à votre regard, merci d'avance de m'en faire part.

Certains liens hypertextes peuvent ne plus être valides, informez moi sans tarder.

Cela dit, et à l'heure où votre "cash" machine commence déjà à vous apporter quelques profits non négligeables, ne vous reposez pas de trop sur vos lauriers.

Continuez régulièrement à vous inscrire dans tous les annuaires de sites correspondant au vôtre.

Référez vous tout azimut et contrôlez votre véritable présence dans les moteurs de recherches.

Mettez à jour vos mots clés, affinez la description de votre ePage ou encore vos accroches publicitaires et vos bandeaux...

Oui, vous pouvez partir en vacances, mais consultez vos emails régulièrement et, surtout, restez disponible pour vos clients...

Ne vous arrêtez pas alors que l'aventure ne fait que commencer, lancez votre second eProjet, puis votre troisième, etc...

Faites moi part de vos impressions, et surtout informez moi sur vos eProduits, qui sait, allons nous échanger les rôles pour que je devienne *votre client* cette fois...

Dans les semaines qui suivront, vous recevrez des "mises à jour" gratuites de "21 Jours Web Profit – eBook", pour la simple raison que le eBusiness est en perpétuelle évolution.

Vous pourrez découvrir, de nouveaux liens vers de tous récents services gratuits, de nouvelles astuces rémunératrices, etc...

Mon seul travail est vous de accompagner dans cette eAventure internet !

Mes meilleurs voeux de réussites.

Stéphane B. Guillemot