

La Carte Aux trésors **KINDLE**



**DÉCOUVREZ TOUT
L'ARGENT CACHÉ
DANS VOS EBOOKS**

Par **PASCAL ANGELI**

Table des matières

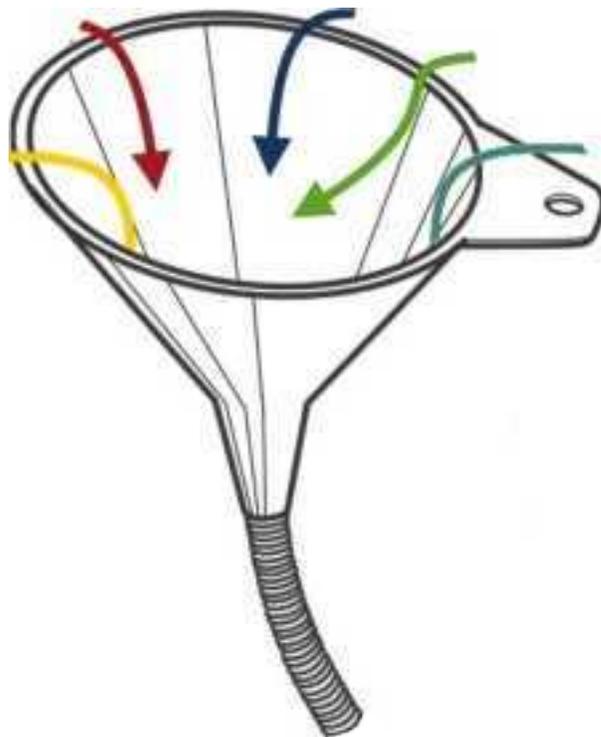
Module 1 : Préparer votre entonnoir pour livre kindle.....	2
Comment établir un entonnoir de vente efficace.....	2
Arrêter les fuites.....	3
Étude de cas no. 1: Jon Gordon.....	6
Checklist.....	12
Plan d'action.....	16
Exercice pratique.....	17
Module 2 : Créez votre système de vente permanente de livres Kindle.....	19
Méthodes de soutien à ajouter à votre système de vente.....	20
Suivez vos progrès.....	25
Checklist.....	27
Plan d'action.....	30
Exercice pratique.....	31
Module 3 : Préparez votre livre pour gagner plus maintenant et plus tard.....	32
Première étape : édition de base.....	32
Étape deux : monétisez votre ebook.....	34
Étape trois : externalisez.....	34
Étape quatre : créer la page de couverture parfaite.....	35
Étape cinq : l'assemblage.....	36
Étape six : trucs pour éliminer les problèmes dans MS Word lors du téléchargement de Kindle.....	37
Utiliser des styles.....	37
Étape sept : se préparer pour uploader.....	41
Checklist.....	43
Plan d'action.....	47
Exercice pratique.....	49
Module 4 : lancez votre livre Kindle.....	51
Étape numéro un : avant le lancement.....	51
Étape deux : au moment du lancement.....	56
Étape trois : le suivi du lancement.....	57
Checklist.....	59
Plan d'action.....	65

La carte au trésor Kindle

Module 1 : Préparer votre entonnoir pour livre Kindle

Si vous voulez tirer le maximum de profits possibles de votre livre Kindle, il est crucial de préparer non seulement son lancement mais aussi la commercialisation et la promotion avant et après lancement.

La façon la plus simple et la plus efficace pour y arriver : le modèle de vente traditionnel de l'entonnoir.



Comment établir un entonnoir de vente efficace

Tous les entonnoirs de vente ont un **point d'entrée** et un **point de sortie**. À l'entrée la plus large (le point d'entrée), se trouvent les milliers de gens qui cherchent quelque chose à lire parmi le Kindle d'Amazon ou les offres de KDP Select. Mais évidemment, vous ne voulez pas que tous ces gens sautent dans votre entonnoir où ils vont s'entasser immédiatement : vous voulez attirer seulement les gens qui sont vraiment intéressés par le sujet de votre e-book et qui pourraient vraiment utiliser l'aide qu'il propose.

Disons que la moitié de ces gens-là décident pour une raison quelconque de ne pas télécharger votre livre : ils ne sont pas encore arrivés au point de sortie. Ils se sont "échappés" de votre entonnoir. Seulement ceux qui ont regardé votre livre, l'ont

téléchargé et sont en fait prêts à le lire sont arrivés à votre étroit point de sortie. Votre vente est "conclue". Que vous les ayez attirés grâce à une promotion gratuite via le KDP Select, ou la bibliothèque de prêt de Kindle, vous avez réussi, n'est-ce pas ? Ils vous ont acheté un livre.

Et maintenant, ils ont disparu.

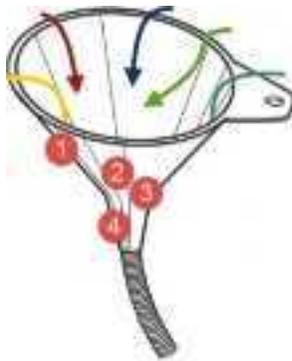
Et vous avez beaucoup perdu dans cette histoire...

Arrêter les fuites

Pourquoi était-ce une perte de temps si quelqu'un a téléchargé votre ebook de la bibliothèque de prêt Kindle ou l'a même acheté ?

Votre grande erreur a été de penser comme un auteur, qui vend un livre à la fois avec comme objectif final le téléchargement ou la vente.

C'est penser de façon imprévoyante, si vous vous souciez de *monétisation*. Vous devez plutôt vraiment captiver votre lecteur, le présenter à votre communauté, gagner sa loyauté et sa confiance et le connaître **avant** qu'il ne saute dans votre entonnoir des ventes. Vous voulez aussi en faire un habitué heureux qui veut garder le contact avec vous (et vos futurs livres) **après** qu'il a fait ses achats.



S'il se jette dans votre entonnoir des ventes en sachant quelque chose à votre sujet, qui vous êtes vraiment, comment vous pouvez l'aider et surtout s'il aime votre "voix", il sera très motivé à finaliser sa transaction avec vous – et *moins enclin à trouver une raison pour sortir par un des points de "fuite"*.

Un lecteur qui vous fait confiance et pense que vous pouvez l'aider de façon intéressante et facile *ne tient pas compte des points de fuite communs* comme le prix qu'il trouve hors de son budget ou le fait *qu'il n'a "vraiment pas le temps de lire en ce moment"*.

Il prendra plutôt le temps de télécharger ou d'acheter suffisamment de votre livre pour se convaincre qu'il a bien choisi avant de le ranger pour le savourer un peu plus tard. (Et si vous êtes un super auteur, il le lira au complet de toute façon).

Alors, comment faire pour créer un lecteur qui non seulement ne tient pas compte des points de fuite mais va jusqu'à acheter, télécharger et lire ?

- **Planifiez et agissez *avant* que votre livre ne se retrouve dans le catalogue Kindle d'Amazon**

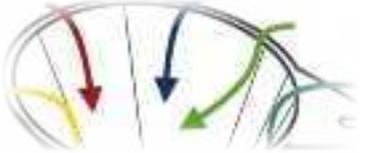
La carte au trésor Kindle

Quand vous préparez le lancement de votre livre (et le plus tôt sera le mieux) vous devez connaître et préparer toutes les étapes d'un entonnoir de vente traditionnel :

- Préparation au lancement
- Lancement
- Après lancement

Vous devez savoir exactement ce que vous devez faire à chacune de ces trois étapes (leur objectif sera différent).

Voyons ces étapes dans un format visuel...

Stratégies de préparation au lancement	Stratégies de milieu de lancement	Stratégies post-lancement
 <ul style="list-style-type: none">• Faites signer les gens intéressés sur votre liste• Assurez-vous que votre livre est édité et formaté de façon professionnelle• Créez un hashtag pour votre livre• Donnez des entrevues et faites des présentations• Bloguez• Donnez des exemplaires de vraies critiques• Créez une bande-annonce sur YouTube• Annoncez par mails à vos abonnés que le jour du lancement ou "gratuit" est imminent• Donnez-vous assez de temps pour que votre livre soit approuvé avant d'offrir un jour "gratuit"	 <ul style="list-style-type: none">• Assurez-vous que votre livre est téléchargé dans la bonne catégorie• Entretenez de l'intérêt pour votre livre• Incitez les gens à se passer le mot grâce à des concours, des cadeaux et des prix• Faites de la publicité• Utilisez un hashtag pour chaque livre• Partagez des extraits• Demandez aux gens de communiquer• Rappelez par mail les gens de votre liste• Désignez le jour du lancement comme l'un de vos jours "gratuits" sur KDP Select• Organisez une fête pour le lancement de votre livre !	 <ul style="list-style-type: none">• Remerciements publics à tous ceux qui vous ont aidé à promouvoir votre livre• Planifiez des blogs avec votre livre comme la solution naturelle• Citez des extraits de votre livre (avec lien) dans les pages sociales des médias• Interviewez un expert qui a lu votre livre et donne de nouveaux tuyaux et aperçus pour en valider les informations• Ayez votre propre programme affilié.