

ESPACE MEMBRE

Mes premiers pas

1

Etape 1
choisir votre niche



2

Etape 2
trouver du contenu



3

Etape 3
mettre en place le site



Table des Matières

Licence.....	2
Introduction.....	3
Le thème de votre espace membre.....	5
Choisir la structure de votre espace membre.....	9
Les scripts pour mettre en place votre espace membre.....	12
Maximiser vos Revenus.....	14
Conclusion.....	17

Licence

L'auteur s'est efforcé d'être aussi précis et complet que possible lors de la création de cet ouvrage. Malgré ceci, il ne peut, en aucun cas, garantir ou représenter l'exactitude du contenu de cet ouvrage, du fait de l'évolution et de la mutation rapide et constante d'Internet.

Bien que tout ait été fait afin de vérifier ces informations, l'auteur n'assume aucune responsabilité concernant des erreurs, des omissions, d'une interprétation ou d'une compréhension contraire du sujet développé. Toutes formes d'offenses éventuellement ressenties par des personnes, peuples ou organisations seraient purement involontaires.

Dans les livres pratiques de conseils, comme dans toute autre chose, il n'est fait aucune garantie de revenu. Les lecteurs sont avertis et doivent faire appel à leur propre jugement à propos de leurs capacités personnelles à agir en conséquence.

Ce livre n'est pas destiné à l'utilisation en tant que source légale en droits des affaires, en comptabilité ou en conseils financiers. Les lecteurs sont invités à faire appel à des services professionnels compétents en matière de législation, droit des affaires, comptabilité ou dans le domaine du conseil financier.

**Vous pouvez imprimer cet e-book si cela vous en facilite la
Lecture, mais pensez aussi à la nature et à notre
environnement.**

Introduction

Vous avez probablement entendu dire qu'un espace membre peut être un business lucratif. Effectivement, vous allez attirer des abonnés prêts à dépenser, chaque mois, une certaine somme d'argent pour avoir accès au contenu de votre site Web. C'est une méthode extrêmement rentable pour générer des revenus récurrents.

Un espace membre vous permet, aussi, d'avoir votre propre communauté. En voici les avantages :

- Vous améliorerez votre crédibilité.
- Vous pourrez développer votre image de marque.
- Vous réussirez à vous établir comme une autorité dans votre marché.

Tout cela vous sera d'une grande aide lorsque vous déciderez de sortir un nouveau produit sur celui-ci, puisque vous aurez déjà fait vos preuves.

Pour prendre un bon départ, les stratégies expliquées dans ce guide sont simples et directes. Il vous suffit de les suivre, étape par étape, et d'appliquer ces techniques pour gagner de l'argent chaque mois !

Commençons sans plus tarder...

Le thème de votre espace membre

Le thème ou le sujet de votre espace membre est le premier élément auquel vous devez réfléchir. Cela vous permet de déterminer le contenu partagé avec votre communauté.

Par exemple, si votre espace membre est axé sur la perte de poids, tout le contenu, les outils et les ressources proposés à vos membres seront utiles pour aider ceux-ci à perdre du poids. C'est-à-dire des conseils :

- Pour avoir une alimentation saine.
- Pour réaliser des exercices.

Quels thèmes peuvent-ils faire l'objet d'un espace membre ?

Les thèmes à traiter sont très variés. Il est certainement possible de mettre en place un espace membre pour n'importe quel marché.

Toutefois, pour votre premier espace membre, il est important de vous concentrer sur la viabilité de votre projet, au lieu de simplement créer un site autour d'un sujet qui vous intéresse.

Après tout, vous souhaitez mettre en place un site qui se développe au fil du temps pour vous aider à augmenter vos revenus. Votre objectif est de pouvoir l'alimenter en contenus pendant plusieurs années.

Certains marchés sont axés autour de thèmes pouvant résister à l'épreuve du temps.

Par exemple :

- La perte de poids
- La séduction
- Les animaux de compagnie
- Gagner de l'argent

Les questions à vous poser pour choisir le thème de votre espace membre

Deux autres éléments à garder à l'esprit, lors de vos recherches, sont votre nombre d'abonnés potentiels, ainsi que les différents sujets qui peuvent être traités.

Voici différentes questions à vous poser :

- Serez-vous capable de trouver de nouvelles idées afin d'être assuré de mettre à jour, régulièrement, votre espace membre ?
- Votre marché évolue-t-il ? De nouvelles techniques apparaissent-elles ?
- Pouvez-vous, pour maximiser vos revenus, proposer des produits limités, réservés aux membres ?
- Vos clients potentiels seront-ils en mesure de résoudre, rapidement, leurs problèmes (il est difficile de conserver les abonnés durant plusieurs mois) ?
- Les sujets abordés peuvent-ils être élargis afin d'être en mesure de répondre aux besoins d'un plus grand nombre de personnes ?

Ce sont des questions importantes à prendre en compte au moment de choisir votre thème.

Ensuite, prenez un peu de recul pour identifier celles de vos compétences qui peuvent être transmises à vos clients potentiels :

- Maîtrisez-vous un instrument, un logiciel ou un sport en particulier ?
- Avez-vous des connaissances approfondies sur un sujet en particulier ?

Vos connaissances pourront être vendues sous différentes formes. Vous pouvez envisager la création d'un cours en ligne, d'une série d'e-books, de vidéos, de l'audio, des conférences, et proposer tout cela dans votre espace membre.

Important : plus votre site est ciblé, plus il sera facile de puiser dans votre marché et de déterminer les thèmes préférés de vos clients potentiels. Vous pourrez, ainsi, répondre à leurs attentes pour les fidéliser. Effectivement, une personne ne s'amusera pas à payer votre abonnement mensuel si votre contenu ne l'intéresse plus.

Vérifier la viabilité du thème choisi

Une fois votre liste d'idées établie et avant d'aller plus loin, vous avez besoin d'évaluer la rentabilité globale du marché. Pour cela, vous devez savoir si vos clients potentiels sont prêts à payer pour accéder au contenu de votre espace membre.

Vous pouvez l'évaluer en parcourant les places de marché existantes comme :

- <http://www.1tpe.com/>
- <http://www.clickbank.com/>

Sans oublier les sites qui vendent des produits physiques comme <http://www.amazon.fr/>

Vous pourrez, ainsi, déterminer le nombre de produits disponibles ainsi que la popularité de votre niche potentielle.

Une autre méthode consiste à évaluer les espaces membres déjà existants. Vous aurez, ainsi, une bonne idée des différentes plateformes disponibles, tout comme le contenu proposé, actuellement, à vos clients potentiels.

L'idée est de créer un fichier de référence comportant le lien des sites concurrents, présents au sein de vos marchés cibles.

Plus ce travail est approfondi, plus il vous sera simple de lancer votre propre espace membre.

Note : Google Alerte est un outil extrêmement utile pour vous tenir au courant des informations partagées sur un sujet précis. Si vous constatez qu'un sujet est souvent abordé, il pourrait être intéressant de le développer à travers votre espace membre.

Pour accéder à Google Alertes :

<http://www.Google.com/alerts>

Il vous suffit d'indiquer le nom du marché et vous recevrez, par email, les liens des sites traitant du sujet.

Choisir la structure de votre espace membre

Différentes structures sont envisageables pour votre espace membre. Elles s'adaptent parfaitement à vos compétences ou à votre budget disponible.

Pour commencer, vous pouvez choisir de créer votre site sur la base du format traditionnel. Les abonnés vous paient un abonnement mensuel pour accéder au contenu protégé.

Toutefois, il existe d'autres modèles tout aussi rentables comme l'utilisation d'un auto-répondeur pour envoyer directement votre contenu à vos membres ou la mise en place d'un coaching pour aider personnellement chacun d'entre eux.

Voici le détail de ces différentes possibilités.

L'espace membre traditionnel

Le principe est simple : vos abonnés vous paient un abonnement mensuel pour accéder à votre contenu, celui-ci est, régulièrement, mis à jour, disponible sur une page Web.

C'est la méthode la plus utilisée, mais elle nécessite des critères précis pour être couronnée de succès.

En règle générale, ces sites proposent une période d'essai à un prix attractif puis le coût de l'abonnement augmente à la fin de l'offre spéciale.

Exemple : 17 € durant les 7 premiers jours, puis 37 € les mois suivants. Le prix mensuel est généralement « bloqué », donc si vous décidez d'augmenter l'abonnement, les anciens membres paieront toujours la même somme.

Ce type d'espace membre comporte généralement 2 pages :

- La page de vente, qui présente l'espace membre à vos abonnés potentiels.
- La page réservée à vos membres, protégée par un mot de passe, sur laquelle vous ajoutez le contenu.

L'espace membre sous la forme d'un coaching

Avec ce modèle, vous offrez vos services pour un montant fixe. Les membres pourront vous contacter pour résoudre leurs problèmes et, dans certains cas, ils pourront accéder à un forum. Cela leur permettra d'échanger avec les autres membres. Vous pouvez, aussi, proposer du contenu sous la forme d'e-books, vidéo, audio... dans lequel ils trouveront un début de réponse. Si ces informations n'ont pas été suffisamment détaillées, ils pourront vous contacter et vous prendrez le relais.

Ce modèle est plus délicat à mettre en place. Comme le prix est plus élevé que celui d'un espace membre traditionnel, il vous faudra, d'abord, faire vos preuves. Une fois vos clients potentiels mis en confiance quant à vos capacités à les aider, ils deviendront membres.

En revanche, la mise en place est plus rapide, surtout si vous privilégiez le contact avec les membres. Dans ce cas, il n'y a pas besoin de créer du contenu avant le lancement de votre site. Il vous suffira d'attendre les premières questions pour le créer. Cela vous permettra, dans un premier temps, de vous focaliser sur la promotion du site.

L'utilisation d'un auto-répondeur

Avec un espace membre basé sur un auto-répondeur, vous êtes en mesure de mettre en place le site rapidement. Le deuxième avantage est le coût de fonctionnement très faible, puisque la majorité du contenu sera livré par courriel. Vous n'aurez pas besoin d'investir dans un script compliqué pour protéger vos pages ni dans un serveur dédié.

Espace membre gratuit et payant

Les espaces membres payants sont mis en place par les entreprises ou les particuliers, avec l'objectif de gagner de l'argent en fournissant des informations difficiles à trouver ailleurs.

Avec des espaces membres gratuits, le principe est généralement basé sur du contenu gratuit, avec l'intention d'inciter les personnes à découvrir la partie payante.

Cette stratégie permet d'attirer les clients potentiels grâce au contenu gratuit, puis de leur présenter les avantages de l'espace payant.

Il existe des solutions qui vous permettent de montrer des extraits du contenu payant. Par exemple le plugin [viralyser](#) , qui fonctionne avec [Wordpress](#).

Finalement, l'objectif est le même, mais la stratégie est différente. Mettre en place une partie gratuite permet, à vos clients potentiels, de se rendre compte de la qualité de votre contenu. S'ils sont satisfaits des conseils gratuits, alors ils sauteront plus facilement le pas et ils deviendront des membres payants.

Les scripts pour mettre en place votre espace membre

Afin de mettre en place votre site de manière rapide et efficace, vous devez connaître les différentes possibilités offertes sur le marché.

Bien qu'il existe de nombreuses options, le script utilisé doit être évolutif et flexible suivant vos besoins.

Une des conditions est de pouvoir être en mesure de l'intégrer dans votre site Web, sans être obligé de tout modifier.

Suivant vos besoins, vous trouverez des solutions plus ou moins avancées. Il y a la solution de base, qui vous permet de protéger un dossier de votre serveur, accessible seulement aux membres qui payent votre abonnement mensuel. D'autres solutions gèrent aussi un programme d'affiliation, qui permet à vos membres de réaliser la promotion de votre site en échange d'une commission.

Assurez-vous de tester chaque script avant de l'acheter. Cela vous évitera les mauvaises surprises.

Pour vous assurer de prendre la meilleure solution, vous pouvez contacter le vendeur en expliquant votre projet. Il pourra ainsi vous dire si son produit répond, ou non, à vos attentes.

Un des scripts les plus populaires est [Amember](#). Vous pourrez le tester gratuitement pendant 30 jours. Cela vous laissera le temps d'en découvrir les différentes fonctionnalités, afin de savoir si elles répondent à vos besoins.

Si vous êtes intéressé par ce script, il existe une formation à découvrir [ici](#).

Voici d'autres alternatives à Amember :

- <http://www.scriptpmp.com/index.php>
- <http://www.RapidActionProfits.com>
- <http://www.DLGuard.com>

Si vos besoins sont limités, vous pouvez regarder du côté des scripts gratuits.

Maximiser vos Revenus

Les revenus obtenus seulement à partir de l'abonnement des membres peuvent être importants, mais vous pouvez encore les augmenter.

Une technique souvent utilisée est la création d'un espace membre à plusieurs niveaux. Par exemple : bronze, argent et or.

Chaque niveau supplémentaire permet d'accéder à du contenu inédit et des offres spéciales exclusives. Si un membre « bronze » est satisfait de son abonnement, il sera probablement intéressé par les conseils proposés aux membres « argent » ou « or ». Si l'écart de prix n'est pas trop important, il se laissera tenter.

Il existe des techniques pour inciter les personnes à rester membre ou à souscrire à votre espace membre :

- L'inscription coûte 50 € puis les mois suivants l'abonnement est à 25 €. Si un membre décide de se désabonner et de se réabonner 1 ou 2 mois plus tard, il devra payer le supplément de 25 € du premier mois.
- Si vous lancez votre espace membre, vous pouvez offrir, pendant une courte période, une réduction sur le prix de l'abonnement. Par exemple une remise de 50 % valable pour les 50 premières personnes. Cela va motiver vos visiteurs à agir avant que l'offre ne se termine.

Voici d'autres méthodes pour développer votre espace membre.

Utiliser un programme d'affiliation

En proposant un système d'affiliation, les visiteurs et vos abonnés seront en mesure de générer des commissions sur chaque vente réalisée.

Lorsque vous structurez votre programme d'affiliation, proposez une commission intéressante, afin de recruter des affiliés actifs, qui vous aideront à démarrer vos campagnes de marketing.

Suivant l'entreprise, les commissions peuvent varier de 5 % jusqu'à 100 %. Généralement, la commission est de 50 %. Elle est suffisamment élevée pour intéresser les affiliés et suffisamment modérée pour vous permettre de gagner de l'argent.

Si vous souhaitez lancer votre programme, vous devez y réfléchir dès le choix du script. Effectivement, si votre solution n'intègre pas un programme d'affiliation, il sera plus difficile, par la suite, de proposer un tel service.

Vous pouvez aussi faire l'inverse, c'est-à-dire rejoindre le programme d'affiliation d'un vendeur présent dans votre marché. Il vous suffira de créer une page « produits / services recommandés » et d'expliquer à vos membres pourquoi vous leur recommandez le produit.

Cela vous permettra de diversifier vos revenus en utilisant le travail de vos concurrents.

Afin de vous assurer de l'efficacité de cette méthode, il vous suffit de sélectionner des produits de qualité. Il faut aussi que ceux-ci répondent à un besoin précis de vos membres. Pour les connaître, vous pouvez les leur demander par e-mail ou mettre en place un sondage dans votre espace membres.

Vendre des espaces publicitaires dans votre espace membres

Vous pouvez envisager de proposer à certains webmasters ou commerçants en ligne de leur vendre de l'espace publicitaire. Ils pourront, ainsi, promouvoir leurs produits et services auprès de votre communauté.

Si vous avez un forum ouvert à vos membres, vous pouvez aussi envisager d'y intégrer des bannières promotionnelles qui présentent les produits dont vous faites la promotion (pour vous permettre de percevoir des commissions).

Si vous avez un bulletin d'information (et vous devriez en avoir un), vous pouvez aussi proposer des campagnes publicitaires payantes, aux annonceurs intéressés d'obtenir une meilleure visibilité à des tarifs abordables.

Assurez-vous simplement d'ajuster votre prix en fonction du développement de votre communauté. Plus elle est importante, plus vos tarifs seront élevés.

Si vous souhaitez utiliser cette méthode pour augmenter vos revenus, faites attention à ne pas transformer votre espace membre en guirlande de Noël clignotant de tous côtés. Une ou deux bannières bien intégrées ne poseront pas de problèmes, mais s'il y en a une dizaine, vos membres n'apprécieront pas.

En effet, ils payent pour obtenir votre contenu et ne souhaitent pas être « assiégés » de publicités. Pour un site gratuit, ils peuvent être indulgents, pour un site payant, ce ne sera plus le cas.

Conclusion

Être en mesure de gagner de l'argent chaque mois en partageant vos connaissances est une opportunité à ne pas manquer.

Grâce aux conseils présents dans ce rapport, vous allez pouvoir choisir un marché rentable où les clients potentiels sont prêts à dépenser de l'argent pour obtenir des réponses à leurs besoins.

Mon dernier conseil serait : **prenez votre temps !**

Lancer un tel projet demande une bonne préparation. Le plus gros du travail consistera à préparer votre contenu pour les mois à venir. L'erreur serait de lancer votre espace membre et de manquer d'inspiration au bout de 3 mois.

- Prenez votre temps.
- Faites des recherches pour bien connaître vos clients potentiels et leurs attentes.
- Choisissez le modèle qui vous convient le mieux (modèle classique, coaching, auto-répondeur).
- Sélectionnez le script qui répond au mieux à vos besoins.

Attention : la plupart des internautes achètent des produits afin d'améliorer leurs connaissances, mais ne passent jamais à l'action...

Vous savez maintenant ce qu'il vous reste à faire !

[AFFILIPAYE](#)