

DROIT DE LABEL *Privé*

**COMMENT EXPLOITER
CETTE MINE D'OR**

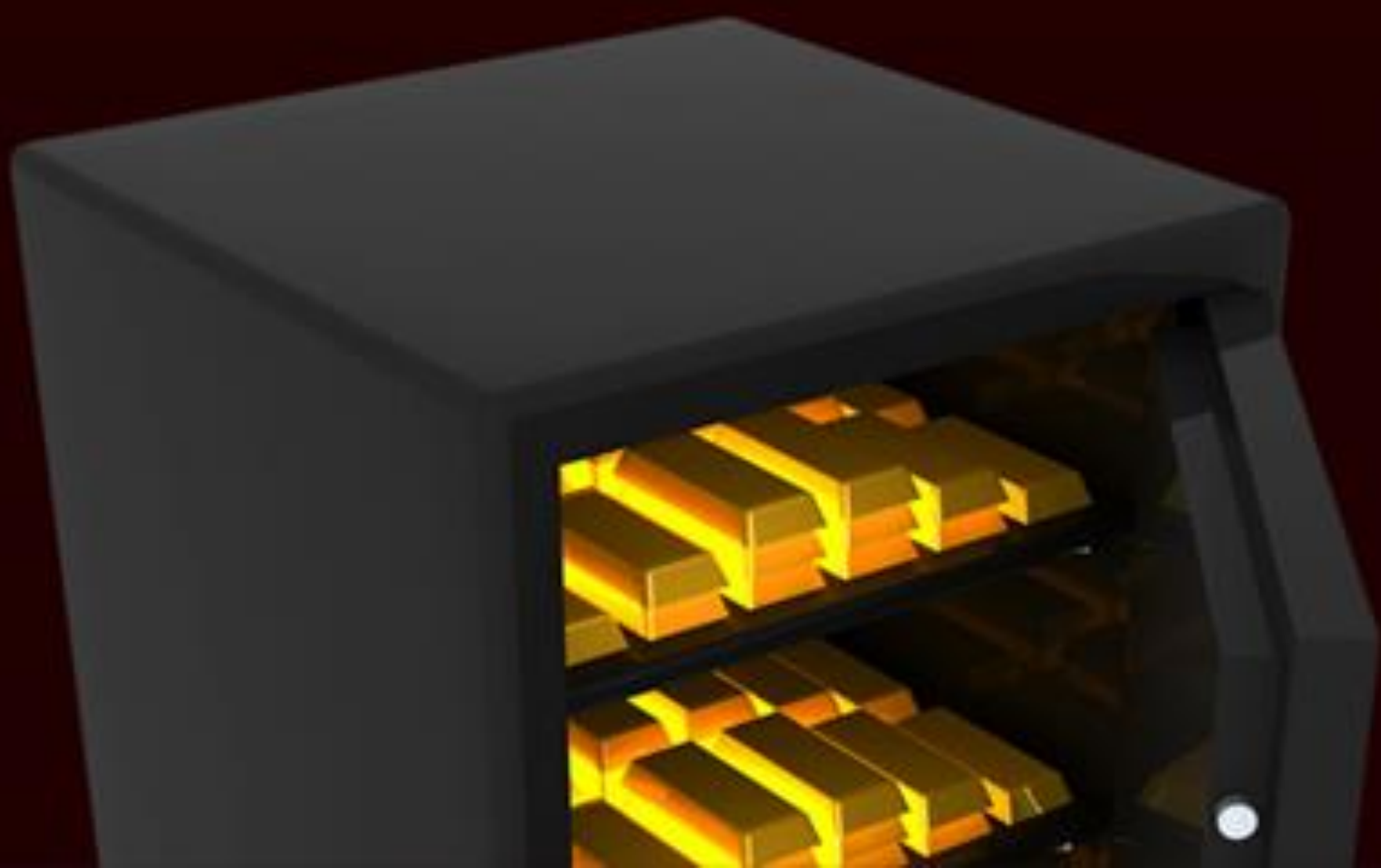


Table des Matières

Licence.....	2
Introduction.....	3
Les Droits de label privé ?.....	4
Pourquoi les DLP sont-ils si intéressants pour votre business ?	6
Les idées reçues liées aux DLP.....	8
Quels éléments feront la différence ?.....	12
Stratégie pour tripler vos revenus avec les DLP.....	14
Où trouver des DLP de qualité ?	20
Conclusion.....	21

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

J'ai écrit ce rapport pour vous aider à utiliser efficacement les produits achetés avec les droits de label privé. À l'aide des techniques que vous découvrirez dans un instant, vous réussirez à tripler vos revenus générés sur Internet.

Lorsque j'ai lancé mon business, l'un de mes principaux obstacles concernait le contenu à proposer à mes clients potentiels.

Vous avez certainement entendu ou lu sur un site « le contenu est roi » ou bien « vous devez avoir un contenu original pour devenir une autorité dans votre marché ».

À l'époque, je n'avais pas assez d'argent pour externaliser la création de contenu. Par conséquent, je devais le créer moi-même. Aujourd'hui, vous êtes peut-être confrontés au même problème.

Malheureusement, vous avez besoin de contenu pour faire fonctionner votre entreprise. Que ce soit :

- Pour faire la promotion de vos sites (le marketing par article).
- Pour alimenter votre blog.
- Pour proposer des conseils à vos abonnés.

... Vous en avez besoin !

Si vous n'avez pas le temps, ni l'argent pour sous-traiter, ni l'inspiration, il existe une solution : **les droits de label privé ou DLP.**

Les Droits de label privé ?

Les DLP permettent à l'acheteur d'utiliser le produit comme bon lui semble. Autrement dit, vous pouvez mettre votre nom à la place de l'auteur sans problème de copyright.

Les DLP ne doivent pas être confondus avec les droits de revente ou les droits de revente maître.

Voici un bref aperçu des différents droits de revente disponible sur le marché du plus strict au plus souple.

- **Droit de revente.** L'auteur vous autorise simplement à revendre son produit. Vous touchez 100 % des gains. Cependant, vous ne pourrez pas modifier le contenu.
- **Droit de revente maître.** Il reprend le principe des droits de revente, mais il ajoute une nouveauté : vos clients pourront à leur tour vendre le produit.
- **Droit de revente personnalisable.** C'est un mix entre un droit de revente et un DLP. L'auteur définit les éléments pouvant être modifiés. Généralement, vous serez autorisé à ajouter votre nom, celui de votre site, l'URL de votre site et vos liens d'affiliés.
- **DLP.** Vous avez une très grande liberté, mais l'auteur vous impose quelques limitations comme le fait de ne pas pouvoir donner le produit.

- **DLP sans restriction.** Pour faire simple, vous pouvez faire tout ce que vous souhaitez. Il n'y a aucune interdiction. Ces droits sont très rares pour le moment. Généralement, les auteurs souhaitent garder un certain contrôle sur leurs produits.

Maintenant, intéressons-nous aux avantages des DLP.

Pourquoi les DLP sont-ils si intéressants pour votre business ?

Si vous avez téléchargé ce rapport, vous pensez logiquement que les DLP peuvent vous aider à développer votre business.

Le principal avantage est le gain de temps. Comme le temps c'est de l'argent, si vous utilisez correctement les DLP, vous devriez pouvoir augmenter vos revenus progressivement.

Si vous avez déjà lancé votre business, vous avez remarqué qu'il était nécessaire d'avoir du contenu en continu pour votre blog, vos articles, votre liste, vos vidéos et plus encore.

Les DLP sont le moyen le plus rapide pour créer ce contenu. C'est également le meilleur moyen de créer vos propres produits. Sachant qu'en avoir à votre nom vous permettra d'améliorer votre crédibilité.

Si vous avez l'ambition de créer votre produit, vous n'êtes pas censés savoir que cela peut vous prendre beaucoup de temps (plusieurs mois). En achetant un produit avec les DLP, vous obtenez une base de travail instantanément. Suivant les vendeurs, vous obtiendrez aussi tout le matériel nécessaire pour réaliser la promotion de votre produit (articles, site Web, e-mails, pack graphique).

Pour résumer, les DLP vous aideront à :

- Gagner du temps
- Limiter vos efforts et votre frustration
- Bâtir votre image de marque et votre réputation

- Augmentez vos revenus

Les DLP ne sont pas seulement limités au contenu écrit, il y a d'autres formats comme :

- De l'audio
- Des logiciels avec le code source
- Des vidéos
- Des graphiques

On pourrait penser que les DLP sont apparus avec Internet, mais cette pratique existe depuis déjà de nombreuses années. Les entreprises traditionnelles utilisent aussi ce procédé.

Pour mieux comprendre, prenons l'exemple des bougies.

Une entreprise chinoise est spécialisée dans la création de bougies (c'est un grossiste). Les entreprises occidentales achètent les mêmes bougies, mais les vendent dans un emballage différent qui est à leur nom.

C'est exactement ce que vous faites avec les DLP. Vous achetez le produit chez un vendeur (grossiste), vous modifiez le nom et l'emballage (graphique) et vous revendez le produit. La principale différence est que vous pouvez modifier le contenu. Ainsi, vous obtenez un produit unique sur le marché.

Le temps gagné à la création du contenu vous permettra de vous concentrer sur votre marketing (attirer et convertir le maximum de clients potentiels sur vos sites).

Finalement, utiliser les DLP peut être assimilé à de la sous-traitance. C'est une façon de travailler plus intelligemment et à moindre coût.

Les idées reçues liées aux DLP

Les DLP peuvent vous sembler trop beaux pour être vrais.

« Il doit y avoir une arnaque, non ? »

Eh bien non ! Cependant, revenons sur certaines idées reçues.

Des centaines d'autres personnes ont le même contenu + Duplicate Content

Vous ne devriez pas acheter des DLP parce que des centaines d'autres personnes ont le même contenu !

C'est faux ! Certaines personnes voient cela comme un réel problème... mais il n'y en a pas.

Vous n'avez pas toujours besoin de créer du contenu nouveau ou unique pour vendre vos produits. Il vous suffit de répondre aux besoins de vos clients potentiels.

De toute manière, vous avez la possibilité de modifier le contenu donc rien ne vous empêche de retravailler le texte pour partager VOS conseils.

Concernant le duplicate content, [Google](#) a précisé qu'il n'était pas toujours pénalisé.

Évidemment, si vous vous contentez de faire un simple copier-coller pour ajouter du contenu sur votre site, vous pouvez alerter Google.

Il serait dommage de procéder ainsi puisque les DLP vous permettent justement de modifier le produit de départ. Tout ce qu'il vous reste à faire est d'apporter de la valeur au contenu avant de le mettre en ligne.

Pourquoi devez-vous procéder ainsi ?

Internet est vaste et de plus en plus de personnes y achètent chaque jour des produits. Par conséquent, l'offre est, elle aussi, en augmentation. Aujourd'hui, pour un seul problème, l'internaute peut obtenir des dizaines de solutions.

Rares sont les nouveautés. Cela signifie que seule votre touche personnelle vous aidera à vous différencier de la masse.

Et puis de toute manière, peu de personnes connaissent les DLP. Elles ne sont pas censées savoir que pour écrire votre article, vous avez utilisé comme base du contenu acheté. Tant que vos clients ou lecteurs de votre blog sont satisfaits, il n'y a pas de problème.

D'ailleurs, le contenu dupliqué n'est pas lié à Internet. Il suffit de regarder le journal de 20 heures pour s'en convaincre. Il traite des mêmes informations.

C'est identique pour un magasin de vêtements, une station-service, un tabac... Ils vendent tous les mêmes choses.

D'où ma question :

Allez-vous décider de ne pas vendre un produit simplement parce que d'autres personnes proposent du contenu similaire ?

Bien sûr que non !

Finalement, la vraie question ne concerne pas le contenu dupliqué et le fait que des centaines de personnes proposent le même contenu. Il s'agit de tout simplement répondre aux besoins de votre marché. Si vous donnez les informations que vos clients potentiels recherchent, vous améliorez votre crédibilité... Et c'est tout ce qui compte.

Pour résumer :

1. Vous trouvez un problème.
2. Vous proposez une solution.

Comme vous devez modifier le contenu, autant faire directement appel à un nègre.

Effectivement, sous-traiter toute la partie écriture est une solution efficace pour obtenir du contenu unique et sans fournir le moindre effort.

Cependant, si vous souhaitez mettre en vente un ebook, vous devrez dépenser entre 500 et 1000 €, voire beaucoup plus suivant le freelanceur.

Acheter un produit avec les DLP, comparé à cette solution, est peu coûteux. Pour moins de 100 €, vous pouvez obtenir un ebook complet (contenu, graphique, site Web).

De plus, rentabiliser l'achat d'un DLP sera beaucoup plus rapide que la sous-traitance de la création de votre produit.

Si on prend un peu de recul sur ces différentes idées reçues, il ressort une chose : acheter un produit avec les DLP vous fera gagner du temps, mais ne vous dispensera pas de fournir des efforts.

Effectivement, proposer le même produit, au mot à mot, que vos concurrents ne vous sera pas d'une grande aide sur le long terme.

Nous allons justement revenir sur cette notion dans le prochain chapitre.

Quels éléments feront la différence ?

La majorité des acheteurs ne réalise pas tout le potentiel des DLP. J'ai pu le constater à de nombreuses reprises.

La clé pour améliorer vos revenus grâce aux DLP est directement liée à la quantité de contenu que vous pouvez produire. (Revenez en arrière et relisez cette phrase afin de bien l'assimiler.)

Votre réussite ne pourra pas venir d'un simple rapport d'une dizaine de pages ou d'une courte vidéo. **La clé est de créer de nombreux produits répondant à des besoins précis.**

Par conséquent, les DLP seront très utiles pour créer votre contenu en toute simplicité. Vous ne serez pas obligé de passer des centaines d'heures derrière votre écran d'ordinateur. En moins d'un mois, vous pourrez proposer à vos clients potentiels un produit inédit répondant à leurs besoins.

Utiliser un DLP est une bonne chose, savoir BIEN l'utiliser est le plus important.

Voici différents conseils pour modifier un DLP afin de vous différencier de vos concurrents.

- Considérez les DLP comme un point de départ pour votre produit. Les recherches, les pensées et les idées sont déjà disposées de manière ordonnée. Votre travail consiste à vous assurer que l'information est correcte et à modifier le contenu pour faire ressortir votre personnalité. Pour cela, il suffit de lire un chapitre en entier, puis de le réécrire avec vos propres mots. Ensuite, vous pouvez ajouter de nouvelles informations pour développer certains chapitres.
- Si vous achetez un ebook avec les DLP, vous pouvez très bien créer de l'audio ou des vidéos. L'audio peut être une simple transcription de votre ebook. Les vidéos servent généralement à faciliter la compréhension d'un point technique.
- Lorsque votre produit est terminé, je vous conseille de créer un nouveau design. Effectivement, si vous conservez celui de base, vos clients potentiels ne pourront pas savoir que votre contenu est inédit.
- Votre dernier travail consistera à écrire une page de vente et à l'ajouter sur votre serveur.

En respectant ces différentes étapes, vous devriez en quelques jours (suivant vos disponibilités), obtenir un produit unique.

Je suis revenu sur toute la partie personnalisation, car c'est justement une erreur réalisée par de nombreuses personnes. Elles se contentent d'ajouter leur nom et le lien de leur site Web, puis elles mettent directement le produit en vente. Au final, le client potentiel peut acheter le même produit vendu par des dizaines d'auteurs différents.

Pour réussir avec les DLP, vous devez faire preuve de créativité. Vous avez tout le contenu à votre disposition, il suffit de l'utiliser correctement !

Stratégie pour tripler vos revenus avec les DLP

Je vais vous donner 4 stratégies pour exploiter intelligemment un DLP.

Stratégie 1 - Bâtir votre liste.

Voici les différentes étapes à réaliser pour commencer à bâtir votre liste avec le contenu d'un DLP dans un nouveau marché.

- Trouvez une niche à forte demande.
- Trouvez des produits de qualité à promouvoir (affiliation).
- Achetez du contenu DLP en rapport à cette niche.
- Ajouter le contenu dans votre auto répondeur sans oublier vos liens d'affilié.
- Créer une page de capture pour proposer gratuitement le contenu (rapport, newsletter).
- Réaliser la promotion de votre page de capture.

Cette stratégie est relativement simple à mettre en place et elle est peu coûteuse. Lorsque votre système sera prêt, vous pourrez en principe toucher des revenus de l'affiliation automatiquement. Le but est d'avoir plusieurs mois de contenu prêt à être envoyé à vos abonnés. En utilisant les DLP, ce travail ne vous prendra que quelques jours.

Lorsque vous aurez testé cette stratégie dans un marché et que vous commencerez à générer de l'argent, vous pourrez réaliser le même travail dans un autre marché.

Stratégie 2 - Créer et vendre plusieurs produits.

Généralement, ceux qui gagnent le plus d'argent sur Internet sont les personnes ayant leurs propres produits. Avec l'aide des DLP, vous pourrez les créer facilement et en un temps record.

Si vous répondez aux besoins de votre marché, votre crédibilité augmentera auprès de vos clients et prospects. Ils continueront alors à acheter vos autres produits tant qu'ils sont de qualité.

Généralement, c'est à ce moment précis que les personnes rencontrent des difficultés. Effectivement, il peut être difficile de fournir en permanence du contenu de valeur pour vos clients. Maintenant que vous connaissez les DLP, cela ne devrait plus être un problème.

Vous pourrez créer facilement des rapports, des ebooks, des formations, des didacticiels vidéo... Puisqu'une personne aura déjà fait le plus gros du travail pour vous. Il vous suffira de personnaliser le contenu puis de créer votre **système d'entonnoir**.

Il s'agit d'un processus semblable à celui détaillé dans la première stratégie. Vous aurez simplement besoin de réaliser des recherches et de vous assurer de trouver un marché dans lequel les personnes sont prêtes à dépenser de l'argent pour répondre à leurs besoins. Le mieux est de trouver un marché où vous pouvez vendre en permanence de nouvelles informations.

Voici une méthode rapide pour identifier les marchés « chauds » et créer votre système d'entonnoir.

Étape 1 - Brainstorming. Pensez simplement aux préoccupations de la majorité des personnes. Par exemple, nous nous préoccupons toujours de notre santé, de nos relations, du mariage, des enfants, d'acheter une maison, les voyages...

Étape 2 - Après avoir trouvé un marché, utilisez le générateur de mots clés de Google et indiquez un mot clé en rapport au marché. Par exemple, indiquez « bébé » ou « santé ». Regardez en priorité les mots clés ayant plus de 10 000 recherches par mois.

Ensuite, entrez les mots clés un par un dans Google en utilisant la fonction « allintitle ».

Par exemple : **allintitle:perdre du poids**

Pour augmenter vos chances de voir votre site sur la première page de Google, choisissez les mots clés qui ont moins de 10 000 résultats.

Étape 3 - Achetez du contenu DLP en rapport au marché sélectionné.

Étape 4 - Créez un rapport gratuit pour bâtir votre liste.

Étape 5 - Créez un produit payant.

Étape 6 - Réalisez la promotion de votre rapport gratuit.

À ce niveau-là, votre système d'entonnoir comprend deux étapes

1. Un rapport gratuit
2. Un premier produit payant

Suivant votre marché, les besoins de vos clients potentiels peuvent être plus ou moins nombreux. Vous pourrez alors créer un produit spécifique pour chaque besoin.

Après quelques mois, votre système d'entonnoir pourrait comprendre plusieurs produits payants. Pour faire la transition entre vos différents produits, il vous suffira d'utiliser votre auto répondeur.

Stratégie 3 – Créez un espace membre.

L'espace membre consiste à proposer chaque mois du nouveau contenu contre un abonnement mensuel. C'est une manière efficace de vous constituer un salaire.

Pour créer votre espace membre, vous pouvez utiliser le script [Amember](#). Il vous permettra de protéger un dossier dans lequel vous partagerez le contenu (ebook, audio, vidéo).

Une autre possibilité est d'utiliser un auto-répondeur. Il suffit de configurer les e-mails pour qu'ils soient envoyés à intervalles réguliers (toutes les semaines, tous les mois).

Avant de mettre en place votre espace membre, vous devez être sûr que vos clients potentiels sont prêts à souscrire à un abonnement mensuel pour recevoir vos informations.

Le plus simple est de vous rendre sur les forums. En parcourant les différents fils de discussions, vous trouverez de nombreuses questions. Il vous suffira de répondre précisément à chaque question. Pour faire simple, une question = un mois de contenu.

Pour ajouter de la valeur à votre espace membre, vous pourriez mettre en place un service de coaching en parallèle à vos conseils. Suivant votre marché, vos clients potentiels pourraient avoir besoin de soutien ou de motivation. Par exemple, pour le marché de la remise en forme, vous pourriez suivre chaque membre et donner des conseils en fonction de leur objectif.

Les DLP vous aideront à créer le contenu chaque mois. Vous pourriez ainsi focaliser vos efforts sur le coaching (dans le cas où vous en mettez un en place).

Stratégie 4 - Créez plusieurs blogs.

Si vous avez des connaissances techniques (HTML, PHP, FTP), vous pourrez facilement mettre en place un réseau de blogs qui seront tous liés à un même marché.

Pour les articles, il vous suffira d'utiliser les DLP. En moins de 30 minutes, vous devriez pouvoir écrire un article unique et l'ajouter sur votre blog.

Un réseau de blogs est intéressant pour obtenir facilement des backlinks (lien pointant vers votre site) et améliorer votre crédibilité.

Votre travail consistera à rechercher les mots clés et à optimiser votre blog pour que vos articles apparaissent dans les premiers résultats.

Si la notion de « réseau » n'est pas claire, voici un exemple. Vous créez une dizaine de blogs liés au marché du marketing Internet. Chaque blog traitera d'un sujet particulier : trafic ciblé, Adwords, freelance, affiliation, blogging...

Lorsque votre réseau sera en place, il ne vous restera plus qu'à monétiser vos différents blogs. Il existe plusieurs solutions :

- Google Adsense
- L'affiliation
- Les articles sponsorisés
- La vente de vos propres produits

Ces 4 stratégies peuvent être mises en place indépendamment. Cependant, le plus judicieux serait de les combiner.

Par exemple :

1. Vous bâtissez votre liste.
2. Vous créez votre blog ou votre réseau.
3. Vous mettez en place un espace membre ou vous créez plusieurs produits pour gagner de l'argent.
4. En parallèle, vous recommandez les produits de vos partenaires à vos abonnés pour toucher des commissions.

Ainsi, vous obtiendrez un business stable.

Où trouver des DLP de qualité ?

Les droits de revente sont apparus il y a déjà quelques années sur le marché francophone. Cependant, les DLP sont relativement rares. Ils sont généralement présents dans un club privé, mais les boutiques font leur apparition.

Avant d'acheter un produit, assurez-vous de lire la licence. C'est dans ce fichier que l'auteur vous explique l'utilisation possible de son produit ainsi que les interdictions.

Il serait dommage d'acheter un DLP pour l'offrir gratuitement à vos clients potentiels puis de découvrir ensuite que c'est interdit.

Où trouver des DLP de qualité ?

Voici deux clubs privés dans lesquels vous trouverez votre bonheur :

- Pour des articles
- Pour des ebooks

Chaque mois, vous obtiendrez tout le contenu nécessaire pour alimenter facilement vos sites.

Conclusion

Si vous débutez sur Internet, certains éléments de ce rapport vous sont peut-être encore flous. N'hésitez pas à relire les passages concernés.

Finalement, l'essentiel à retenir est qu'un produit vendu avec les DLP peut être une véritable mine d'or si vous savez l'exploiter. Je vous ai déjà donné plusieurs pistes intéressantes.

Maintenant que vous avez les informations pour vous lancer, il ne vous reste plus qu'à passer à l'action. C'est la seule manière de pouvoir augmenter vos revenus sur Internet grâce aux DLP.

Avant de nous quitter, voici quelques éléments à retenir :

- Il est préférable de réécrire le contenu avec vos propres mots au lieu de simplement faire un copier-coller.
- Vous améliorez la qualité des produits en ajoutant vos propres exemples ou histoires. Ainsi, vous réussirez facilement à vous approprier le texte.
- Si vous achetez un produit incluant les graphiques et une page de vente, il serait tout de même intéressant d'investir dans un nouveau design et de modifier sensiblement la page de vente. Comme ce sont les premiers éléments vus par vos clients potentiels, ils vous aideront à vous différencier des autres vendeurs.

À votre succès,

[AFFILIPAYE](#)