

FORMATION

AFFILIATION STRATÉGIQUE



MODULE 3

TRAFIC EXPLOSIF

Bienvenue dans la suite de la formation « **Affiliation Stratégique** », qui vous révèle les stratégies pour générer un revenu conséquent en vendant les produits des autres.

Dans ce module, vous découvrirez l'ensemble des meilleures stratégies du Web qui vous permettront **d'attirer des milliers de visiteurs gratuitement sur votre site Web** ou simplement sur une **page de capture**.

Je vous guiderai pas à pas dans l'application de ces stratégies qui vous permettront de générer des revenus grâce à la vente des produits des autres.

INTRODUCTION

OBSERVATIONS

Pourquoi il est important d'avoir du trafic qualifié ?

Le trafic est l'élément le plus indispensable pour gagner des revenus en ligne. Plus il est qualifié, mieux il converti. Commençons par deux observations :

Premièrement, si vous voulez gagner de l'argent sur Internet, vous devez trouver un moyen de générer du trafic vers votre site ou vers votre page de capture.

Deuxièmement, vous appréciez les solutions gratuites. Parce qu'elles ne vous prennent pas d'argent, et vous pouvez en profiter autant de fois que vous le voulez.

Lorsqu'il s'agit de gagner de l'argent sur Internet et surtout en affiliation, le trafic est un élément clé.

Pour qu'une personne puisse acheter votre produit, qu'elle puisse remplir un formulaire, ou pour qu'elle clique sur une publicité, **elle doit d'abord arriver jusqu'au site ou sur la page en question.** Vous devez donc attirer la bonne personne sur votre site pour qu'elle réalise une action que vous aurez décidée.

Il y a tant d'éléments que vous pouvez omettre en gagnant tout de même de l'argent. Vous n'avez pas besoin de publicités interactives qui jaillissent de votre page, de sites au design recherché, d'avoir des icônes branchées, d'un bouton « Digg » (**ignorez si vous ne connaissez pas**) ou d'une page d'erreur 404 pour montrer que vous êtes à la hauteur.

Vous pouvez même vous en tirer avec un simple bouton « **acheter maintenant** » ou « **s'inscrire maintenant** » sur une page relativement peu attrayante. Tous les artifices peuvent vous aider à **gagner PLUS d'argent**, mais ce ne sont pas les éléments essentiels à votre réussite.

Cependant, **le trafic est un élément vital**. Si vous n'avez pas de visiteurs sur vos sites, alors rien ne se passera. C'est comme si vous n'étiez même pas présent sur Internet. Vous ressembleriez à un magasin qui ne reçoit pas de visiteurs. Pour faire simple :

- ⇒ **Pas de trafic, pas d'argent.**
- ⇒ **Peu de trafic peu d'argent**
- ⇒ **Plus de trafic, plus d'argent.**

C'est vraiment aussi simple que cela. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les entrepreneurs du Web passent plusieurs heures à rechercher des solutions pour avoir plus de trafic.

Et si vous avez vraiment suivi les deux premiers modules de la formation Affiliation Stratégique, vous comprenez maintenant pourquoi je vous **recommande la création d'une liste e-mail**. Avec elle, vous disposez du **pouvoir d'envoyer le maximum de personnes sur les pages de vente**. Mais pour avoir une bonne liste, vous devez d'abord **attirer du trafic vers l'ensemble de vos pages de capture**.

Vous souhaitez normalement gagner de l'argent sur Internet, par conséquent, vous allez essayer de diriger un maximum de trafic sur **votre site ou votre page de capture**.

Plus vous aurez de personnes qui visitent vos pages de capture, plus vous en aurez qui s'inscriront pour garder contact avec vous et recevoir vos conseils, et plus vous gagnerez de l'argent sur Internet en vendant les produits des autres.

N'oubliez pas que vous n'êtes pas seul sur internet. Tout ceux qui se lanceront dans votre marché souhaitent obtenir la majorité du trafic, **mais seules quelques personnes y parviendront réellement**.

LES STRATÉGIES GRATUITES

Comment avoir des milliers de visiteurs gratuitement ?

On adore tous recevoir des cadeaux. Malgré qu'on nous dise qu'il est préférable de donner que de recevoir, il n'y a rien de mieux qu'un cadeau pour nous faire plaisir. Et quand il s'agit de faire des affaires, il n'y a rien de mieux que de trouver **un moyen gratuit pour gagner plus d'argent**.

Lorsqu'on sait que certaines personnes dépensent une fortune dans la publicité et dans l'achat de liens sponsorisés pour générer du trafic, le fait d'obtenir un flot important de visiteur gratuitement semble presque trop beau pour être vrai.

En effet, lorsque nous parlons de méthodes gratuites pour générer du trafic, nous faisons allusion à la façon dont nous pouvons attirer des visiteurs sur notre site sans dépenser d'argent. Toutefois, il y a toujours une contrepartie.

Les techniques que je vais décrire dans ce guide nécessitent un peu de travail et de temps.

Je décrit plusieurs méthodes qui permettent d'obtenir du trafic gratuitement. Certaines d'entre elles fonctionnent mieux pour certains sites que pour d'autres. Certaines peuvent vous inspirer à créer vos propres variantes à partir de celles déjà établies. Je vais diviser ces techniques en trois catégories :

⇒ Celles qui ne **nécessitent pratiquement pas d'effort** ou de temps de votre part.

⇒ Celles qui **nécessitent un peu de travail**.

⇒ Celles qui **demandent quelques efforts supplémentaires**.

Toutefois, aucune de ces techniques ne vous demandera de dépenser de l'argent. Il est vrai que ce qui semble « facile » pour une personne peut être « extrêmement difficile » pour une autre. Vous pourriez ne pas être en accord avec la catégorisation de toutes ces méthodes. Au final, peu importe la façon dont vous les utilisez, elles fonctionnent toutes. Vous aurez des visiteurs et vous ne dépenserez pas un euro pour les obtenir. **Sans plus tarder, découvrons-les :**

LES STRATÉGIES SANS EFFORTS

Des milliers de visiteurs sans trop se gêner ?

Nous allons commencer par ce qu'il y a de plus simple. Voici quelques conseils afin de générer du trafic que n'importe qui peut mettre en pratique très rapidement.

Comme vous l'avez sans doute deviné, ces stratégies ne produisent pas les résultats les plus importants. C'est une règle ou une loi presque incontournable. Les méthodes qui nécessitent peu ou pas d'efforts ne vous permettent pas d'obtenir les mêmes résultats que des **stratégies plus développées**.

Néanmoins, utiliser les stratégies présentes dans cette première catégorie peut aboutir à de bons résultats **sur le long terme, par conséquent, elles ne sont pas à négliger**.

1- Publiez sur les réseaux sociaux et facilitez le partage de votre site internet

Les premières choses à laquelle vous devez penser quand vous recherchez du trafic gratuit sur internet, ce sont les réseaux sociaux. Ils vous permettent de faire connaître votre site, le jour que vous l'avez mis en ligne.

Vous avez sans doute remarquer des boutons de partages qui sont de plus en plus fréquents sur les sites web. Ils permettent au visiteurs de partager le contenu qu'ils viennent de lire avec leurs amis sur les réseaux sociaux. Si vous avez manqué toute l'évolution du Web 2.0, vous pourriez ne pas réaliser à quel point il peut, le plus humainement possible, faciliter le partage des informations entre les internautes. Ce qui était autrefois une nouveauté est aujourd'hui un moyen concret d'obtenir du trafic et d'améliorer votre crédibilité.

L'idée est simple. Vous voulez que les personnes qui voient et qui aiment votre site disent aux autres à quel point il est formidable. Ils peuvent le faire en passant par une variété de réseaux sociaux.

Ils peuvent poster un « **Tweet** » sur Twitter, ils peuvent même le faire savoir à **leurs amis de Facebook**, mais ils peuvent aussi voter pour votre site sur Digg et aussi l'ajouter comme marque-page sur leur compte del.icio.us.

De Twitter à Google+ en passant par Facebook, ils peuvent partager votre contenu et donner leur avis.

Et si vous partagez des informations de qualité, tout le monde souhaitera les partager avec son entourage. C'est encore plus vrai si vous leur facilitez la tâche en ajoutant des boutons qui offrent une solution rapide à vos lecteurs.

Vous avez plus de chances d'obtenir des Likes sur Facebook lorsque vous avez un bouton « **Partager** » à côté des articles que vous publiez sur votre blog. Vous avez plus de chance que les visiteurs de votre blog partagent vos articles si vous laissez des boutons de partage sur le site.

Vous pouvez même aller encore plus loin en utilisant un de ces boutons « **partager avec mes amis** », qui permettent aux personnes d'entrer les adresses électroniques de leurs amis et de leur envoyer un message leur disant de regarder votre site.

Toutes ces possibilités connues sous l'appellation « Web 2.0 » ne fonctionnent pas à tous les coups, mais elles ont un impact sur votre trafic, aussi minime soit-il.

Le facteur décisif : Ne vous fiez pas aux autres personnes pour qu'elles réalisent tout le travail à votre place. Facilitez-leur la tâche. Cela ne peut pas vous faire de mal et les résultats démontrent que cette technique est efficace si vous partagez de bons contenus.

Le facteur Négatif : Cette technique ne marchera pas avec une page de capture qui, la plupart du temps, ne dispose pas de bouton de partage. Pour ramener du trafic gratuit sur les pages de captures, vous devez passer votre temps à publier des messages sur les réseaux sociaux.

Quels sont les réseaux sociaux à privilégier ?

Les trois réseaux sociaux que je vous recommande personnellement sont : **Facebook, Twitter, et Google+**. Sur les deux premiers, les internautes réagissent plus que sur le dernier.

Conseil bonus 1 : Prenez le temps de connaître votre cible

Il est important de bien choisir les réseaux sociaux sur lesquels vous agirez. Vous devez bien connaître vos visiteurs lorsque vous choisissez les plateformes de réseaux. Si vous ciblez un public qui est présent sur Twitter, il ne sert à rien de passer votre temps à publier sur Facebook et vice versa.

Certains sites sont avant tout destinés à un certain profil de personnes, et si cela ne correspond pas à vos visiteurs, vous risquez de provoquer plus de confusion que de trafic.

Conseil bonus 2 : Prenez le temps de connaître vos produits

Ne laissez pas vos lecteurs parler trop librement de votre produit ou de votre service, au risque de voir apparaître certains dérapages. Vous devez contrôler un minimum ce qui se dit, et ne pas hésiter à intervenir.

Si vous faites simplement de l'affiliation et que vous ne vendez pas encore de produit, vous devez bien connaître le produit dont vous faites la promotion pour avoir la possibilité d'échanger avec vos visiteurs s'ils en parlent.

Conseil bonus 3 : Limitez les boutons de partage

Vous souhaitez que vos informations soient simples à partager, mais vous ne devez pas sacrifier toute la partie design ou ergonomie de votre site. Proposer toutes les options de partage n'est certainement pas la meilleure solution. Sélectionnez seulement celles qui ont un intérêt pour vous et vos lecteurs. **Voici quelques-uns des meilleurs réseaux que vous ne devez pas négliger de nos jours :**

2- Twitter : Un réseau social professionnel

Twitter a commencé à éclore en 2008, puis il fut le plus grand phénomène médiatique de 2009 et il n'y a aucune indication qui montrerait un essoufflement du phénomène dans les temps à venir.

Dans un sens, Twitter est une plate-forme de microblogging. Vous écrivez un court message (maximum 140 caractères) et ce message apparaîtra sur votre page de profil, qui devient, par définition, un petit blog.

Ensuite, ceux qui vous suivent (vos abonnés) verront ce message immédiatement publié sur leur compte Twitter.

Disons que vous avez un compte Twitter et que vous vendez des widgets. Au bout de quelques mois, vous aurez certainement plusieurs centaines de personnes qui vous suivront.

Que se passera-t-il lorsque vous écrirez le « Tweet » suivant ?

« Mes meilleurs widgets à moitié prix –<http://www.Exemple.com> »

En supposant qu'Exemple.com soit votre site (votre page de capture), on peut penser sans risque que des dizaines de personnes cliqueront sur le lien pour découvrir votre offre. Vous obtiendrez ainsi de nombreux visiteurs très facilement.

Évidemment, vous ne pouvez pas utiliser Twitter uniquement pour réaliser la promotion de **vos produits ou services**. Vous devez aussi partager des informations avec vos abonnés. Si vous avez un blog, il suffira de renvoyer les personnes vers votre article, sinon vous pouvez partager les informations que vous avez découvertes pendant que vous surfiez.

Twitter est présent dans la catégorie « **pratiquement sans effort** », car il est possible d'obtenir de très bons résultats en moins de 15 minutes par jour. Prenez l'habitude d'alimenter plusieurs fois par semaine votre compte avec des conseils et astuces, en faisant attention de ne pas faire trop de promotion.

Essayez d'équilibrer les conseils et la promotion et n'hésitez pas à engager la conversation avec vos abonnés ce qui améliorera, par la même occasion, votre crédibilité.

Conseil bonus 1 : Ne publiez pas tout et n'importe quoi

Twitter est une grande communauté et comme toute autre communauté, elle a mis en place une série de conventions, de mœurs et de règles tacites.

Avant de commencer à ajouter des messages, prenez le temps de savoir comment les gens utilisent Twitter, ce qu'ils aiment et ce qu'ils détestent.

Conseil bonus 2 : Relisez vos messages avant de les poster

Les utilisateurs de Twitter ont une grande liberté et les messages, limités à 140 caractères, sont souvent directs et honnêtes. C'est ce qui fait sa grandeur, mais c'est aussi pour cela qu'il peut être dangereux.

Prenez une seconde pour relire vos tweets avant de les publier sur Twitter. Cela vous aidera à perfectionner vos compétences en communication sur Twitter et cela vous évitera aussi de nager en eaux troubles.

Conseil Bonus 3 : Trouvez l'application qui vous convient

Une des raisons pour lesquelles Twitter se développe aussi rapidement, c'est le nombre conséquent d'applications gratuites qui peuvent rendre votre utilisation de Twitter plus efficace et plus agréable. Avec les applications, vous pouvez travailler directement avec votre téléphone portable ou votre tablette.

En les testant, vous pourriez trouver, par exemple, que vous aimez mieux travailler sur [Tweetdeck](#) plutôt que directement à partir de l'interface de Twitter.

3- Facebook : Un réseau social pour dialoguer et propulser votre business

Facebook est un réseau social en ligne qui permet à ses utilisateurs de publier des images, des photos, des vidéos, des fichiers et documents, d'échanger des messages, de joindre et de créer des groupes, et d'utiliser une variété d'applications. **Troisième site Web le plus visité au monde après Google et YouTube selon Alexa3**, il compte, en décembre 2016, 1,86 milliard d'utilisateurs actifs mensuels.

Pourquoi je vous raconte tout ça ? Pour que vous imaginiez le nombre de personnes actives sur ce réseau social chaque jour. **La question maintenant, c'est comment utiliser Facebook pour récolter des visiteurs sur Internet ?**

Créer une page Facebook professionnelle

Pour appliquer ce conseil sur une page de capture, vous pouvez créer une page professionnelle liée à votre activité sur Facebook. La création de votre

page prendra quelques minutes, mais elle sera d'une grande utilité. **Sur cette page professionnelle, vous partagerez uniquement des conseils liés à la niche que vous visez.** Les abonnés partageront s'ils trouvent un certain intérêt et de la valeur dans ce que vous proposez.

Comment choisir le nom de votre page Facebook ?

Choisissez un nom dans lequel on retrouve l'expression-clé du marché que vous visez. Ainsi lorsqu'un internaute recherche des informations liées à votre marché en utilisant le moteur de recherche de Facebook, il peut tomber sur votre page.

Exemple de nom : Si vous traitez des solutions pour perdre du poids par exemple, votre page Facebook pourrait s'appeler **Perdre-Du-Poids-CoachSam.**

Vous n'êtes peut-être pas coach, mais c'est comme ça que vous serez perçu par vos visiteurs si vous donnez des conseils. Sam est un nom fictif que j'ai utilisé pour illustrer cet exemple.

En utilisant ce type de nom pour votre page Facebook, vous serez facilement retrouvé sur ce réseau social. Vos visiteurs comprendront de quoi vous parlez sur votre page et ceux qui la visiteront seront ceux qui s'intéressent réellement à la perte de poids.

Les boutons d'inscription sur Facebook.

Facebook propose des boutons d'inscription, et même des boutons vers des boutiques en ligne. Ce sont des boutons très intéressants que vous devez utiliser. Ils vous permettent de lier votre page Facebook à un site Web ou une page de capture.

Si vous créez une page Facebook, n'oubliez pas d'ajouter **le bouton « inscrivez-vous »**, qui renvoie les abonnés vers votre formulaire d'inscription. De cette manière, vous pourrez développer votre page et en même temps avoir plus d'abonnés.

Vous pouvez aller plus loin et ajouter un bouton « **acheter** » qui renvoie les visiteurs vers une boutique en ligne ou un produit que vous recommandez.

Conseil bonus 1 : Développez une relation de confiance

Facebook est une grande communauté et comme toute autre communauté, elle a mis en place une série de conventions, de mœurs et de règles tacites.

Avant de commencer par partager des liens d'affiliation, prenez le temps d'enregistrer des abonnés sur votre page et surtout développez une certaine relation de confiance en publiant un message par jour au moins.

Conseil bonus 2 : Publiez des articles intéressants

Les utilisateurs de Facebook ont une grande liberté, et les messages ne sont pas limités en nombre de caractères. Vous pouvez donc publier des articles de grande taille. C'est ce qui fait sa grandeur, mais c'est aussi pour cela qu'il peut être dangereux.

Prenez une seconde pour relire vos articles avant de les publier sur Facebook. Cela vous aidera à perfectionner vos compétences en communication sur Facebook, et cela vous évitera aussi de nager en eaux troubles.

Conseil bonus 3: Soyez plus proche de vos abonnés

Une des raisons pour lesquelles Facebook se développe aussi vite, c'est le nombre conséquent d'applications gratuites qui peuvent rendre votre utilisation plus facile, efficace et plus agréable.

En les testant, vous pourriez trouver, par exemple, que vous aimez mieux travailler sur les applications plutôt que directement à partir de l'interface de Facebook. À l'aide de votre téléphone par exemple, vous pourriez publier de petits messages dans la journée à destination de vos abonnés. C'est donc une très belle astuce pour développer la confiance qu'ils ont pour vous, et donc les attirer vers votre page de capture pour leur vendre des produits.

4- Ajoutez l'adresse de votre site dans la signature de vos e-mails

Classez cette technique dans la rubrique « **Comment ai-je pu oublier une chose aussi évidente ?** ». Si vous êtes comme la plupart des vendeurs, vous devez envoyer plusieurs e-mails par mois à vos abonnés.

Que voit votre abonné à la fin de votre e-mail ? Si ce n'est pas votre URL qui est affichée, c'est que vous faites une grande erreur.

Mettez l'adresse de votre site Web dans la signature présente dans les courriers électroniques que vous envoyez. Les gens la remarqueront et cliqueront sur ce lien.

Si vous envoyez beaucoup d'e-mails, cette technique vous sera bien utile afin d'obtenir régulièrement des visiteurs sur votre site, sachant que l'ajout d'une signature ne vous prendra que quelques secondes.

Conseil bonus 1 : Travaillez sur le long terme

Pensez sur le long terme. La quantité de trafic que vous pouvez générer en passant par vos courriels peut sembler dérisoire sur une courte période. Cependant, sur le long terme, cela n'est pas à négliger, surtout si vous avez l'habitude d'envoyer plusieurs e-mails par mois.

Pensez au nombre de personnes que vous auriez pu attirer vers vos sites si vous aviez utilisé cette stratégie dès le lancement de votre business. C'est STUPÉFIANT !

Conseil bonus 2 : Ne faites pas de promotion

N'exagérez pas. La signature de votre courriel ne doit pas ressembler à un argumentaire de vente. Au contraire, préférez rediriger les personnes vers des conseils gratuits. Un blog est un excellent outil pour cela.

Conseil bonus 3 : Écrivez un message court

Écrire un long texte en signature n'est peut-être pas une obligation, mais il est préférable de ne pas se contenter d'insérer une URL seule.

Vous pouvez tout simplement écrire une petite phrase afin d'inciter les gens à cliquer sur le lien.

Par exemple : « Découvrez de nombreux conseils gratuits afin d'obtenir du trafic rapidement et gratuitement ! »

Utilisez des photos

Une image vaut mille mots et vos visiteurs pensent la même chose. L'usage judicieux de photos et de graphiques est un moyen souvent négligé de générer plus de trafic vers vos sites Web. Cela fonctionne de deux façons différentes.

Premièrement, de plus en plus de personnes utilisent les moteurs de recherche, et notamment la fonction « images », pour accéder à des informations. Pour comprendre certaines notions, une image peut être plus claire qu'un long texte.

Deuxièmement, ou dans les autres cas, les gens peuvent utiliser cette méthode pour trouver des informations sur une personne ou un produit en particulier.

On peut aussi décider d'utiliser cette fonction lorsqu'après plusieurs minutes de recherches, on n'arrive toujours pas à trouver une information pertinente.

Les moteurs de recherche trouvent ces photos et les classent en fonction de plusieurs facteurs. L'un concerne le contenu de la page où se trouve l'image. Un autre facteur est le nom de l'image ainsi que sa description qui est indiquée par le Webmaster grâce à la balise ALT (vous en saurez plus à ce sujet dans un instant).

Donc, si vous voulez que les gens tombent sur votre site en utilisant la fonction « images » du moteur de recherche, il y a certaines choses que vous pouvez faire.

Premièrement, vous devez avoir un contenu qui est en rapport direct avec votre image.

Deuxièmement, lorsque vous téléchargez des images sur Internet ou que vous les prenez directement depuis votre ordinateur, pensez à modifier le nom.

Par exemple, si vous travaillez dans la niche « perdre du poids », il est préférable que le nom de votre image soit « perdre-du-poids.jpg » au lieu de « DSC000494911840.jpg ». Enfin, mettez une description claire et précise de la photo dans la balise ALT.

Si vous faites cela, l'image que vous utilisez, et par la même occasion votre site Web, pourront apparaître dans les premiers résultats pour les mots clés que vous avez indiqués, ce qui vous permettra de commencer à obtenir du trafic.

Troisièmement, pour les profanes, la balise ALT est la description d'une image qui peut être lue par des dispositifs qu'utilisent les malvoyants pour surfer sur le Web.

Si une personne ayant une déficience visuelle tombe sur votre photo de **Jessica Alba en costume de matador** et que votre balise ALT lit, « **Photo de Jessica Alba en costume de matador** », la personne visitant votre site saura exactement de quoi il s'agit.

Il y a également une autre raison d'utiliser cette balise. Nous l'avons vu, les moteurs de recherche prennent cette balise en compte. Si vous êtes en mesure d'utiliser vos mots clés cibles dans la balise ALT de l'image, cela optimisera votre image dans les moteurs de recherche.

Le fait d'utiliser correctement les photos tombe dans la catégorie « presque sans effort », car c'est simple de bien nommer une photo et de renseigner la balise ALT.

Cela ne vous prendra que quelques secondes lorsque vous ajouterez une image sur votre site, et vous obtiendrez chaque fois un peu de trafic supplémentaire.

Juste un rappel : bien que l'utilisation de graphiques soit un excellent moyen d'obtenir du trafic, faites attention à l'utilisation de l'image, notamment si elle est sous copyright. Ne volez pas la propriété intellectuelle d'autrui.

Vous pouvez trouver des images libres de droits sur des sites spécialisés comme :

⇒ <http://sxc.hu>

⇒ <http://morguefile.com>

⇒ <https://pixabay.com/>

⇒ <https://www.flickr.com/> (ici prenez le temps de trouver des images sous licence **Creative Commons**).

Conseil bonus 1 : Utilisez des éditeurs d'images gratuits

Si vous utilisez des graphiques et des photos, vous aurez besoin d'un éditeur d'images. Vous pouvez acheter une solution professionnelle comme Photoshop, mais si vous ne voulez pas dépenser une fortune, vous pouvez

utiliser un logiciel appelé [Gimp](#). Il fera tout ce dont vous avez besoin pour une utilisation standard, et il est gratuit.

Conseil bonus 2 : Utilisez les images libre de droit

Lorsque vous téléchargez des graphiques et des photos sur les sites que je vous ai indiqués, vérifiez la licence. Le fait qu'une photo soit libre de droits ne signifie pas nécessairement que vous pouvez en faire ce que vous souhaitez une fois que vous l'avez téléchargée.

En général, les photographes imposent quelques restrictions qu'il est préférable de connaître.

Conseil bonus 3 : Ajoutez une bonne balise ALT

Ne trichez pas avec votre balise ALT. Si le graphique n'est qu'une ligne de pointillés qui sert à séparer deux éléments, ne modifiez pas la balise ALT pour inclure votre mot clé.

Les moteurs de recherche ne seront pas dupes, et risquent de vous pénaliser. Vous pourrez alors dire « adieu » à votre trafic.

Utilisez vos profils pour avoir du trafic

Si vous êtes comme la plupart des internautes, vous êtes probablement membre de l'un de ces sites qui permettent d'échanger avec d'autres personnes ou de laisser des commentaires.

Vous participez peut-être à un forum sur un thème bien précis, car vous ne résistez pas à l'envie de partager vos opinions, vos idées...

Ces sites permettent normalement aux utilisateurs de créer des profils. Pour vous c'est une bonne nouvelle, car, croyez-le ou non, les gens lisent ces pages de profil, car elles leur permettent d'en savoir un peu plus sur vous.

Malheureusement, de nombreuses personnes ne prennent pas la peine de prendre les cinq minutes nécessaires pour compléter leur profil.

Si quelqu'un veut savoir qui est la personne qui se cache derrière ces commentaires remarquables faits sur un sujet précis, il cliquera sur votre nom pour accéder à votre profil. Si vous ne l'avez pas complété, il n'aura que des questions et aucune réponse.

Pensez aux sites dont vous êtes membre et demandez-vous si vous avez complété vos pages de profil.

Si vous ne l'avez pas fait ou si vous n'en êtes pas sûr, allez vérifier et complétez-les cette fois-ci.

Portez une attention toute particulière à la partie qui vous permet d'ajouter des liens vers votre propre site ou votre blog.

Compléter cette partie peut vous donner l'occasion d'obtenir du trafic direct vers vos sites Web. Ce sont en général des liens en « do follow » (liens à suivre), qui vous permettent d'améliorer votre référencement naturel auprès des moteurs de recherche.

Allez-vous augmenter de façon considérable le trafic de votre site en remplissant vos profils correctement ? Non. Toutefois, vous serez en mesure d'obtenir régulièrement des visiteurs ciblés et plus vous échangerez sur ce type de sites, plus vous obtiendrez du trafic.

Il faut noter que certaines personnes, des constructeurs zélés de liens retours (backlinks), sont plus qu'heureuses de se joindre à des forums de discussion offrant des profils avec des liens en « do follow », souvent dans le seul et unique but d'obtenir de nouveaux liens pointant vers leur site principal.

Si vous êtes prêt à investir du temps et à fournir des efforts afin de parvenir à mettre en pratique cette stratégie correctement, elle peut avoir un impact considérable sur votre référencement naturel.

Conseil bonus 1 : Oubliez les sites politiques

Si vous décidez d'utiliser ces sites comme un outil permettant d'améliorer votre référencement, même si vous n'avez pas l'intention de participer activement à ces sites, vous devez garder à l'esprit deux facteurs.

Premièrement, certains sites vont supprimer les profils de membres inactifs, en particulier ceux qui ont été créés pour **générer des backlinks**.

Deuxièmement, vous devez garder à l'esprit qu'une personne peut et va forcément découvrir que vous faites partie d'un forum ou d'un autre site

d'échanges. Dans l'intérêt de votre business, il serait préférable de ne pas vous enregistrer sur certains sites politiques ou présentant une forme « d'humour » qui pourraient offenser certaines personnes.

Conseil bonus 2 : lisez les conditions d'utilisation des forums

Certains forums permettent seulement aux personnes qui se sont inscrites de voir les profils des autres membres. Dans ce cas, le fait que votre profil soit incomplet n'a pas beaucoup d'importance, à moins d'être un membre actif.

Les conditions d'inscription peuvent annuler toute la partie « référencement naturel ». Vérifiez toujours pour savoir quelles personnes peuvent consulter votre profil et dans quelles circonstances elles y ont accès.

Conseil bonus 3 : Analysez la qualité des liens que vous obtenez sur les forums.

Chaque forum a des règles différentes lorsqu'il s'agit des signatures. Certains demandent un nombre minimum de messages requis avant d'avoir la possibilité d'ajouter une signature.

D'autres le permettent dès la création du compte, mais il est intéressant de savoir si les liens ajoutés seront en « **no follow** » ou en « **do follow** », respectivement « **non suivis** » ou « **suivis** » par les moteurs de recherche.

Prenez le temps afin d'obtenir ces informations, car même si dans tous les cas, vous pouvez obtenir du trafic gratuit, certains sites pourront aussi vous aider à améliorer le référencement de votre site, ce qui n'est pas négligeable.

Profitez des tendances du marché

Les grandes nouveautés produisent des pics de trafic importants. Le fait d'être au centre d'un problème qui suscite de l'intérêt engendre aussi plus de visiteurs. De ce fait, il est logique de prêter attention aux nouvelles tendances, aux dernières lubies ou aux faits divers afin d'en profiter et de générer plus de trafic vers votre site.

Vous pensez peut-être que cela ne vous concerne pas. Vous pouvez penser que cela ne concerne que ceux qui ont des sites déjà exclusivement concentrés sur les événements et les nouveautés, ou ces quelques chanceux qui ont pressenti que quelque chose qui sort de l'ordinaire allait se produire. **Heureusement, ce n'est pas le cas.**

Presque toutes les niches peuvent être liées, directement ou indirectement, à une tendance. Si vous êtes un petit peu créatif, vous pourrez profiter des nouvelles tendances qui amènent avec elles de nombreux visiteurs en quête d'informations.

Cependant, il y a un élément que vous devez prendre en compte lorsque vous lancez dans cette stratégie. Votre site recevra des visiteurs, mais ce flot de visiteurs comprend principalement des personnes **intéressées par la tendance actuelle, et non le produit ou le service que vous offrez.**

Par conséquent, il est presque normal d'obtenir des taux de conversion inférieurs aux taux habituels.

Vous vous demandez certainement comment cette méthode peut tomber dans la catégorie de « **presque sans efforts** ». Après tout, elle demande deux choses qui ne sont pas toujours évidentes : **la pensée et la créativité.**

Cela fait partie de cette catégorie puisque je pars du principe que vous allez proposer un contenu mis à jour régulièrement sur votre site ou votre blog.

Si vous n'ajoutez pas régulièrement du contenu sur votre site, vous devrez le faire. Il n'y a pas de meilleure façon de générer plus de trafic à travers les moteurs de recherche. Google aime cela et ses spiders (indexeurs) en dépendent !

De ce fait, comme vous allez mettre votre site à jour régulièrement, il semble logique de prendre quelques minutes de réflexion pour que vos articles surfent sur l'actualité.

Conseil bonus 1 : Restez toujours dans votre ligne éditoriale

Ne déviez pas trop de votre ligne éditoriale afin de profiter d'une tendance. Cela n'aura aucun intérêt pour vos lecteurs et cela détériorera votre crédibilité.

Cherchez des articles qui ont au moins une relation directe avec votre sujet.

Conseil bonus 2 : Faites face à la concurrence

Parfois, vous serez chanceux, il se peut que le thème de votre site ou de votre produit soit **effectivement dans la tendance actuelle**. Quand cela arrive, ne vous reposez pas sur vos lauriers, même pendant une fraction de seconde.

La concurrence va s'intensifier et la seule façon de maintenir (ou d'augmenter) le volume de votre trafic est de produire autant de contenu de qualité que possible.

Conseil bonus 3 : Continuez à produire du contenu ciblé

Une nouvelle peut être à la une aujourd'hui et être déjà oubliée le lendemain. Vous souhaitez profiter des tendances, mais vous ne voulez pas investir trop de temps.

Si vous pouvez surfer sur une tendance, faites-le, mais gardez votre temps afin de créer du contenu de qualité, et pour travailler à générer toujours plus de trafic.

LES STRATÉGIES NÉCESSITANTS UN PEU PLUS D'EFFORT

Comment recevoir plus de visites avec un peu plus d'effort ?

Nous avons vu, pour le moment, différentes stratégies qui ne vous demandent pas de gros efforts, et qui, de plus, sont assez simples à mettre en place. Ce ne sera pas toujours le cas, comme nous le verrons bientôt, mais intéressons-nous maintenant **aux stratégies qui nécessitent un peu de votre temps afin d'attirer un maximum de personnes ciblées vers votre site.**

Ces stratégies nécessitent plus de travail que celles mentionnées auparavant, mais leur **impact sur le trafic est bien plus élevé.**

1- Laissez des commentaires sur des blogs ciblés.

Cette stratégie n'a pas toujours eu très bonne réputation sur Internet. Cependant, il n'y a rien de mal à utiliser cette pratique pour votre business.

Les objections contre l'utilisation des commentaires découlent essentiellement de l'utilisation abusive de cette **méthode par les spammeurs.**

Vous avez certainement déjà dû voir ces commentaires, et si vous avez un blog, vous devez les connaître. Par exemple, votre article concerne **une méthode naturelle pour perdre du poids** et un visiteur laisse un commentaire est du genre « **Acheter GRATUITEMENT du viagra !** » et contient un lien vers une pharmacie en ligne douteuse. Où est le lien entre les deux sujets ? Il n'y en a pas. Vous devez donc pas procéder comme cela.

Depuis que les spammeurs ont appris à exploiter la volonté des blogueurs d'offrir un espace pour que leurs lecteurs puissent s'exprimer, le spam est devenu un problème majeur.

C'est la raison principale de l'apparition des codes de sécurité « captcha » et autres systèmes de vérification. Ils ont été mis en place pour tenter de différencier les commentaires laissés par une personne, de ceux qui ont été programmés.

C'est aussi la raison pour laquelle les filtres spam comme **Akismet (plugin pour Wordpress sont si populaires)**. Personne ne veut voir son blog envahi d'une publicité sans rapport avec le thème du blog, pouvant faire fuir les visiteurs.

Toutefois, cela ne signifie pas que vous ne pouvez pas profiter de cette opportunité d'obtenir du trafic gratuit à votre avantage. En fait, laisser un bon commentaire peut produire un afflux de trafic, directement et indirectement.

Voici comment cela se passe :

- ⇒ Vous trouvez des **blogs sur votre niche de marché ou votre domaine d'activité**.
- ⇒ Vous prenez le temps pour **bien lire un ou plusieurs articles**.
- ⇒ Vous **laissez des commentaires sous quelques articles qui vous intéressent**. Vous pouvez généralement obtenir un lien retour (backlink), qu'il s'agisse d'un lien suivi ou non, et par ce processus, vous obtiendrez généralement plus de trafic.

La première étape est de choisir les blogs cibles. Google et les autres moteurs de recherche apprécient les liens entrants bien plus que les autres, il est de ce fait logique de limiter votre recherche à des blogs qui traitent d'un sujet similaire au vôtre.

Lire les articles est aussi important. C'est ce qui vous démarquera des spammeurs, qui ne les lisent pas. Cependant, dans votre cas, vous devez prendre le temps de tout lire, et retenir autant d'informations que possible.

C'est la seule manière de rédiger des commentaires pertinents et intéressants. Si vous voulez générer du trafic en utilisant cette méthode, un simple commentaire disant « **je suis d'accord** » ne fera pas du tout l'affaire.

En général, le blogueur lit et modère les commentaires avant leur publication pour seulement garder ceux qui sont intéressants. Les autres seront supprimés.

C'est la raison pour laquelle vous devez prendre le temps de lire l'article et d'avoir quelque chose d'intéressant à écrire. Dans le cas contraire, il est préférable de s'abstenir.

Lorsque vous adoptez cette approche, vous ajoutez de la valeur à l'article de départ et vous encouragez le dialogue.

Si vous écrivez de bons commentaires, vous attirerez l'attention des autres lecteurs qui finiront par les lire, puisque les blogueurs auront été heureux de les publier.

Vous vous présentez ainsi aux autres comme une personne qui a quelque chose à dire, une personne qui a de bonnes connaissances sur la question.

Si vous laissez des commentaires intéressants et si vous vous présentez de la manière appropriée, les gens cliqueront sur le lien que vous aurez ajouté à votre commentaire, et ils seront redirigés vers votre site. Cela arrive bien plus souvent qu'on ne le pense.

Pour que cette méthode fonctionne, vous devez, bien entendu, indiquer un lien. **Vous avez généralement deux options.**

Premièrement, le champ contenant votre « **nom** », sur la plupart des formulaires de commentaires, devient un lien après la publication du commentaire. Ainsi, si vous publiez un commentaire sur un blog sous le nom « **Monsieur Y** », et que vous avez indiqué **l'URL de votre site** dans le champ approprié, vous vous retrouvez avec un lien texte (anchor text : texte visible du lien) qui sera intitulé « **Monsieur Y** », mais lorsque les gens cliqueront, ils seront dirigés vers l'URL du site que vous aurez indiquée.

Deuxièmement, nous savons que les liens textes qui incluent vos mots clés sont très efficaces lorsqu'il s'agit de référencement. Cela pousse de nombreuses personnes à laisser des commentaires tout en utilisant un mot-clé dans la case nom. De ce fait, vous rencontrerez parfois un commentaire rédigé par « le meilleur dentiste de Paris » ou par « Comment perdre du poids ? » ou encore par « **Antony de Perdre du ventre** ».

Ceci est intéressant au niveau du référencement naturel, mais il y a un risque : que votre commentaire ne soit pas publié ! En effet, les blogueurs sont envahis de spams et ils pourraient très bien considérer votre commentaire comme l'un d'entre eux. **Les logiciels comme Akismet** peuvent aussi les classer comme étant des spams.

Le fait d'utiliser votre nom, le nom de votre site, ou le nom de votre entreprise, vous aidera à passer plus facilement l'étape de modération, et vous aurez donc plus de chance de générer du trafic.

Vous l'aurez compris, vous ne pourrez pas obtenir de visiteurs supplémentaires à partir d'un commentaire non publié. L'inconvénient est que vous ne serez pas toujours en mesure d'exploiter l'anchor text pour votre référencement, mais au final, ce n'est peut-être pas le plus important.

Une autre option consiste à mettre un lien vers votre site dans le commentaire lui-même. L'efficacité de cette technique dépendra de la qualité de votre commentaire et des règles qu'aura fixées le blogueur.

Vous devez être conscient que le fait de mettre plusieurs liens dans les commentaires est la technique utilisée par les spammeurs, ce qui augmente les chances de voir votre commentaire rejeté.

Le plus simple est de regarder les autres articles et les autres commentaires afin de se faire une idée de ce que le blogueur va autoriser. Parfois, vous vous rendrez compte que certains sont très tolérants et permettent les liens textes dans les commentaires. D'autres seront plus tatillons.

Agissez en fonction des résultats de vos recherches. S'il n'y a pas suffisamment d'informations pour prendre une décision, restez simple et n'ajoutez pas de liens dans votre commentaire, mais indiquez tout simplement votre nom dans le champ approprié.

Maintenant, intéressons-nous aux différentes techniques qui permettent d'accroître la valeur de vos commentaires.

Comment donner de la valeur dans vos commentaires ?

D'abord, essayez de trouver les blogs qui offrent les liens en « **do follow** », ou en d'autres termes, qui permettent aux moteurs de recherche d'indexer les liens publiés. Pour cela, il suffit de regarder le code source d'un commentaire et notamment la partie où se trouve le nom de la personne. Si elle a indiqué un lien, normalement en cliquant sur son nom, vous serez redirigé vers son site.

Vous pouvez aussi utiliser ce logiciel :

<https://www.seoquake.com/index.html>

C'est un logiciel que vous pouvez installer gratuitement sur votre navigateur web pour savoir si les liens sont « dp follow » ou « no follow ». Vous pouvez l'installer en tapant Séoquake dans votre barre de recherche.

Comment il fonctionne ?

C'est très simple, une fois qu'il est installé et activé, Séoquake souligne les liens qui sont en « nofollow » mais ne fait rien pour les liens normaux dit « do follow ». ***Voici un exemple sur cette image :***



Bienvenue à nouveau sur [Business24.com](#) ! . Comme ce n'est pas la 1ère fois que vous venez ici, vous voudrez sans doute lire mon rapport qui vous explique comment démarrer votre idée de business avec zéro Euro. [Cliquez ici pour l'obtenir gratuitement ! 😊](#)



Comment faire de l'affiliation sans site internet ? Ou encore comment faire de l'affiliation quand on n'a pas de site internet pour promouvoir les produits des autres ? Faut-il vraiment créer un site internet avant de se lancer dans la promotion des produits sur internet ? Voilà quelques questions que je reçois des lecteurs de mon blog depuis que j'ai lancé [affiliation stratégique](#). Bon nombre de personnes véhiculent de mauvaises pensées au sujet de la vente des produits par affiliation. Ce qui amène les gens à croire que pour gagner de l'argent sur internet en vendant les produits des autres, on a forcément besoin d'avoir un site internet. Il faut noter que, si cette pensée n'est pas fausse, elle n'est pas non plus vérifiée.

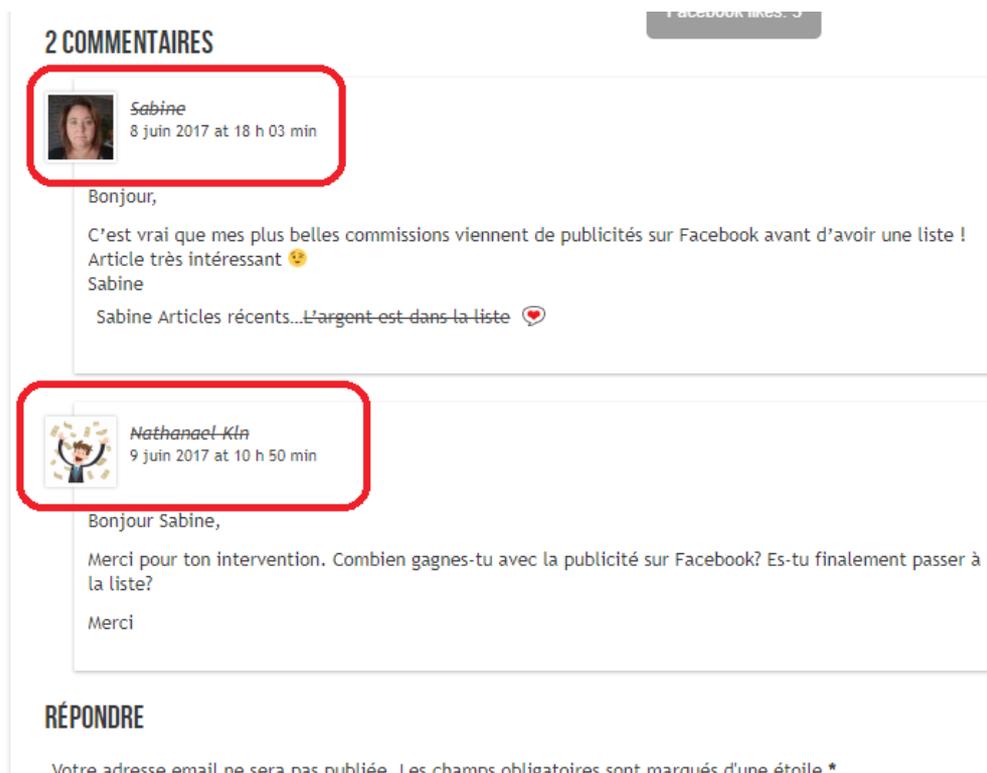
Dans cet exemple, j'ai utilisé Séoquake pour montrer les deux type de lien.

Le premier lien dans l'article est : « **Cliquez ici pour l'obtenir gratuitement** ». Il renvoie le visiteur vers une page de capture d'un guide gratuit. Actuellement, séoquake montre qu'il s'agit d'un lien « do follow ». Ce qui veut dire qu'il est suivi par les moteurs de recherche.

Le second lien est : « **Affiliation Stratégique** ». Il renvoie les visiteurs vers la formation que vous suivez actuellement. Séoquake à barré le lien parce qu'il

s'agit d'un lien « **No Follow** ». Ce qui veut dire que les moteurs de recherche comme Google ne prendront pas en compte ce lien dans leur référencement.

Avant de laisser des commentaires sur des blogs, activez Séoquake pour voir si les liens sont en Dofollow ou plutôt en Nofollow. Vous pouvez même vérifier si les premiers commentaires ont reçu des liens suivis ou non suivis. Voici un autre exemple sur mon blog pour le même article :



2 COMMENTAIRES

Sabine
8 juin 2017 at 18 h 03 min

Bonjour,
C'est vrai que mes plus belles commissions viennent de publicités sur Facebook avant d'avoir une liste !
Article très intéressant 😊
Sabine
Sabine Articles récents...L'argent est dans la liste ❤️

Nathanael-Kln
9 juin 2017 at 10 h 50 min

Bonjour Sabine,
Merci pour ton intervention. Combien gagnes-tu avec la publicité sur Facebook? Es-tu finalement passer à la liste?
Merci

RÉPONDRE

Votre adresse email ne sera pas publiée. Les champs obligatoires sont marqués d'une étoile *

Tous les liens sont barrés parce qu'ils ne sont pas suivi par les moteurs de recherche. Dans ce cas, pour obtenir un lien suivi, il vaut mieux négocier. On verra plus loin comment le faire.

Deuxièmement, regardez si le blog est populaire dans la niche ciblée. Un bon commentaire sur un site important peut produire un bon afflux de trafic. Le même commentaire sur un blog qui n'a pas de trafic ne vous sera pas utile. J'ai par exemple déniché des blogs dans le domaine du business sur lesquels j'obtiens plus de 50 visites en une journée, pour un commentaire publié. C'est un résultat vraiment énorme.

Troisièmement, essayez d'être rapide. Si vous pouvez placer votre commentaire directement sous l'article, vous pourrez obtenir bien plus de trafic que s'il est au milieu de dizaines d'autres commentaires. En étant plus rapide sur la majorité des blogs que j'ai dénichés dans la niche argent,

j'obtiens aujourd'hui encore du trafic gratuitement. Soyez donc rapide à chaque fois que le blog publie un article.

Quatrièmement, prenez le temps d'écrire de bons commentaires. Vous mettez votre nom ou le nom de votre société, et vous souhaitez certainement que vos commentaires reflètent votre personnalité. Vous voulez également donner une bonne raison aux blogueurs d'accepter vos commentaires. Laissez un commentaire pertinent qui pousse les lecteurs du blog à visiter votre site/page de capture.

Si vous suivez ces techniques, vous pourrez bien sûr obtenir de nombreux visiteurs supplémentaires, mais vous améliorerez également votre référencement.

Attention à appliquer cette méthode avec intégrité afin de ne pas avoir le moindre problème, et de profiter ainsi de ses nombreux avantages.

Je n'ai pas encore trop insisté sur ce point, mais il n'est pas à négliger, puisque vous pourrez aussi améliorer votre crédibilité, ce qui est aussi important que votre trafic.

Conseil bonus 1 : Limitez les liens dans les commentaires

Il y a certains éléments qui peuvent faire penser que vos commentaires sont des spams, même si ce n'est pas le cas. Pour que cette stratégie soit efficace, vous devez les éviter à tout prix. La présence de nombreux liens au sein d'un commentaire en est l'exemple. Il en va de même pour tout commentaire qui inclut des propos comme : « Je suis entièrement d'accord » ou « J'ai aimé ce message ».

Conseil bonus 2 : Citez des exemples contenus dans votre article

Si vous voulez que votre commentaire ne soit pas considéré comme un spam, vous pouvez mentionner une partie de l'article sur laquelle vous souhaitez rebondir.

« J'apprécie cet article » ressemble à un commentaire spam. « Je suis tout à fait d'accord avec vous sur le fait « que nous ne devrions pas porter de tissus écossais à rayures », j'ai toujours trouvé que ceux qui le faisaient n'avaient pas très bon goût », est un commentaire qui a bien plus de chances d'être accepté.

Conseil bonus 3 : Faites une liste.

Faites une liste des blogs de votre niche qui proposent des liens « do follow ». Ensuite, visitez ces blogs régulièrement et essayez d'y contribuer dès que vous trouvez un article intéressant, car il ne faut pas oublier que votre commentaire doit être sincère.

Ne laissez surtout pas de côté les blogs qui proposent des liens « no follow », car de nos jours, les gros blogs proposent ce type de liens et veulent limiter les commentaires. Ce qu'ils veulent, ce sont des commentaires sérieux et sincères. En publiant sur ce type de blogs, vous aurez des liens qui ne seront pas pris en compte par les moteurs de recherche, mais qui vous apporteront beaucoup de visiteurs. **Ce qui est la finalité de notre démarche.**

2- Les forums de discussion dans votre niche de marché

Je vous ai indiqué, il y a quelques minutes, qu'il était important de compléter votre profil personnel sur les forums de discussion. C'est facile. Le fait de générer plus de trafic en intervenant sur un forum n'est pas complexe, mais cela demande un peu plus d'efforts. Voici un exemple sur le forum du web entrepreneur débutant où je suis inscrit. Je l'utilise pour générer du trafic pour mon blog et même pour une de mes formations.

Nouveau Répondre Page 1 sur 3 [27 messages] Aller à la page 1, 2, 3 Suivante

Arrêter de surveiller ce sujet | Ajouter ce sujet aux favoris | Imprimer le sujet | Envoyer par e-mail à un ami Sujet précédent | Voir le premier message non lu | Sujet suivant

Auteur Nathanaël **Message**

Sujet du message: Site de niche Amazon Retour d'expérience Posté le 17 Mai 2017 17:59

Bonjour à tous.
Suite à nos discussions au sujet des sites de niches Amazon, je viens partagè ici mon retour après avoir traversé la barre des 1000€ de revenu.
Je partage le lien vers un article que j'ai été invité à rédiger pour le site Abc argent. L'article a été publié il y a deux jours. Voici le lien: <http://www.abcargent.com/etude-de-cas-sites-de-niche/>

Bonne journée à tous 😊

Comment Je Gagne 1000 Euros de revenus Passif Sur Amazon bilan de mon activité sur internet en 2016

Comment travailler à domicile pour quitter son emploi
Je partage la vision et la méthode qui m'a permis de quitter mon emploi pour me consacrer au business.

Partager

Cette méthode est efficace puisque la plupart des forums vous permettront d'insérer **une « signature » après vos messages**. Il s'agit d'un espace dans lequel vous pouvez mettre des liens vers votre site, ou vos sites. Étant donné que de nombreux forums permettent d'ajouter du code HTML, vous pourrez ainsi personnaliser vos liens (anchor text) dans les signatures. Certains peuvent cependant contraindre l'utilisateur à se limiter à une simple URL du type : **<http://www.votre-site.com>**.

Non seulement, cela vous offre l'opportunité de générer du trafic, mais en outre, la valeur en termes de référencement est importante. En effet, **vous créez des liens entrants, non réciproques, à partir d'un site tiers lié de façon thématique** (en supposant que le sujet du forum soit identique à celui de votre site).

De plus, les bons messages du forum attirent vraiment l'attention, et ceux qui les lisent s'intéressent aux signatures, et peuvent effectivement cliquer sur le lien pour en apprendre plus sur vous, vos produits et vos services.

Toutefois, cela requiert des messages de qualité. Vous n'attirerez pas l'attention des autres intervenants si vos messages ne comportent que des réponses comme « **moi aussi** », « **je suis d'accord** », ou si vous écrivez des messages qui ne sont pas pertinents.

Cette technique peut fonctionner pour générer des liens retours (backlinks), mais la seule façon de générer du trafic en passant par les messages du forum est ***d'écrire des messages qui apportent une réelle valeur à la discussion.***

C'est le même principe que pour les commentaires laissés sur un blog.

Vous devrez lire attentivement les fils de discussion et faire un effort afin de donner aux lecteurs de bonnes informations et des renseignements précieux.

Si vous ne participez pas encore aux forums, essayez d'inclure rapidement cette solution dans votre stratégie.

Le fait de passer quelques minutes par jour sur les forums qui ont un lien avec votre niche vous permettra d'obtenir de nombreux visiteurs, tout en améliorant simultanément votre référencement dans les moteurs de recherche.

Conseil bonus 1 : Respectez les règles des forums

Chaque forum est une petite communauté en soi. Les intervenants ont certaines attentes et certaines choses ne sont pas appréciées (bien qu'elles puissent être acceptables sur d'autres forums).

Faites un effort pour savoir ce qui est autorisé et ce qui ne l'est pas. Pour cela, je vous conseille de lire les conditions d'utilisation du forum, dans lesquelles vous trouverez toutes les explications nécessaires.

Conseil bonus 2 : Allez à la fin de vos idées.

Ne commencez pas une discussion sans la terminer. Si vous commencez un fil de discussion ou si vous ajoutez une contribution significative au débat en cours, continuez la conversation et répondez aux questions qui pourront être posées.

La plupart des forums ont des options qui vous avertissent par e-mail lorsqu'une nouvelle réponse est publiée, ou lorsque vous recevez un message privé d'un autre membre du forum. Profitez de ces outils, car à défaut, vous risqueriez d'être mal perçu par les autres participants.

Conseil bonus 3 : Passez moins de temps sur les forums.

Faites attention ! Il est important de surveiller les dernières discussions, mais vous ne devez pas passer votre journée sur les différents forums. Certains forums vous envoient un email lorsqu'il y a de nouveaux commentaires sur un fil que vous suivez. C'est la meilleure astuce pour ne pas rester sur les forums à attendre.

Fixez-vous une limite, 30 minutes, 1 heure par jour... et tenez-vous-y.

3- Les petites annonces sur internet

La plupart des personnes ont recours aux petites annonces lorsqu'ils cherchent une voiture d'occasion ou un chaton perdu. Vous pouvez aussi vous tourner vers cette solution pour plus de trafic.

Il existe de nombreux services gratuits de petites annonces sur Internet et ils peuvent vous aider à augmenter votre trafic. Pour trouver des sites de petites annonces sur Internet, vous devez simplement taper : « **site de petites annonces + mot-clé visé** » dans les moteurs de recherche.

En moins d'une minute, vous aurez des résultats intéressants. Voici un exemple dans la **niche perdre du poids** :

The image shows a Google search interface. The search bar contains the text "petite annonce perte du poids", which is highlighted with a red box. Below the search bar, there are navigation tabs: "Tous", "Images", "Shopping", "Vidéos", "Actualités", "Plus", "Paramètres", and "Outils". The search results show approximately 631,000 results in 0.39 seconds. A red arrow points to the first result, which is a forum post titled "Rencontres Savoir Maigrir et petites annonces : organisez et ..." from the website "savoir-maigrir.aujourd'hui.com". The word "forum" in the URL is also highlighted with a red box. Other search results include "Perte de poids SANTÉ - FITNESS - BEAUTÉ MINCIR à Paris ..." and "PERTE DE POIDS à Marignac SANTÉ - FITNESS - BEAUTÉ MINCIR à ...". The third result has "Petites annonces ..." highlighted in a red box, and the fourth result has "Petites annonces Gratuites ..." highlighted in a red box. On the left side of the search results, there is a red text overlay that reads: "ici on vous propose même un forum pour annoncer".

Le processus en lui-même est facile.

- ⇒ **Vous créez un compte sur un site de petites annonces.**
- ⇒ **Vous rédigez ensuite une publicité de qualité pour votre produit ou votre service.**
- ⇒ **Vous placez l'annonce à l'endroit approprié sur le site.**

C'est tout ce qu'il y a à faire et cela peut être très efficace. Ce qu'il y a d'intéressant avec cette stratégie, c'est sa facilité puisque vous pouvez publier à nouveau votre petite annonce si c'est nécessaire, sans faire de modifications.

L'impact sur le trafic et le chiffre d'affaires peut être très différent d'une personne à une autre. Certaines rapportent qu'elles arrivent rarement à faire des ventes. D'autres disent qu'elles génèrent du trafic et qu'elles réalisent des ventes à force de pratique, et que c'est une bonne façon de créer des backlinks (bien qu'ils soient souvent temporaires).

Si vous souhaitez utiliser les petites annonces pour générer du trafic, voici quelques conseils qui vous aideront à les optimiser.

Tout d'abord, faites l'effort d'écrire une bonne annonce. Une petite annonce rédigée rapidement ne produira pas de bons résultats. De plus, elle ne suscitera pas suffisamment d'intérêt pour créer un flux de trafic intéressant.

Deuxièmement, veillez à respecter les conditions de service des sites de petites annonces que vous avez choisis. Ces sites s'efforcent de faire respecter leurs règlements.

Vous ne voulez certainement pas faire l'effort d'écrire une petite annonce qui, au final, ne sera pas publiée car elle ne respecte pas les règles éditoriales.

Conseil bonus 1 : faite très attention

Comprenez bien ce que vous obtiendrez réellement d'une petite annonce gratuite, avant d'essayer de soumettre la vôtre.

Certains sites ne vous proposeront même pas le minimum (comme un lien sortant direct), et d'autres ne seront qu'une devanture afin de collecter les adresses e-mail des marketeurs. Il est important d'y faire attention.

Conseil bonus 2 : Analysez les produits dont vous faites la promotion

Certains sites de petites annonces sont interactifs, dans la mesure où les lecteurs et les membres du site peuvent faire des commentaires sur votre petite annonce. Toutes les communautés n'aiment pas forcément l'idée que des vendeurs « envahissent » le territoire qui appartenait jusqu'alors exclusivement à la population locale qui vidait ses greniers sur Internet.

Faites des recherches pour savoir s'il y a déjà des personnes qui vendent le même type de produit. Si c'est le cas, lisez avec attention les commentaires laissés par les autres utilisateurs. Si vous sentez que le produit est mal vu, il serait peut-être préférable de passer votre chemin.

Conseil bonus 3 : Prévoyez des articles

N'oubliez pas, la durée de vie de vos annonces n'est pas très importante, particulièrement si vous vous êtes inscrit en qualité de membre gratuit.

Il sera peut-être nécessaire de soumettre régulièrement vos petites annonces, si vous souhaitez toujours obtenir du trafic. Pour ce faire, vous pouvez aussi utiliser des services tiers. Par exemple, **Speed-Annonces**, ce service publiera

les annonces aux intervalles que vous fixerez, ou à ceux définis par les conditions d'utilisation des différents sites.

4- La force des témoignages sur internet

Nous savons tous que la preuve sociale est l'un des meilleurs moyens **de vendre un produit**. Tous les vendeurs apprécient lorsqu'on parle en bien de leur produit. Vous pouvez utiliser ces commentaires élogieux à votre avantage.

Écrivez un témoignage concernant un produit ou un service que vous avez apprécié et que vous n'hésitez pas à recommander. Bien souvent, la personne qui vend le produit ou le service sera contente de votre soutien et vous remerciera en publiant votre témoignage avec un lien vers votre site.

Ce lien vous permettra d'améliorer votre référencement naturel, mais surtout, vous obtiendrez du trafic, car votre témoignage sera présent sur la page de vente. Il ne faut pas oublier que cette méthode peut vous aider à développer une relation potentiellement rentable avec le vendeur sur le long terme.

Le vendeur apprécie lorsque l'on fait son éloge, mais pour un témoignage il préférera que vous disiez POURQUOI le produit ou le service est excellent et comment il peut aider ses clients potentiels.

Le fait d'écrire des témoignages est une excellente manière de générer un **peu plus de trafic tout en construisant de meilleures relations avec d'autres commerçants**. C'est aussi une stratégie facile à appliquer !

Vous pouvez également utiliser la force des témoignages sur internet pour vendre des produits en affiliation. Nous verrons comment le faire dans le module sur la conversion.

Conseil bonus 1 : Donnez votre témoignage à qui le mérite

Il est toujours tentant de proposer votre témoignage dès que vous pensez pouvoir obtenir un autre backlink ou quelques visiteurs de plus, mais si vous distribuez les témoignages comme des bonbons, cela finira par diminuer votre crédibilité.

En affiliation par exemple, le témoignage vous permettra de vendre des produits, tout en attirant du trafic bien ciblé. Mais en abusant, vos ventes peuvent aussi chuté. Écrivez des témoignages uniquement si vous êtes sûr de la qualité d'un produit ou d'un service.

Conseil bonus 2 : Soyez honnête

L'honnêteté est toujours la meilleure politique. Si une personne vous demande d'approuver un produit que vous n'avez pas lu ou utilisé ou un produit qui n'est pas de très bonne qualité, s'il-vous-plaît, déclinez l'offre.

Des personnes peuvent décider d'effectuer un achat en fonction de vos commentaires. Vous avez un devoir envers elles, que vous ne devez pas négliger. Votre réputation pourrait aussi être entachée par un témoignage trop hâtif.

Conseil bonus 3 : Pensez à votre crédibilité

Une contrepartie peut sembler une bonne idée, mais parfois cela peut être néfaste. Ne vous engagez pas dans l'échange de témoignages (je veux bien écrire un témoignage, mais tu dois faire la même chose pour moi).

Cela nuirait, une fois de plus, à votre crédibilité, si les gens constataient que les témoignages ont été échangés entre vendeurs, même si vous appréciez réellement le produit ou le service.

Le plus simple est de rédiger un témoignage lorsque vous le souhaitez vraiment et sans qu'on vous le demande.

4- Publiez régulièrement du contenu

Comme précisé auparavant, je pars du principe que vous ajouterez régulièrement du contenu pertinent sur **votre espace Web**. Si vous ne le faites pas, il est grand temps de vous y mettre. Cette tactique engendra bien plus de trafic que toute autre technique.

Si l'on dit souvent que : « le contenu est roi », c'est pour une bonne raison. **Les moteurs de recherche adorent le nouveau contenu, et cela a une influence colossale sur la place que votre site aura dans les pages de résultats.**

Cela a aussi un impact sur les bons mots-clés. Plus vous écrivez, plus vous êtes susceptible d'utiliser des **termes à faible concurrence, qui sont recherchés par vos clients potentiels**. Lorsque vous faites cela sur un site existant, il est facile de bien le positionner dans les pages de résultats sur ces nouveaux mots-clés.

De ce fait, la façon la plus simple de booster votre trafic sans dépenser de l'argent, est de passer un peu de temps devant votre clavier pour rédiger du contenu à ajouter par la suite sur votre site.

Est-ce que cela exige de travailler ? Certainement. Est-ce agréable ? Non, en tout cas pas pour la plupart des gens. Néanmoins, cela fonctionne à merveille.

Si le fait d'augmenter la valeur de votre site ainsi que votre trafic vous intéresse vraiment, j'ai la solution qui vous aidera plus que toute autre : plus de contenu.

La prochaine fois que vous prévoyez d'ajouter une page à votre site, ou un nouvel article sur votre blog, faites un effort pour écrire un peu plus que prévu. Généralement, je fais des articles d'au moins 1500 mots. Je vous recommande de faire pareil, et vous pouvez même aller jusqu'à 2000 mots, voire plus.

C'est la base de tout business, vous pouvez obtenir des milliers de visiteurs sur votre site, mais si vous n'avez rien à proposer, cela ne vous sera pas utile.

Conseil bonus 1 : Touchez d'autres cibles.

Pensez à élargir vos horizons. Essayez de réaliser des recherches pour connaître les problèmes liés à votre sujet qui pourraient aussi intéresser vos lecteurs. Par exemple, si vous parlez de régime minceur sur votre site, vous pouvez élargir votre site en parlant des compléments alimentaires. Vous pouvez aussi aller plus loin en parlant des brûleurs de graisse...

En élargissant un tant soit peu votre base de discussion, votre contenu sera plus varié et pourra ainsi couvrir tous les besoins de vos lecteurs.

Conseil bonus 2 : Inspirez-vous d'autres

Êtes-vous toujours coincé pour écrire du nouveau contenu ? Jetez un coup d'œil aux articles présents sur les autres blogs qui ont un rapport direct avec votre activité, votre produit, votre service ou votre niche. Vous pourrez ainsi rebondir sur ce que vous avez lu et toujours avoir de nouvelles idées pour ajouter du contenu.

Conseil bonus 3 : Pensez qualité plutôt que quantité

Ajouter plus de contenu ne signifie pas ajouter du contenu de mauvaise qualité. Vous ne pourrez pas atteindre la perfection, mais vous devez essayer

de rédiger ce contenu dans un français correct et en faisant le moins de fautes possible.

De plus, si un jour vous sentez que l'inspiration n'est pas au rendez-vous, arrêtez tout et vous recommencerez le lendemain. Cela ne sert à rien de perdre du temps si vous devez tout reprendre ensuite.

5- Les solutions hors ligne pour générer du trafic sur internet

Votre entreprise peut se trouver sur le Web, mais cela ne signifie pas qu'Internet soit le seul moyen d'établir des contacts et de générer du trafic. Un moyen relativement simple d'augmenter votre trafic est de promouvoir votre site hors ligne.

Bien qu'il existe de nombreuses façons de le faire en passant par la publicité et les articles promotionnels, notre attention se porte sur les méthodes gratuites.

Est-ce que vos cartes de visite disposent de votre URL ? Sinon, mettez-les à jour. Donnez-vous des fournitures de bureau ? Des stylos, des cahiers... ? Votre logo est normalement présent, mais est-ce que votre URL est inscrite de façon à attirer l'attention ? Faites en sorte de la placer partout où cela est possible, comme vous le faites avec votre numéro de téléphone et votre nom.

Conseil bonus 1 : Toutes les solutions sont bonnes

Il est vrai que nous nous sommes concentrés sur les méthodes gratuites pour obtenir du trafic, mais il ne faut pas négliger toutes les solutions hors ligne comme les dépliants, les pancartes, votre voiture, etc. Votre objectif est de faire passer le mot, par tous les moyens qui sont à votre disposition.

Conseil bonus 2 : faites travailler votre imagination

Réfléchissez aux moyens possibles afin de promouvoir votre site hors ligne sans pour autant dépenser d'argent. Il y a un nombre croissant de publications sur ce qu'on appelle « [guérilla marketing](#) », et vous pouvez trouver d'excellentes façons de donner à votre entreprise un petit coup de pouce dans ce domaine.

Conseil bonus 3 : Analysez vos performances.

Cette stratégie de promotion de votre business est un peu à part. C'est la raison pour laquelle je vous conseille de rediriger le trafic vers un site conçu spécialement pour cette technique.

Vous pourrez ainsi connaître avec exactitude le nombre de visiteurs que vous avez pu obtenir. Cela vous aidera à savoir si cette stratégie est efficace et si vous devez continuer de l'utiliser.

6- Les annuaires

Il fut un temps, la soumission de votre site dans les annuaires était un ÉLÉMENT CLÉ pour l'optimisation de votre référencement dans les moteurs de recherche.

En soumettant votre URL dans des centaines d'annuaires, vous pouviez obtenir des centaines de liens entrants ce qui permettait d'améliorer votre référencement naturel.

Aujourd'hui, il semble que les annuaires aient moins de valeur en termes de référencement. Cependant, cela ne signifie pas que TOUS les annuaires soient une perte de temps. Il reste encore des opportunités à exploiter. Ce sont les annuaires spécialisés dans une niche précise. Google semble encore les apprécier, mais n'abusez pas.

Premièrement, la plupart de ces annuaires sont gérés par des personnes, ce qui permet de réduire le niveau de contenu erroné. C'est certainement un point en leur faveur.

Deuxièmement, ces annuaires proposent une liste de sites qui sont thématiquement liés, c'est une autre raison pour laquelle Google les apprécie.

Passez un peu de temps à la recherche des annuaires présents dans votre niche afin d'y ajouter votre site.

Non seulement vous obtiendrez des liens, mais vous découvrirez également que de nombreuses personnes, qui sont à la recherche d'informations dans votre niche, consultent souvent ces sites, ce qui vous permettra d'obtenir un trafic encore plus ciblé. Pour trouver des annuaires facilement, inscrivez-vous sur le site www.ereferer.fr. Pour moins de 2 euros, ils soumettent vos sites dans

un annuaire. Avec un budget de 30 euros, vous pouvez soumettre vos sites dans plusieurs annuaires sans bouger vos doigts. Ils feront tout à votre place. La seule chose à faire, c'est de choisir vos annuaire et de lancer la soumission de vos sites. Une fois terminée, ils vous contacteront.

Si vous n'avez pas de budget pour cette tâche, je vous conseil tout de même de vous inscrire sur le site et de rechercher les annuaires de votre niche de marché. Une fois que vous avez un annuaire, vous pouvez vous même le visiter et soumettre votre site. Personnellement, je préfère déléguer cette partie vue que le budget n'est pas énorme et que je peux soumettre sans bouger mon doigt.

Il est vrai que les annuaires auront moins d'impact sur votre site qu'ils auraient pu en avoir il y a encore quelques années, mais ce n'est pas une raison pour les ignorer.

Dans combien d'annuaire soumettre son site ? Je suis certain que vous vous posez cette question. Je vais alors vous donner une idée. Personnellement, je soumet mes sites dans une dizaines et pas plus. Vous pouvez aussi faire pareil ou aller a 20 annuaires. Le plus important, c'est de ne pas abuser des annuaires et de concentrer votre recherche de lien sur la qualité. On verre cela dans la suite.

Conseil bonus 1 : Limitez vos investissements

Même si les annuaires peuvent être une source de trafic supplémentaire, il ne vaut vraiment pas la peine de dépenser de l'argent pour y inclure votre site.

Gardez votre carte de crédit dans votre poche lorsque vous recherchez un annuaire, sauf si vous êtes sûr de récupérer votre investissement. Si vous lancez plusieurs sites en même temps et que vous voulez confier cette tâche à d'autres personnes pour avoir du temps, vous pouvez payer pour ajouter vos sites.

Aujourd'hui, avec plus de 10 sites dans mon entreprise, je préfère payer quelques dizaines d'euros pour les ajouter à des annuaires. Ainsi je peux me consacrer à produire du contenu et à attirer des visiteurs sur mes pages de capture.

Conseil bonus 2 : Analysez les annuaires avant d'y insérer votre site

Tous les annuaires ne sont pas créés de manière égale. Souvent, cela ne vaut ni la peine ni le temps de demander à y inclure votre site. Regardez les sites déjà présents. Ont-ils l'air d'avoir été récemment mis à jour ? Est-ce qu'ils possèdent au moins un certain niveau de PageRank ? Est-ce que les autres sites sont toujours en ligne et actifs ? Cela ne sert à rien d'avoir un lien dans un annuaire qui est inactif, même s'il est gratuit.

Je vous conseil de soumettre votre site dans un annuaire si et seulement si ce dernier a un **DA** (domaine authority en anglais qui veut dire autorité du domaine) supérieur à 15. Plus le DA d'un site est élevé, plus le lien qu'il envoi vers votre site sera puissant.

Pour connaître le DA des sites internet, vous pouvez utiliser le site www.moz.com. Sa mission consiste à vous aider à analyser les sites internet et leurs autorités en ligne. Avec lui, vous pouvez connaître les liens que reçoivent un site, l'autorité de son domaine etc.

Conseil bonus 3 :

Si vous soumettez votre site sur différents annuaires, essayez de modifier les textes comme la description de votre site ainsi que les différents mots clés. Vous pourrez ainsi améliorer votre visibilité dans les moteurs de recherche.

Vous pourrez aussi tester différentes descriptions pour savoir laquelle vous permet d'obtenir le meilleur taux de conversion.

LES STRATÉGIES NÉCESSITANTS ENCORE PLUS D'EFFORT

Comment augmenter votre trafic sur le long terme ?

Ce ne serait pas intéressant si toutes les méthodes pour générer du trafic étaient rapides, faciles et sans aucun effort à fournir, n'est-ce pas ?

Obtenir du trafic gratuit et ciblé n'est pas toujours un jeu d'enfant. Parfois, vous n'avez pas d'autre choix que de retrousser vos manches et de vous mettre au travail.

Comme vous l'avez sans doute deviné, ces méthodes, qui sont un peu plus difficiles à mettre en place, vous permettent d'obtenir de meilleurs résultats. Qu'on le veuille ou non, l'impact d'une stratégie sur votre trafic est généralement proportionnel à la quantité de travail nécessaire pour la mettre en pratique.

En d'autres mots, **le marketing par article n'est pas toujours évident, mais c'est une technique vraiment efficace**. Il en est de même pour les autres méthodes que nous allons voir.

1- La stratégie du marketing par article

Méthode encore peu exploitée sur le marché francophone, mais qui fait l'unanimité outre-Atlantique.

L'idée derrière le marketing par article est très simple. Vous écrivez un article lié à votre site Web ou à votre produit. Ensuite, vous publiez cet article sur un site spécialisé comme :

⇒ <http://contenu-gratuit.com/index.php>

⇒ <http://www.mes-articles.com/>

Vous profitez des backlinks pour votre référencement et vous obtenez un afflux de trafic ciblé à partir des liens présents à la fin de l'article.

La puissance de cette technique (qui est déjà tout à fait significative) est multipliée par le fait que d'autres webmasters peuvent utiliser votre contenu pour leurs propres sites, tout en gardant les liens tels quels.

Cela vous permet d'améliorer votre visibilité, d'obtenir plus de visiteurs grâce aux liens et d'améliorer votre référencement dans les moteurs de recherche.

Cela semble intéressant, n'est-ce pas ?

Et avec un peu d'expérience, cela peut être votre première source de trafic.

Le marketing par article nécessite du travail si vous souhaitez que cela fonctionne. Vous avez besoin d'un bon article, contenant les bons mots-clés, écrit de la bonne façon, présent aux bons endroits et avec une bonne boîte de ressources qui incite les personnes à cliquer sur votre lien.

Évidemment, cela vous demande de fournir un peu d'effort, mais vous ne pouvez tout simplement pas ignorer le potentiel de cette méthode pour obtenir du trafic ciblé.

Conseil bonus 1 : bénéficiez du trafic des autres

Le marketing par article n'est pas seulement le fait d'améliorer votre positionnement dans les moteurs de recherche en obtenant plus de backlinks. Vous avez également de grandes chances de générer plus de trafic à partir des sites où sont ajoutés vos articles.

Votre article peut avoir un bon positionnement pour un mot-clé à faible concurrence assez facilement. Pour cela il suffit d'ajouter le mot-clé dans le titre et de le répéter plusieurs fois dans l'article, et à vous les premières pages des moteurs de recherche !

Un autre élément important : votre boîte de ressources. C'est ce qui vous permettra d'attirer les gens vers votre site.

Conseil bonus 2 : Écrivez des titres qui attirent la curiosité

Les titres ont un impact très important sur le succès de vos articles. Un article avec un titre bien écrit va attirer plus de visiteurs qu'un article similaire, qui aurait un titre passe-partout.

Ajoutez votre mot-clé dans le titre et faites en sorte qu'il soit vraiment intéressant. Vous verrez la différence. Prenez au sérieux cet élément, car si personne ne lit votre article, tout votre travail sera inutile.

Conseil bonus 3 : Privilégiez la qualité

À moins que votre objectif principal soit de générer des backlinks, vous n'êtes pas obligé de soumettre votre article dans des dizaines de sites spécialisés.

Vous pouvez obtenir le même résultat en ciblant les meilleurs sites que vous aurez testés.

Vous pourrez vous rendre compte qu'un même article peut générer 1, 10 ou 100 visites en une journée, suivant le site sur lequel il a été publié.

2- HubPages ou Squidoo

Lorsque [Hubpages](#) ou [Squidoo](#) sont apparus sur le marché, cela a créé une véritable petite révolution, notamment pour les personnes qui utilisaient le marketing par article. Ces sites sont disponibles uniquement en anglais (pour l'instant), mais il n'y a aucune interdiction de publier des articles en français !

On peut maintenant y créer des pages ciblées sur des mots clés, composées de plusieurs blocs de texte et qui intègrent la vidéo, ainsi que d'autres éléments.

La simplicité d'utilisation, et l'installation par clic de dizaines de modules, ont permis un succès rapide de ces sites. De plus, contrairement aux annuaires d'articles, ces sites offrent un pourcentage des profits générés par AdSense.

En ajoutant quelques articles sur une page, ainsi qu'une ou deux **vidéos trouvées sur YouTube**, vous pouvez facilement vous placer, dans les moteurs de recherche, devant les annuaires d'articles pour le même mot clé.

Google apprécie ces sites, et les personnes qui les utilisent peuvent générer un flot constant de visiteurs vers leurs sites en ajoutant des liens clairement mis en évidence.

Il faut considérer ces sites comme un complément aux différents annuaires d'articles, et non pas comme une alternative.

En effet, l'objectif est le même : proposer du contenu de qualité, et rediriger les lecteurs vers vos sites. Cela vous permettra ainsi d'améliorer votre visibilité sur Internet sans trop d'effort, puisque ces sites sont simples d'utilisation.

Conseil bonus 1 : Une rentabilité non négligeable

N'oubliez pas que vous pouvez toucher un pourcentage des revenus générés par les publicités affichées automatiquement sur vos pages Squidoo. Toutefois, pour que cela soit possible, vous devez indiquer les informations nécessaires (Google AdSense) dans vos options.

Ne partez pas du principe que tout se fait automatiquement, sinon, vous ne gagnerez pas d'argent lorsqu'une personne cliquera sur une annonce présente sur l'une de vos pages.

Conseil bonus 2 : Réalisez des mises à jours régulières

L'utilisation du marketing par article est adaptée à ce type de sites, mais il peut y avoir un inconvénient : si vous ne réalisez pas de mises à jour de vos pages, elles ne seront pas mises en évidence dans les moteurs de recherche, et vous aurez du mal à obtenir du trafic.

Pour vous éviter ce désagrément, je vous conseille d'ajouter, environ toutes les semaines, un nouvel article sur vos pages afin de montrer aux moteurs de recherche que vous êtes toujours actif.

Conseil bonus 3 : Soyez actif.

Profitez des modules proposés par ses sites qui améliorent l'impact de vos pages. Adhérez à des groupes. Laissez des commentaires. Utilisez les Tags. Le fait de tester et d'utiliser ces modules peut vous aider à améliorer votre trafic, il ne faut donc pas s'en priver.

3- Le pouvoir de la vidéo

La vidéo a surclassé la radio et bien qu'elle ne remplacera pas le contenu écrit de sitôt, elle gagne en popularité.

Il n'y a pas si longtemps, **la vidéo était réservée aux professionnels**. Maintenant, avec la technologie et ses prix en chute libre, de plus en plus de personnes sont capables de générer des vidéos de qualité.

De même, le prix des ordinateurs a baissé et l'accès aux connexions à haut débit s'est accéléré.

Ces tendances ne changeront pas de sitôt. De ce fait, il semble logique de tirer profit de la puissance de la vidéo, et vous pouvez le faire sans dépenser d'argent.

Vous aurez plus de chances de réussir si vous avez déjà un logiciel qui permette de créer des diaporamas.

Windows Movie Maker est généralement déjà installé. Si vous n'avez pas encore ce type d'outil, vous pouvez en trouver facilement sur Internet, et en général ils sont gratuits.

Et si vous voulez utiliser un diaporama pour faire des vidéos, vous souhaitez peut-être enregistrer des vidéos de vous-même en utilisant votre Webcam.

Vous pouvez également **choisir de produire des tutoriels vidéos, qui montrent exactement aux personnes comment effectuer des tâches** spécifiques en utilisant un outil de capture d'écran.

Vous pouvez acheter Camtasia, mais il existe des logiciels gratuits moins complets qui vous permettront de démarrer, par exemple [Jing](#).

Vous pouvez réaliser une simple vidéo, ou bien une vidéo plus sophistiquée. Quelle que soit l'approche que vous adopterez, vous pourrez générer du trafic.

Bien qu'il soit probable que l'impact de votre vidéo soit meilleur si vous avez un équipement « professionnel », lorsque vous débutez, ce n'est pas le plus important.

Une fois votre vidéo terminée (n'oubliez pas que, pour ce faire, vous pouvez utiliser gratuitement de la musique, des photographies du domaine public et de nombreux services gratuits), vous pourrez ensuite la distribuer pour une visibilité maximale.

Alors que certaines personnes se contentent de mettre leurs **vidéos sur YouTube** et d'en rester là, vous pouvez générer davantage de trafic en ajoutant votre vidéo sur les autres sites de partage de vidéos.

Il doit y avoir des dizaines de sites **disponibles sur le Web**. Il suffit de créer un compte sur chacun d'entre eux, puis d'utiliser un outil gratuit comme [TubeMogul](#) pour soumettre votre vidéo sur ces différents sites.

Pour que votre vidéo génère du trafic, il faut qu'il y ait un lien entre elle et votre site. En général, c'est dans la description de la vidéo que vous devez mettre ce lien.

De plus, c'est une bonne idée d'afficher clairement votre URL dans la vidéo. Bien que le fait de saisir une URL exige plus d'efforts que de cliquer sur un lien, cela peut cependant être une aide considérable.

Vous allez pouvoir obtenir de nombreux visiteurs à partir de vos vidéos, mais également à partir des moteurs de recherche, car si vous choisissez bien le titre de votre vidéo, elle pourra se classer parmi les premiers résultats.

Rappelez-vous que je vous ai conseillé de bien remplir vos profils. C'est le cas pour ces sites, qui vous permettront, en général, d'ajouter un lien vers votre site.

Avez-vous besoin d'être un professionnel pour faire une bonne vidéo ? Ce n'est pas nécessaire. Avec quelques photos pertinentes, un sous-titrage adapté, et un morceau de musique libre de droits, vous pouvez créer des vidéos qui vont acheminer du trafic vers votre site.

Si vous n'êtes pas encore passé à la vidéo, il est temps de le faire. C'est un domaine qui commence à se développer rapidement sur le marché francophone, et il est préférable de s'entraîner dès maintenant.

Conseil bonus 1 : Entraînez-vous à la vidéo

Êtes-vous intimidé par la seule vue d'un appareil photo ou d'un caméscope ? Commencez à vous entraîner afin de surmonter cela ! Les personnes réagissent mieux aux vidéos mettant en scène leur créateur.

Apprenez à vous sentir à l'aise devant votre Webcam. Cela permettra de créer des vidéos presque instantanées, que vous pourrez utiliser dès que le besoin se fera sentir.

Conseil bonus 2 : Revoyez votre vidéos avant de la publiée

Même si votre vidéo d'origine était correcte lorsque vous l'aviez vérifiée, vous pourrez rencontrer quelques soucis, notamment des problèmes de compression, ce qui diminuera sa qualité. Assurez-vous que votre vidéo soit parfaite lorsque le transfert est terminé !

Conseil bonus 3 : Allez droit au but.

Soyez bref, sauf si vous êtes doué. Toutes les recherches sur les vidéos en ligne, indiquent que le niveau d'attention baisse **DE FAÇON SIGNIFICATIVE** après environ 35 secondes.

Les seules exceptions sont les vidéos particulièrement intéressantes ou divertissantes. Si la vôtre est plus « basique », essayez de faire en sorte qu'elle soit courte pour ne pas faire fuir les gens.

4- Contribuez à d'autres blogs

Je vous ai déjà indiqué que la meilleure façon d'aider votre site à être mieux classé est d'y ajouter plus de contenu. Je le sais bien, le fait de s'asseoir derrière son ordinateur pour rédiger plus de contenu est difficile pour de nombreuses personnes.

Même si vous n'avez qu'une page de capture, contribuer à des blogs vous permettra de prouver votre expertise, de vous faire connaître sur Internet, et surtout d'envoyer de nombreux visiteurs sur votre page.

C'est une réelle opportunité pour tous ceux qui aiment écrire. Vous pouvez contribuer aux blogs qui sont liés à **votre site en écrivant, par exemple, un article**. Le propriétaire de l'autre site considérera cela comme un excellent moyen d'obtenir un contenu qui sera nouveau, original et gratuit.

Vous comprenez que c'est aussi une chance de vous faire connaître *par les lecteurs des autres blogs*, mais aussi d'obtenir un lien de qualité et de générer des visites vers votre site.

Les points forts ? Cela augmente votre crédibilité, vous nouez des relations, vous améliorez votre référencement, vous obtenez du trafic gratuit.

Les inconvénients ? La logistique et l'écriture du contenu.

Sur le plan logistique, vous devez trouver et contacter les blogueurs appropriés. Comme nous l'avons vu **dans la recherche de niche rentable**, il suffira, ici, de faire des recherches en ajoutant le mot « **blog** » devant les mots-clés de votre niche de marché. Si vous êtes dans la niche perdre du poids, ce sera par exemple : « Blog Perdre du Poids ».

The image shows a Google search interface. The search bar contains the text "perdre du poids blog" and is highlighted with a red rectangle. Below the search bar, there are navigation tabs: "Tous", "Images", "Actualités", "Vidéos", "Shopping", "Plus", "Paramètres", and "Outils". The search results show "Environ 7 130 000 résultats (0,34 secondes)". The first result is "Bienvenue - Blog Perdre du Poids Rapidement et Durablement" from "www.blog-perdre-du-poids.com/", which is enclosed in a red rounded rectangle. To its left, the text "remarquez plusieurs propositions" is written in red. Below this, there are three more search results, each with a red arrow pointing to it: "comment elle a réussi à perdre du poids - La Route de la Forme" from "laroutedelaforme.fr/perdre-du-poids-naturellement-histoire-oriane-maigrir-du-ventre/", "Transformation Femme avant après: perdre 15 kilos" from "laroutedelaforme.fr/mon-histoire-ma-perde-de-poids/", and "Blog de maigrir-a-tout-prix - Je dois maigrir à tout prix !" from "maigrir-a-tout-prix.skyrock.com/".

En termes d'écriture, vous devez toujours avoir du contenu à disposition pour le proposer aux blogueurs.

Les inconvénients varieront en fonction de la personne concernée. Si vos articles sont de qualité et si vous êtes une personne naturellement bien organisée, cela peut être une tâche assez simple.

Au contraire, une personne qui n'est pas organisée et dont le contenu est sans intérêt se dirige droit dans le mur.

Bien que cette méthode demande un peu plus d'efforts que les techniques déjà abordées, vous pouvez augmenter considérablement votre visibilité et le nombre de vos visiteurs en apportant votre contribution sur d'autres blogs.

Conseil bonus 1 : Une manière de faire un marketing ?

Si vous pensez que la contribution sur les autres sites ressemble au marketing par article, vous n'avez pas tort.

En effet, vous faites la même chose, vous écrivez du contenu pour générer du trafic.

Conseil bonus 2 : Faites un choix judicieux des blogs

Choisissez minutieusement les blogs que vous allez approcher afin de savoir si votre contribution peut avoir un effet négatif sur votre business.

Si la personne n'a pas une très bonne réputation sur Internet, il serait intéressant de ne pas l'approcher.

Vous devez ici aussi faire une étude de la réputation du blog sur internet. Il suffira de voir si son DA est intéressant et si le blogueur publie régulièrement des articles sur son site.

Conseil bonus 3 : Mettez votre travail en valeur

Lorsque vous approchez un blogueur, faites-lui savoir que vous appréciez son blog (vous pouvez lui en donner les raisons), que le contenu que vous souhaitez lui proposer a une réelle valeur et qu'il lui permettra de fidéliser ses lecteurs.

Si vous demandez simplement à la personne d'ajouter votre contenu sur son site, il vous sera difficile de conclure un accord avec les meilleurs blogueurs de votre niche.

Pour faciliter cette étape, commencez par poster des commentaires sur les blogs sélectionnés. En faisant ainsi, vous commencez par tisser une relation de confiance entre vous et le blogueur. Vous lui montrez que vous connaissez son sujet et vos commentaires auront de la valeur à ses yeux. Il sera alors plus ouvert à la publication de vos articles sur son site.

ALLEZ ENCORE PLUS LOIN

Pouvez-vous vous passer de tout ce qui est gratuit ?

Nous avons tendance, sur le marché du marketing Internet, à considérer les options « gratuites » comme une stratégie valable uniquement pour les débutants à court d'argent, et qu'aucun « ancien » n'utiliserait.

**Mais pouvez-vous vraiment vous passer de tout ce qui est « gratuit » ?
Pas vraiment.**

Si une méthode fonctionne pour un débutant, elle fonctionnera également pour une personne expérimentée et elle sera une alternative bon marché pour un gourou.

Vous remarquerez que j'ai dit « **une alternative bon marché** ». Qu'en est-il du terme « gratuit » ?

C'est une distinction subtile entre ces méthodes et leur utilisation par ceux qui commencent tout juste et ceux qui sont sur Internet depuis suffisamment longtemps pour générer un revenu.

Alors que les débutants peuvent être à la recherche de ces méthodes gratuites simplement parce qu'ils n'ont pas suffisamment d'argent pour faire autrement, les professionnels utiliseront les mêmes stratégies avec une différence.

Au lieu de faire le travail, ils payeront une personne pour le faire.

Les techniques que vous utilisez aujourd'hui pour générer gratuitement du trafic peuvent devenir des techniques payantes dans quelques mois.

Vous pouvez atteindre le stade où vos revenus vous permettront d'externaliser certaines tâches, ce qui vous libérera du temps pour faire d'autres choses, comme la mise en place de partenariats.

De toute façon, ce qui fonctionne fonctionnera, que vous réalisiez le travail vous-même, ou que vous embauchiez une personne pour le faire.

CONCLUSION

N'importe qui peut **attirer des milliers de visiteurs vers un site Web**, ou une page de capture, dès **les premiers jours de sa mise en ligne**. Vous pouvez rapidement faire « exploser » la bande passante de votre hébergement. **C'est FACILE.**

Tout ce que vous devez faire c'est de dépenser une fortune dans une régie de liens sponsorisés comme **Google Adwords et Facebook**.

Si vous avez un budget promotion important et que vous pensez que votre nouveau site atteindra facilement les résultats que vous envisagez, vous pouvez dépenser aveuglément dans ***l'espoir de générer un profit***.

Toutefois, de nombreuses personnes ne sont pas en mesure de le faire. Certaines personnes n'ont pas le courage de tout risquer sur cette méthode, ou sur toute autre méthode de publicité payante.

D'autres sont près de leurs sous, et ne souhaitent pas dépenser d'argent dans une quelconque promotion, sachant qu'il existe des méthodes gratuites.

Puis il y a ceux qui viennent tout juste de commencer. Ils tâtent le terrain et ne se sentent pas encore à l'aise. C'est la raison pour laquelle ils ne testent que **les stratégies avec lesquelles ils ne courent aucun risque financier**.

De plus, certaines personnes ne jurent que sur le long terme, avec notamment le trafic venant des moteurs de recherche. Il est vrai que le retour sur investissement à long terme sur ces méthodes est meilleur que celle des PPC (paiement par clic) même si nous perdons beaucoup de temps en amont.

Il existe donc des groupes différents, des vendeurs différents ayant des perspectives et des raisons différentes, mais ils ont tous une chose en commun.

Ils peuvent utiliser des méthodes gratuites pour obtenir du trafic vers leurs sites, afin de gagner de l'argent sans avoir à se ruiner, ***et cela fonctionne***.

En 4 années d'entrepreneuriat sur internet, Je n'ai jamais acheté du trafic. Je vous ai révélé toutes mes astuces pour attirer des milliers de visiteurs tous les mois sur votre site ou votre page de capture.

Les stratégies que vous avez découvertes dans cette formation sont une solution idéale pour les différents types de vendeurs mentionnés précédemment. Elles doivent probablement vous convenir aussi.

Toutefois, il faut savoir que j'ai détaillé, à travers cet e-book, plusieurs méthodes gratuites avec différents niveaux de difficulté.

Cela ne signifie pas pour autant que j'aie traité toutes les méthodes existantes.

Il existe d'autres méthodes qui peuvent être utilisées pour obtenir du trafic, comme les blogs gratuits, par exemple WordPress.com et Blogger.com. Dans ces deux cas, vous n'aurez qu'à créer des sites gratuits sur ces plate-formes de blogs et à publier des articles sur ces sites.

Dans vos articles, mettez toujours des liens vers votre site principal pour avoir de bons liens. **Évitez toutefois de mettre des liens sur les expressions-clés que vous visez. Vous pouvez ainsi nuire à votre référencement.** La lecture de ce guide vous a peut-être donné une idée qui pourrait être plus efficace que toutes celles que j'ai énumérées.

C'est ce qui fait la beauté du marketing Internet. Nous ne savons jamais ce sur quoi nous pouvons tomber, et à quel point cela peut être efficace.

Cependant, il y a des choses que nous savons. Nous les connaissons, car des personnes les ont testées. Ces techniques ont déjà été mises à l'épreuve et nous savons à quoi nous attendre.

Il n'y a aucun doute que vous puissiez générer du trafic grâce au marketing par article, ou en réalisant des vidéos. Ce n'est pas une opinion. **C'est un fait.** Si vous passez du temps sur Internet, vous avez certainement remarqué que de plus en plus de personnes font des vidéos.

Vous pouvez générer du trafic gratuitement en utilisant l'une des méthodes décrites dans cet e-book. **C'est aussi simple que cela.** Et lorsque les personnes sont sur votre site, vous avez l'opportunité de les convertir **en abonnés à votre liste, ou bien en clients.** Vous avez même la possibilité de réorienter ce trafic **gratuit vers l'un de vos liens d'affilié pour gagner de l'argent. C'est vous qui choisissez ce que vous faites de votre trafic.**

Vous pouvez **donc commencer à gagner de l'argent sans dépenser le moindre centime** (si ce n'est votre investissement dans ce guide) et c'est toute la puissance de ces méthodes.

Maintenant que vous avez terminé la lecture de cet e-book, il ne vous reste plus qu'à tester ces méthodes sur votre business afin **d'obtenir l'élément le plus précieux sur le Web : le trafic intense.**

Et n'oubliez pas... **plus de trafic est égal à plus d'argent.**

A votre succès...

Nathanaël LONKPAME