

100 Conseils pour Réussir sur Internet



ConseilsMarketing.fr

Développez vos ventes et fidélisez vos clients facilement !

Sommaire

Avant propos...	4
Partie 1 Comment gagner (correctement) sa vie grâce à Internet	5
1 – Gagner un peu d'argent grâce à Internet c'est très facile... En vivre c'est autre chose !	5
2 – Pour commencer à gagner de l'argent sur Internet, un seul site ne suffit pas.	6
3 – Il vaut mieux se créer des Pseudos différents et cloisonner ses activités.	8
4 – Il n'y a pas de méthode miracle pour réussir sur internet.	9
5 – On peut certes réussir sur Internet sans avoir beaucoup d'argent ... mais cela prend beaucoup plus de temps !	10
6 – N'ayez pas peur de ne rien connaître pour l'instant d'Internet ou d'une niche spécifique...	11
7- Il est plus facile de s'imposer comme une référence dans une niche.	12
8 – Plus une niche est importante, plus cela demandera du temps et de l'argent pour s'imposer.	13
Par exemple après un démarrage fulgurant des sites comme Le Journal du blog (http://www.lejournaldublog.com/), Monetiwib (http://monetiweb.com) ont largement perdu de leur vitalité suite à un manque de régularité dans la génération de contenus.	13
9 – A moins d'avoir un ami développeur (ou de l'argent) vous devrez apprendre les base de la création de site internet.	13
10 – Ne parlez pas de ce que vous ne savez pas avant de pouvoir le prouver.	14
11 – Ne cassez pas les prix sur ce que vous savez faire le mieux !	15
12 – Arrêtez de penser comme un Blogueur ou un salarié, et pensez comme un Marketeur et un Chef d'Entreprise !	15
13 – Vous ne pouvez pas tout faire, abandonnez définitivement cette idée !	16
14 – Estimez à quel prix vous pouvez vendre vos prestations.	17
15 – Définissez-vous des objectifs clairs et mesurables... et surtout atteignables !	18
16 – Le nombre de vos abonnés aux Flux RSS n'est pas un bon indicateur de trafic.	18
17 – Avoir trafic important est un des ingrédients pour réussir... mais pas suffisant !	19
18 – Pour gagner de l'argent avec Adsense il faut des milliers de visiteurs...	20
19 – La newsletter est une des clés pour réussir à gagner de l'argent.	21
20 – On ne réussit pas sur Internet (uniquement) sur un coup de chance...	23
21 – Ne sacrifiez pas vos amis et votre famille au profit de votre business !	24
22 – Accordez vous du temps pour vous faire plaisir...	24
Partie 2 Comment devenir un blogueur influent... ou réussir un blog de niche !	25
23 – Ce n'est pas nécessaire d'écrire tous les jours un article.	25
24 – Tous les mots ne se valent pas...	26
25 – Le PageRank ne veut rien dire... sauf pour la vente de liens...	26
26 – Pour devenir "influent" dans votre domaine vous devez construire votre réseau.	27
27 – Les visiteurs fidèles ou venant des réseaux sociaux ne font pas attention à vos publicités	28
28 – Si vous êtes en panne d'inspiration baissez le régime mais ne calez pas...	29
29 – Soyez Unique !	30
30 - S'il est difficile d'être unique, dotez-vous une personnalité forte!	30
31 – Lors de la création d'un nouveau site vous devez d'abord définir ce que vous allez en faire.	31
32 – Un article pertinent est bien plus efficace que des dizaines d'articles moyens.	32
33 – Le Multimédia va devenir le contenu du futur.	32
34 – Quand vous écrivez un article « majeur », laissez-le reposer quelques jours...	33
35 – Le Papier garde son pouvoir d'attraction...	34
36 – Vous devrez apprendre à dire NON à un client...	34
Partie 3 Les erreurs des débutants en référencement naturel...	36
37 – Faire du référencement naturel prend énormément de temps...	37
38 – Ne rêvez pas : il n'est pas possible d'être dès le départ N°1 pour plusieurs mots clés concurrentiels avec un seul site.	38
39 – Il est possible d'acquérir relativement facilement du trafic avec des images et les vidéos.	39
40 – Etre indexé le plus rapidement possible ne doit pas être votre priorité.	40
41 – Pour être dans les premiers sur Google il faudra flirter avec les limites du système.	40
42 – N'espérez pas tromper Google éternellement...	41
43 – Google ne référence pas des sites, mais des Pages.	41
44 – Google est le seul moteur qui compte en France.	42
45 – Google ne met pas des notes aux sites et aux pages "à la tête du client".	42
46 – Votre nom de domaine est important pour être bien classé dans les recherches, mais il ne fait pas tout.	43
47 – Il y a une forte latence dans le classement de Google.	44
48 – Ce n'est pas la peine de mettre des pubs (Affiliation ou Adsense) sur un site qui vient de se lancer.	44
49 – Ce n'est pas la peine de surveiller la densité de ses mots clés...	45
50 – Les générateurs de mots clés sont uniquement des outils, ce n'est pas la vérité absolue...	45
51 – Pour juger de la qualité d'un mot clé, rien ne vaut un test !	45
52 – Le meilleur moyen d'améliorer son référencement naturel c'est les liens depuis d'autres sites.	46
53 – Les commentaires sur les Blogs ne sont pas de bons Backlinks.	46
54 – Les Digg-Likes et sites de bookmarking sont intéressants mais apportent peu à vos sites.	47
55 – Etre bien positionné pour des mots ou expressions peu compétitifs est facilement atteignable...	47
56 – Prenez de la hauteur dans votre stratégie de référencement.	48
57 – Regardez votre chiffre d'affaires plus que votre Trafic.	48
58 – Le duplicate content n'est pas si terrible...	49
59 – Ne faites pas de l'échange de lien à outrance.	50
60 – Un code HTML compatible W3C ne va pas fortement améliorer votre référencement naturel.	50
61 – Si vous devez migrer votre site, ne l'effacez pas purement et simplement...	50
Partie 4 Les erreurs classiques sur la génération de trafic	52
62 – Pour vos articles de blogs, préférez toujours la qualité à la quantité.	52
63 – Ecrire un blog requiert beaucoup de temps.	52
64 – Le titre de l'article est l'élément clé pour attirer des prospects.	53
65 – Faites de la recherche documentaire pour proposer des articles complets.	53
66 – Ce n'est pas tout d'attirer des visiteurs, il faut les faire revenir et garder leurs coordonnées.	53
67 – Pensez au trafic de votre site internet comme à un fleuve !	54
68 – Si vous avez un blog utilisez le guest posting pour diversifier et booster votre trafic.	54
69 – Pensez à analyser la qualité du trafic qui est généré.	55
70 – Faites des communiqués de presse, même si vous n'êtes pas une multinationale.	55
Partie 5 Comment développer son business sur Internet ?	56

71 – Avoir une liste de diffusion énorme n'est pas (forcément) l'objectif à atteindre.	56
72 – Votre mailing liste doit recevoir des informations de qualité.	57
73 – Segmentez votre mailing liste pour adresser des messages encore plus ciblés et pertinents.	57
74 – La coregistration est un bon outil pour augmenter le nombre de ses lecteurs.	57
75 – Pour réussir à attirer des visiteurs, la méthode AIDA est incontournable.	58
76 – Les déclics de ventes sont différents d'une personne à l'autre.	58
77 – Les témoignages sont un élément important pour convaincre ses prospects	58
78 – Pour améliorer vos accroches copiez les meilleurs !	59
79 – Trop de choix nuit à la vente.	60
80 – Le Story Telling est une bonne accroche pour vendre un produit.	61
81 – Il est possible d'acquérir de la notoriété et de la crédibilité via des signes de reconnaissance.	61
82 – Ajoutez toujours un appel à l'action simple !	62
83 – Faites attention à la lisibilité de vos pages web.	62
84 – N'oubliez pas que le Web n'est pas la vraie vie de vos clients...	63
85 – Les réseaux sociaux sont un prolongement de la vie réelle... exploitez les même leviers !	63
86 – Etre présent sur les réseaux sociaux prend du temps, choisissez les plus importants pour votre business.	64
87- Les réseaux sociaux favorisent la distraction... Fixez vous des règles !	65
88 – N'attendez pas d'avoir un site parfait pour le lancer.	66
89 – Essayez de mettre en place des sites qui s'autoalimentent ou dont le contenu reste intemporel.	66
90 – Structurez votre travail pour être plus prolifique et plus productif.	67
91 – N'hésitez pas à prendre des risques !	68
92 – "Les gens sont méchants !"	68
93 -"Les gens sont gentils !"	69
94 – Il est toujours possible d'apprendre et de s'améliorer...	69
95 – Trouvez un Mentor !	70
96 – Soyez positif, que cela soit pour vous ou envers les autres !	70
97 – Prenez de la hauteur et anticipez !	71
98 –Cherchez toujours à optimiser votre activité !	71
99 – Construisez une marque !	71
100 – Les partenariats peuvent booster considérablement votre activité à faible coût.	72
A vous de jouer !	73
Formation Vidéo "Boostez votre Business, Bloguez comme un Pro"	78
L'auteur de cet ebook	80

Avant propos...

Réussir sur internet, c'est parfois une question de chance et de hasard...

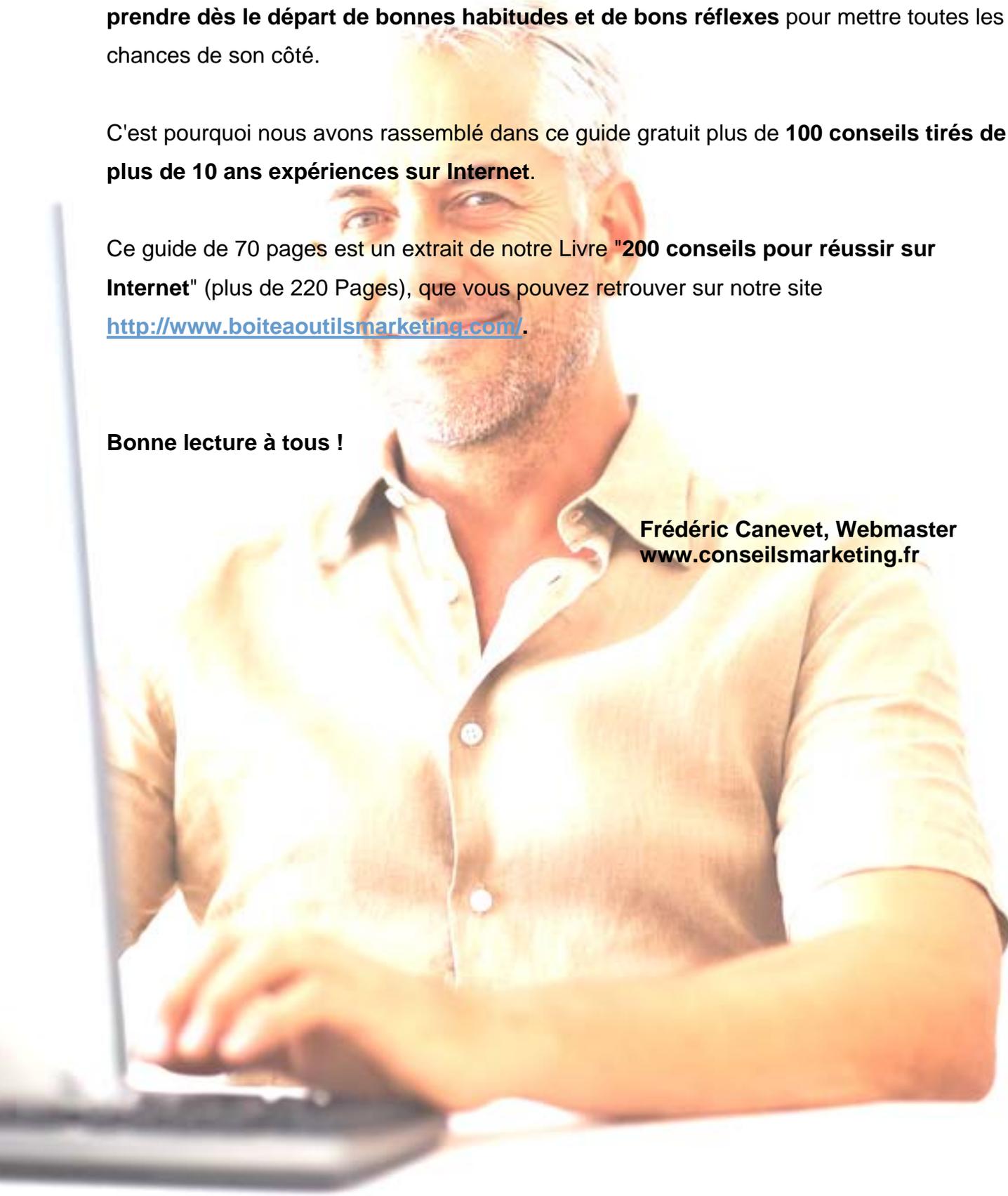
Mais plutôt que de compter sur sa bonne étoile, il vaut mieux **éviter les erreurs et prendre dès le départ de bonnes habitudes et de bons réflexes** pour mettre toutes les chances de son côté.

C'est pourquoi nous avons rassemblé dans ce guide gratuit plus de **100 conseils tirés de plus de 10 ans d'expériences sur Internet.**

Ce guide de 70 pages est un extrait de notre Livre "**200 conseils pour réussir sur Internet**" (plus de 220 Pages), que vous pouvez retrouver sur notre site <http://www.boiteaoutilsmarketing.com/>.

Bonne lecture à tous !

Frédéric Canevet, Webmaster
www.conseilsmarketing.fr



Partie 1

Comment gagner (correctement) sa vie grâce à Internet



1 – Gagner un peu d’argent grâce à Internet c’est très facile... En vivre c’est autre chose !

C'est vraiment le 1^{er} conseil à retenir, et le plus important de tous. Si vous ne devez retenir qu'un seul conseil de tout ce livre, c'est celui-ci...

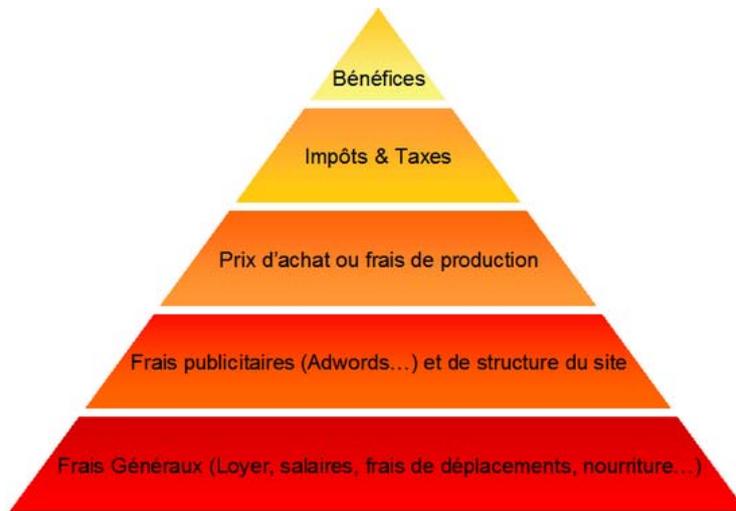
En effet c'est à la portée de tout le monde de gagner de l'argent sur Internet.

Il suffit de lancer un blog, de mettre quelques pubs Adsense... publier quelques articles toutes les semaines... et sans trop de mal gagner 20 à 50 €/ mois. Ou encore créer un petit site eCommerce avec des solutions Open source pour vendre ses peintures, sa production de conserves de foie de canard...

En revanche vivre de ses sites Internet lorsque l'on fait que cela (c'est-à-dire sans faire du consulting, du développement, du référencement, du Web Design...) c'est une autre paire de manches !

Il y a plusieurs raisons à cela :

- **Les revenus ne sont pas des bénéfices** : pour 100 € de chiffres d'affaires, vous touchez au maximum 80 € si vous êtes Auto-Entrepreneur (imposition à environ 20%), et seulement 50 € en tant que société (imposition à environ 50% toutes charges comprises).
- **Pour vivre décemment en France, il faut au moins toucher 1 500 €/ mois de bénéfices nets** (= vos revenus – vos charges)... Cela veut dire faire au moins 3 000 € par mois de Chiffres d'Affaires par mois (soit au moins 100 €/ jour).
- **Vendre des produits et services, c'est soit faire de l'achat pour la revente, soit produire son propre contenu, soit passer du temps pour créer son propre contenu.** Si vous le faites de manière professionnelle cela représente plusieurs heures / jours, ce qui veut dire laisser tomber votre job actuel ou faire du temps partiel... Or il faut continuer à payer votre loyer et à vous nourrir...
- **Maintenir et gérer un site Web coûte un minimum d'argent** (hébergement, Adwords...), il faut encore déduire ce montant de votre chiffre d'affaires.



Cette pyramide montre que le modèle publicitaire peut paraître intéressant (car vous n'avez toute la partie achat/production), mais dans les faits il s'avère qu'il nécessite de faire un volume très important en visites...

Or vivre uniquement de la publicité est extrêmement difficile, car **en France le marché publicitaire est moins important qu'aux USA** : les articles sponsorisés, les locations de fichiers, les bannières de publicité... sont bien moins payés (en général un article sponsorisé est payé entre **45 à 100 € selon le blog**, voire 250 € pour gros blogs voir <http://bit.ly/1aboJV>).

Seuls quelques "stars" du web comme Eric de Presse-Citron.net peuvent vraiment gagner de l'argent avec ce genre de deals (c'est environ 1000 € pour un article sponsorisé sur Presse-Citron.net), mais il faut savoir que leurs sites font plus de 20 000 visites / jours, ce qui est extrêmement difficile à atteindre (voir <http://blogueur-pro.com/interview-eric-dupin-presse-citron> sur <http://bit.ly/bdEI21>).

Actuellement à peine **quelques dizaines de blogueurs vivent des revenus de leurs blogs à 100 %** sans faire de prestations à côté.

Par exemple Stagueve de [NowhereElse](#) indiquait en 2009 ne gagner quasiment le que SMIC en y consacrant ses jours et ses nuits...

Gardez en mémoire **la ruée vers l'or aux USA** : durant cette période **ce ne sont pas les milliers de chercheurs d'or qui ont fait fortune, mais ce sont ceux qui vendaient des pelles et des pioches** qui sont devenus milliardaires...

Donc retenez bien que c'est **possible de vivre d'Internet en France**, mais qu'il y a chaque année beaucoup d'appelés mais très peu d'élus...

Vivre du Web nécessite soit de vendre des prestations, soit d'avoir un business modèle clair et savoir comment vraiment gagner de l'argent sur le Web... voire les deux !

Par exemple Olivier Levy du Blog eCommerce à commencé sur le Web en créant un site eCommerce qui vendait du matériel pour les DJ, mais très rapidement son activité principale (et la plus rentable) a été de proposer des prestations de référencement naturel !

2 – Pour commencer à gagner de l'argent sur Internet, un seul site ne suffit pas.

Gagner de l'argent avec l'audience d'un seul site est quasi-impossible... sauf à être un blogueur influent.

Par exemple le blogueur N°1 en France, **Eric Dupin de Presse Citron** www.presse-citron.net, possède lui plusieurs sites en plus de son vaisseau amiral (Fuzz...), même s'ils bien moins "rentables".

Il faut plutôt suivre l'exemple d'**Otto de Chauffeur de Buzz** (Romain Casolari <http://twitter.com/#!/romain>) qui est un premier à avoir appliqué cette méthode de développement de sites internet de manière "industrielle" en France.

Il possède une galaxie de plusieurs centaines de **sites & blogs** avec de nombreux employés pour générer le contenu et administrer ses sites !

Comme on peut le voir sur Societe.com le groupe PlayWeb d'**Otto de Chauffeur de Buzz**

<http://www.societe.com/societe/play-web-478563323.html> à réalisé en 2008 plus de 580 000 € de CA, et un résultat net de 190 000 €... Pas mal, surtout que c'était il y a 2 ans déjà !

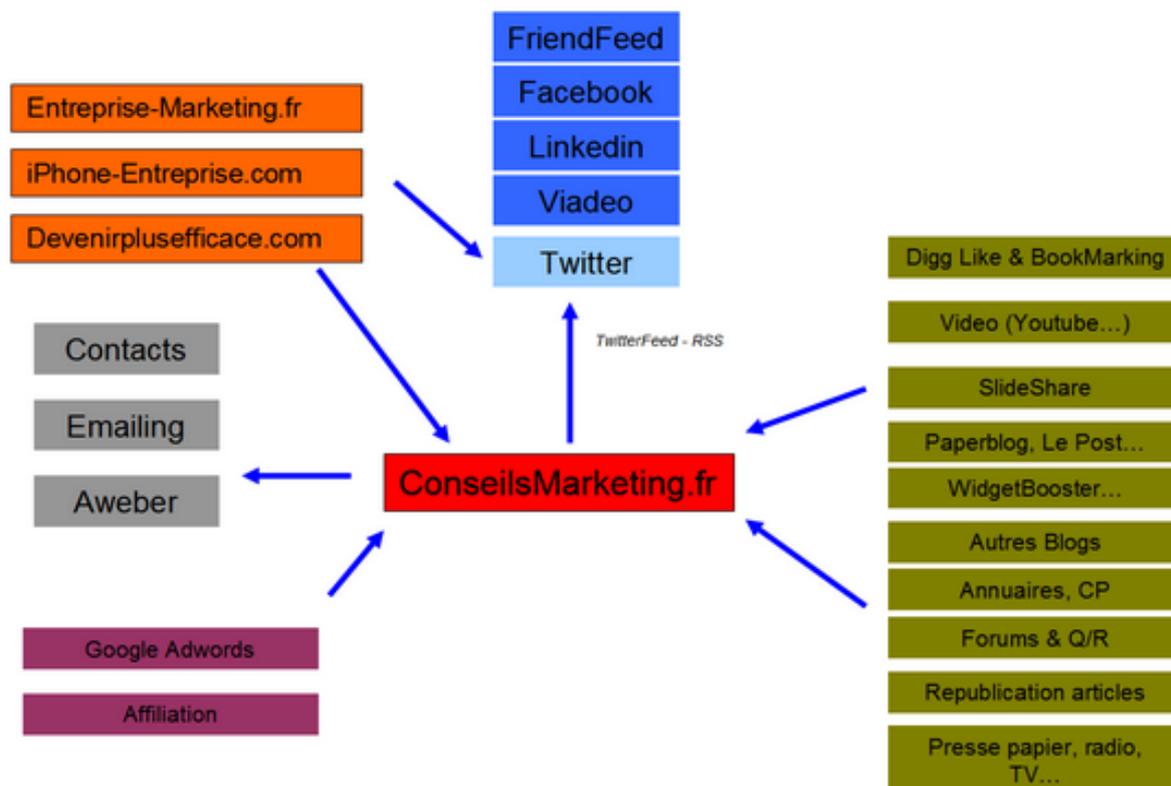
Plus proche de nous, notre partenaire Boris de MaBoiteCartonne.com a également adopté cette même stratégie avec un réseau de blogs, forums... sur plusieurs thématiques car vivre d'un seul site Web est très difficile.

Cette stratégie d'avoir plutôt des dizaines de sites plutôt qu'un seul est logique : **il bien plus facile de faire 500 € sur 5 blogs, que 2500 € sur 1 seul blog.**

Pour information **Léo Dimilio gère actuellement plus de 400 sites Internet**, avec certains qui marchent et d'autres qui rapportent uniquement quelques euros / mois.

Pour ConseilsMarketing.fr, nous avons environ 30 sites, avec seulement 5 qui rapportent vraiment de l'argent et du trafic intéressants tous les mois, les 25 autres sont sur des micro-niches.

Dans le schéma ci-dessous vous voyez notre site principal, puis des sites complémentaires (en orange), qui viennent profiter de la notoriété du site principal, mais aussi l'enrichir en contenu.



Il est donc plutôt **recommandé de créer des sites sur des micro-niches avec parfois seulement 2 pages pour vendre 1 produit**, mais visant un public hyper ciblé.

En revanche, dans des secteurs concurrentiels avec une très forte recherche naturelle (souvent les sites pour les particuliers) il faudra plutôt **écrire plusieurs centaines de pages avec comme objectif de générer du trafic** et de monétiser via les publicités classiques (AdSense...).

Dans ce cas l'objectif n'est pas de faire du ciblé, mais générer une masse de contenu et miser sur le volume

Pour optimiser vos annonces AdSense vous pouvez consulter 2 très bons articles sur le sujet (en anglais) :

- [Les plugins pour bien utiliser AdSense](http://bit.ly/KKxju) sur <http://bit.ly/KKxju>
- [100 liens pour optimiser ses revenus AdSense](http://bit.ly/Y80sF) sur <http://bit.ly/Y80sF>

3 – Il vaut mieux se créer des Pseudos différents et cloisonner ses activités.

Mettre tous ses sites chez le **même hébergeur et sous le même nom de domaine est une erreur stratégique majeure.**

D'une part **votre hébergeur peut vous bloquer du jour au lendemain** (ex: votre carte de crédit qui expire et vous n'y faites pas attention, un serveur HS pour des raisons inconnues...), et vous perdez des centaines d'euros de CA sans pouvoir rien faire...

Et ne croyez pas que c'est rare, cela nous est nous arrive en moyenne 2 fois par an pour ConseilsMarketing.fr sur 1and1.fr... et cela nous est aussi arrivé chez Ovh !

Donc **diversifiez vos hébergements**, car autant sur un blog personnel ce n'est pas important d'avoir un ou deux jours de coupure, autant sur des sites professionnels ce n'est pas possible de voir tous ses sites hors service !

Voici une liste d'autres hébergeurs pour héberger vos sites internet :

- **1and1.fr** (http://www.1and1.fr/?k_id=10672956) : la formule "serveur dédié clé en main" sous Windows à 40 € HT / mois est particulièrement attractive car vous pouvez héberger autant de domaine et de sites que vous voulez (c'est vraiment TOP !), mais les serveurs ont parfois une tendance à planter pour des raisons inconnues (dans ce cas il suffit le plus souvent d'aller dans l'Admin de 1and1 et de rebooter le serveur).

- **OVH** : l'équivalent de 1and1, mais un panneau d'administration peu moins fonctionnel.

- **Infomaniak** (<http://bit.ly/cSodmV>) : l'hébergement est reconnu par tous comme étant de très bonne qualité (et surtout un service technique Pro et réactif), mais la formule d'hébergement ne permet d'héberger qu'un nom de domaine par serveur, ce qui fait très cher si vous avez plusieurs noms de domaines à gérer...

- **HosGator** (<http://bit.ly/dCqrQY>) : la formule avec un serveur "mutualisé" avec un trafic illimité et des noms de domaine illimités est particulièrement attractive et ne coûte que quelques dollars par mois (avec un support technique 24h sur 24 et 7 jours sur 7) ! C'est vraiment une super opportunité pour gérer des microsites... mais c'est 100% en anglais.

Il faut également **diversifier ses pseudos car d'autres eMarketeurs peuvent analyser ce que vous faites via Google Alerts ou via des utilitaires**, et reproduire tout ou partie de votre stratégie en analysant tous les noms de domaine ou sites que vous gérez.

Nb: si vous avez les moyens nous vous conseillons d'investir dans des programmes de monitoring suivants :

- **SEOMoz** (<http://bit.ly/9HbKmQ>) est vraiment un outil très puissant, qui permet de tracker vos mots clés, vos concurrents (mais cher à 99 \$ / mois...). A réserver aux gros budgets et agences.

- **Web CEO** (voir <http://bit.ly/cYpR1W>) pour trouver des mots clés, analyser son site, surveiller son référencement (199 \$ - version d'essai disponible).

In list	Keyword	Bid Competition	Global Monthly Searches	Search Trends
<input checked="" type="checkbox"/>	web analytics comparison		13288	
<input checked="" type="checkbox"/>	web analytics association		24160	
<input type="checkbox"/>	web analytics firm		5889	
<input type="checkbox"/>	hosted web analytics		8909	
<input checked="" type="checkbox"/>	web analytics market		5889	
<input checked="" type="checkbox"/>	web analytics tools		43790	
<input type="checkbox"/>	web analytics		499810	
<input checked="" type="checkbox"/>	web analytics software		36240	
<input type="checkbox"/>	web analytics services		13288	
<input type="checkbox"/>	web analytics solution		8909	
<input type="checkbox"/>	real time web analytics		54360	
<input type="checkbox"/>	best web analytics		10872	

- **SEM Rush** (<http://semrush.com/?ref=178911284>) : qui vous offre une analyse partielle gratuite de votre concurrence (payante pour la version Pro)

conseilsmarketing.fr - rapport général SEMrush pour un nom de domaine (pour la base de données Google.com)

Rapports: Rapport Général, Mots-clés AdWords, Concurrency dans Google, Concurrency AdWords, Textes publicitaires AdWords, Acheteurs potentiels d'annonce, Vendeurs potentiels d'annonce

Net-clé	Pos	Δ Volume	CPC	URL	Traffic %	Coûts %	Concurrence	Résultats	Tendances
conseil marketing	1	1 405	2.25	conseilsmarketing.fr	48.39	75.83	1.48	8 290 000	
redouteur sub	1	192	0.05	conseilsmarketing.fr - agence-2008	6.61	0.23	1.59	1 030 000	
effluve publicitaire	2	532	1.23	conseilsmarketing.fr - site	5.06	4.34	1.84	4 990 000	
redouteur sub	1	126	0.05	conseilsmarketing.fr - agence-2008	4.34	0.15	2.77	836 000	
video 8	17	10 943	0.05	conseilsmarketing.fr - affilates	3.20	0.11	-0.04	4 150 000	

Mots-clés AdWords - 0 sur 0
Aucun résultat.

Concurrence dans la recherche organique - 5 sur 839

Domaine	Mots-clés communs	Mots-clés SE	Traffic SE	Prix/Traffic SE	Mots-clés AdW
admedia.org	22	17.3m	2702.2m	2204.7m	68
conseilsmarketing.com [nouveau]	22	80.5k	2.3m	240.7k	0
youtube.com	22	9.3m	547.4k	380.2m	4.2k

C'est d'autant plus important que plus vous allez devenir un Pro du Web, plus vous allez vous diversifier dans des domaines "exotiques", et donc il faut mieux éviter de brouiller votre image en mettant toutes ces activités sous un même chapeau...

Par exemple pour ConseilsMarketing.fr nous avons actuellement des thèmes "Pro" (marketing, CRM...) et "Perso" (coaching, iPhone...), et parfois nous avons eu des remarques de clients (et d'amis !) qui sont étonnés de nous voir dans ce genre de domaines ! C'est pourquoi nous avons cloisonné ces activités avec différents emails, serveurs... et retiré les liens des signatures d'emails.

Sans se placer dans la paranoïa, la stratégie du "Pour vivre heureux, vivons cachés" est valable pour toutes les entreprises...

En effet si dans le cas de sites avec quelques centaines de pages il sera difficile de vous déloger de Google, ce n'est pas le cas des micro-sites ou des niches ou des groupes de réseaux sociaux (Viadeo, Facebook...) où vos concurrents peuvent vous faire beaucoup de mal en faisant très peu d'efforts (campagne Adwords, référencement naturel...)

4 – Il n'y a pas de méthode miracle pour réussir sur internet.

Des dizaines de sites internet vantent des méthodes « miracle » pour réussir sur internet en 24h, sans rien faire, en investissant 100 €... le plus souvent en vous proposant de parrainer d'autres personnes (MLM).

Il faut être clair : **CE SONT DES ARNAQUES PURES ET SIMPLES...**

Il n'y a pas de méthode miracle, et il faut beaucoup de travail et du temps pour réussir sur internet (ou avoir un maximum de chance).

A noter : Un mouvement "anti—gourous" a vu le jour aux USA pour lutter contre ceux qui font miroiter de devenir riche "sans effort" via le site <http://saltydroid.info/>.

Ensuite il est indispensable de savoir que **chaque situation, chaque marché est différent.**

Ce qui fonctionne dans un secteur ou pour une personne n'est souvent pas adapté pour d'autres situations.

Si vous êtes bon rédacteur vous pouvez réussir avec un blog, mais ce ne sera pas le cas d'une personne qui est nulle en orthographe ou qui n'a pas d'expérience dans un secteur d'activité.

Si vous êtes un bon développeur vous pourrez optimiser des sites Web pour le référencement, alors qu'un novice ne pourra pas faire mieux que vous...

Vous devez jouer sur vos forces et les exploiter au maximum, et non pas essayer de combler vos défauts à marche forcée comme par exemple tenter de devenir programmeur et créer votre propre site Web alors que vous n'y connaissez rien...

Il vaut mieux vous concentrer sur vos forces (connaître les besoins des clients et le marché, savoir acheter...) et sous traiter la partie Technique ou Marketing.

De même il y a toujours **des outils à la mode** (Twitter, Facebook..), mais il est important d'apprendre à bien s'en servir et à les exploiter au maximum, mais surtout de **ne pas y perdre trop de temps pour rien.**

Pour réussir sur Internet, il faut donc tester, essayer... et ensuite capitaliser sur ce qui marche vraiment.

En plus de la vente pure et dure de produits & services, vous pouvez tenter le Freemium qui consiste à offrir une version gratuite limitée en fonctions, comme par exemple Vimeo qui offre des fonctionnalités supplémentaires. Généralement le taux de conversion est entre 0,5 et 5% (le plus souvent 2%), ce qui veut dire qu'il faut recruter un maximum de prospects et offrir un service de très bonne qualité (et une forte valeur ajoutée des offres payantes !).

A noter : Stéphanie Héту, une spécialiste de l'eMarketing au Canada a lancé le Club "La Trafic Académie" où elle donne des cours sur la génération de trafic. Vous pouvez consulter des vidéos gratuites extraites sur ce lien <http://bit.ly/cpcFpc>.

5 – On peut certes réussir sur Internet sans avoir beaucoup d'argent ... mais cela prend beaucoup plus de temps !

C'est une idée qui perdure depuis les débuts d'Internet : il n'y a pas besoin d'argent pour faire connaître un site internet, il suffit de la bonne idée et d'un peu d'astuce.

Si c'était vrai au début du Web, ce n'est plus le cas actuellement pour 99.99% des sites internet. Les ChatRoulette.com, VieDeMerde.com... ne naissent pas tous les jours !

L'expérience montre qu'**il faut dépenser un minimum d'argent pour espérer d'obtenir un peu de visibilité à court terme.**

En effet si vous ne dépensez pas un minimum de budget en publicité (Adwords, en affiliation...) et en promotion (SEO...), pour obtenir le même résultat par vous-même vous devrez passer **énormément de temps et déployer énormément d'efforts pour générer le même trafic...**

Les leviers de croissance que sont Adwords, l'achat de bases d'emailing, l'affiliation, les comparateurs de prix, les places de marché (eBay, leboncoin.fr...)... vous permettent d'accéder immédiatement à un vivier de prospects potentiels sans de voir faire connaître d'abord votre marque.

L'Arsenal Marketing pour attirer des clients est ENORME, à vous de choisir quelle sera l'arme qui occasionnera le maximum de résultats avec le minimum de coûts.

Vous avez une liste quasi exhaustive des outils Marketing dans notre article " Les [96 outils pour faire connaître son entreprise](http://www.conseilsmarketing.fr/e-marketing/les-95-outils-indispensables-pour-trouver-des-clients) " sur <http://www.conseilsmarketing.fr/e-marketing/les-95-outils-indispensables-pour-trouver-des-clients>

Vous pouvez toujours réussir sur Internet à la force du poignet en connaissant tous les aspects du Web (de la création du site au marketing), mais cela réclame beaucoup de temps et le résultat n'est pas garanti...

Il faut se représenter Internet comme une énorme jungle, où vous êtes un arbrisseau qui veut atteindre la lumière du soleil...

Or toutes les plantes aux alentours veulent aussi atteindre le soleil, et donc c'est une lutte de tous les jours pour ne pas dépérir...



Notre expérience nous montre que sur le terrain il faut au moins 1 AN pour commencer à pouvoir vivre de son activité sur le web (blogs, consulting, eCommerce...).

Donc vous avez deux choix :

- Soit gérer les deux activités en parallèle (votre job le jour, et votre "nouveau job" la nuit et les weekends), pendant 1 an jusqu'à arriver au niveau de revenus qui vous permet de switcher.

Vous pouvez faire comme Ludovic Barthélémy qui a fondé sa première entreprise en travaillant la journée pour son job, et le soir pour sa boîte de vidéos de formation.

Il explique son parcours et donne des conseils dans son ebook <http://bit.ly/clH40b> où il explique comment il est passé de salarié à Consultant Indépendant, puis comment il a réussi à monter une entreprise de 3 personnes en moins de 2 ans.

- Soit vous lancez à temps plein, avec si possible le chômage ou au moins 1 an d'économies, en vous consacrant à 100% au développement de votre boîte et en espérant être rentable en moins de temps que cela.

Pour vous donner un exemple concret, regardez ce que fait Aurélien de ReadMelamFamous.com <http://bit.ly/dBUb4Z> : il annonce tous les mois ses revenus générés par son blog, et **au bout de 6 mois de travail à plein temps il est arrivé à (seulement) 1000 €/ mois de revenus !**

6 – N'ayez pas peur de ne rien connaître pour l'instant d'Internet ou d'une niche spécifique...

Même si Internet est déjà riche de millions de sites, rien n'est figé dans le marbre, et **tout est en mouvement... et tout le monde en apprend tous les jours !**

Ce qui est vrai aujourd'hui ne le sera peut être pas demain : regardez les taux d'ouvertures des emailings pour vous en rendre compte, ou l'émergence de Facebook !

C'est aussi vrai pour le business sur Internet : **la MEILLEURE ECOLE C'EST LA PRATIQUE.**

Il ne faut pas se dire qu'on a aucune chance, qu'on n'a pas de diplôme... **si vous êtes un peu malin et que vous le voulez vraiment vous pouvez y arriver.**

N'ayez pas peur de vous lancer, même si vous visez des niches que vous ne maîtrisez pas totalement.

En effet vous pouvez acquérir de l'expérience très rapidement si vous êtes prêt à écouter les conseils et à tester.

Généralement si vous faites l'effort de lire des blogs, d'assister à des salons, à lire des guides... il vous suffit de 6 mois pour devenir un EXPERT dans la plupart des domaines.

Etre un expert ce n'est pas être LA référence dans le secteur, c'est seulement en savoir plus que 80% plupart des gens.

En revanche faites attention : **ce que vous dites sur Internet est gravé dans le marbre et pourra se retourner contre vous...**

En effet si vous faites n'importe quoi un expert pourra facilement "pourrir" votre réputation, ce qui peut vous coûter cher en termes d'images...

La preuve, cette [guéguerre entre blogueurs & agence](http://bit.ly/cSVkww) (<http://bit.ly/cSVkww>) simplement à cause d'emails envoyés, ce qui est tout simplement ridicule au départ, mais qui peut nuire à une réputation...

Pour apprendre plus rapidement et plus vite, il est important de se former, que cela soit gratuitement en lisant des blogs, des revues... ou en achetant des formations qui vous permettent d'être au top en quelques heures seulement.

C'est dans cette optique que nous avons créé la formation "Booster votre Business, Bloguez comme un Pro", où **nous transmettons plus de 4 ans d'expériences et de savoir faire dans le domaine de l'eMarketing** (voir <http://www.formation-blogueur.fr>).

7- Il est plus facile de s'imposer comme une référence dans une niche.

Plus la niche est petite, plus il est facile de connaître les influenceurs de ce secteur et de mettre en place des partenariats (échanges d'articles, de liens...), mais aussi de devenir incontournable sur Google ou pour les internautes.

Léo raconte qu'il a été très rapidement considéré comme la référence dans la 1ère niche qu'il a visée, mais dès qu'il a voulu s'attaquer à une thématique plus générique (Gagner de l'Argent sur Internet), les choses ont été différentes : il ne maîtrisait pas vraiment à fond son sujet, et surtout il y avait une très grande concurrence d'experts sur ce sujet !

Il lui était **très difficile pour lui de sortir du lot** et de présenter quelque chose de vraiment original qui lui permettrait de s'imposer.

Pour ConseilsMarketing.fr, nous avons toujours communiqué sur des "niches" proche de notre métier de base : le marketing afin de rester une référence dans le secteur et de capitaliser sur nos connaissances.

Néanmoins au fur et à mesure nous avons étendu notre réseau à des secteurs connexes : un site d'emplois avec www.JobsMKG.com, un Digg Like avec www.Entreprise-Marketing.fr...

Et depuis l'iPhone, le lancement un Blog dédié www.iphone-Entreprise.com qui fait ses 500 visites / jours avec seulement 1 à 2 articles par semaine, alors qu'il y a 1 ans nous ne connaissions rien du tour à l'iPhone...



8 – Plus une niche est importante, plus cela demandera du temps et de l'argent pour s'imposer.

Viser un secteur déjà bien encombré, avec des leaders qui imposent leurs marques demandera **beaucoup de temps ne serait-ce que pour « exister »** (= apparaître sur les 2 premières pages des recherches de Google).

D'après Darren Rowse de ProBlogger.com il faudrait **6 mois pour savoir si on peut devenir un acteur majeur sur une niche donnée**, mais d'après Léo il faut au moins **1 an avant de faire un premier bilan** sur sa présence sur une niche donnée (dépendance / bénéfices).

En France la concurrence est moins forte, mais c'est évident qu'il faut au moins 6 mois pour commencer à voir décoller un site Internet, car la mise en place du référencement naturel prenant déjà plusieurs semaines.

Ce « manque de souffle » et d'endurance dans de nombreux projets se voit tous les jours avec d'excellents sites qui se lancent, mais qui ne tiennent pas la distance et sont abandonnés au bout de quelques mois.

Par exemple après un démarrage fulgurant des sites comme [Le Journal du blog](http://www.lejournaldublog.com) (<http://www.lejournaldublog.com>), [Monetiweb](http://monetiweb.com) (<http://monetiweb.com>) ont largement perdu de leur vitalité suite à un manque de régularité dans la génération de contenus.

9 – A moins d'avoir un ami développeur (ou de l'argent) vous devrez apprendre les bases de la création de site internet.

Au départ on est tenté par des solutions clé en main qui promettent de réaliser son site Web "sans rien connaître au HTML", mais très rapidement **on voit les limites dans l'évolution de ces sites et sans un minimum de connaissances** on ne peut pas faire évoluer son site web ou lancer de nouveaux projets.

Il n'est pas question de devenir un expert, mais il faut acquérir les connaissances de base. C'est comme pour une voiture, **on ne vous demande pas de savoir bricoler dans le moteur, mais vous devez au moins savoir changer une roue.**

Pour cela nous vous recommandons 2 formations vidéos au HTML / CSS :

- La Formation Intégration HTML / CSS sur <http://bit.ly/9uQh2V> (4 vidéos offertes)
- La Formation Kompozer et création de sites web sur <http://bit.ly/blnazp> (6 vidéos offertes)

Pour ConseilsMarketing.fr, nous avons le minimum de connaissances en HTML & MySQL... pour assurer la création et la maintenance de nos sites et faire des petites retouches (ajouter une pub, mettre en place un Blog...).

Généralement il suffit de se pencher 2 ou 3 jours sur le sujet pour apprendre les bases indispensables.

Vous pouvez par exemple apprendre les bases techniques pour créer et personnaliser un Blog Wordpress via cet extrait gratuit de notre formation : <http://www.formation-blogueur.fr/index2.html>

Par contre pour des travaux lourds (création de site, charte graphique...) **il est plus intéressant de faire appel à des spécialistes** qui ont l'habitude et qui vous feront le travail en quelques heures alors que vous auriez perdu des jours et des jours pour les réaliser (avec souvent un résultat médiocre...).

Si vous n'avez pas un gros budget, vous pouvez faire appel à un freelance ou à un stagiaire, voire à de l'offshore (voir notre article sur comment [réaliser un site web en Off Shore](http://bit.ly/8XrwAO) sur <http://bit.ly/8XrwAO>).

Par exemple dans le cas de nos [modèles de newsletters gratuits](http://bit.ly/16RizU) (<http://bit.ly/16RizU>), nous avons fait appel à un Freelance, car il était trop long de les réaliser nous même.

De même n'hésitez pas au départ à prendre un outil de création automatique de sites Web pour vos premiers pas, quitte ensuite à évoluer vers une solution plus évoluée.

- **Pour un Blog, il faut choisir [www.Wordpress.com](http://www.wordpress.com)** (si possible en mode hébergé, comme nous l'indiquons dans notre formation) ou au pire [www.Blogger.com](http://www.blogger.com).
- **Pour un site eCommerce avant de passer aux Rolls (Magento...), pensez aux petites solutions clés en main comme [Wizishop.com](http://www.wizishop.com), Prestashop, PowerBoutique, Oxatis...** Vous avez un comparatif sur ce lien <http://bit.ly/WzusZ>.

Sauf besoins particuliers ne faites pas réaliser un site "sur mesure"... Par exemple créer un site eCommerce de A à Z... Cela coûte une fortune, et surtout c'est peu évolutif à moins de faire appel à votre partenaire (à vie) pour chaque modification.

En effet le **plus dur c'est de se lancer**, après vous aurez toujours la possibilité de redimensionner votre site ou de changer de technologie selon les résultats obtenus.

10 – Ne parlez pas de ce que vous ne savez pas avant de pouvoir le prouver.

Si vous affirmez des choses, **faites toujours attention à le prouver via votre expérience ou des références d'autres sites**, sinon attention au retour de flammes.

Le mieux est d'expérimenter par vous-même puis d'en faire état, vous montrez à la fois votre expertise et vous apprenez en même temps.

Pour ConseilsMarketing.fr c'est ce que nous faisons toujours: **nous expérimentons nous même une technique, et ensuite nous en publions les résultats.**

Par exemple notre série de billets sur Aweber avec la mise en place de chaine de prospection (voir <http://bit.ly/ba9EG9>) ou l'utilisation de Tweet Adder pour gérer notre compte Twitter (voir Tutorial sur <http://bit.ly/2Nkq2m>).

En alternative il est possible de faire des synthèses de ce que font et disent d'autres personnes et de les confronter à la réalité... mais ce n'est jamais aussi riche que d'apprendre par l'usage.



11 – Ne cassez pas les prix sur ce que vous savez faire le mieux !

Ne faites pas l'erreur de proposer à prix cassé ce que vous savez faire en espérant vous rattraper sur la quantité de chiffre d'affaires...

Si vous voulez vivre d'internet vous devez identifier ce que vous faites de bien et ce que les gens seraient prêts à payer (des compétences ou un talent qu'ils n'ont pas), et le vendre au juste prix.

Vous êtes très bon pour rédiger des argumentaires ? Vous êtes doué pour le Web Design ? Vous êtes un super graphiste... **Vendez votre talent et faites en la promotion via vos sites internet, il faut être proactif et mettre en avant ses prestations.**

12 – Arrêtez de penser comme un Blogueur ou un salarié, et pensez comme un Marketeur et un Chef d'Entreprise !

Si vous tenez un blog, écrire des tonnes et des tonnes de contenu à forte valeur ajoutée sans le mettre en valeur est une perte de temps...

Il vaut mieux optimiser son temps pour promouvoir son contenu avec un grand principe : **1h de travail = 1h de mise en valeur. Il y a trop de blogueurs qui écrivent de superbes articles, mais qui resteront totalement inconnus car personne ne sait qu'ils existent...**

Vous devez apprendre à vous vendre, à vous créer un réseau. N'oubliez pas qu'il **existe des dizaines (voire des centaines) de Professionnels comme vous sur Internet**, et pas qu'en France.

Ce qui fait la différence ce n'est pas toujours la qualité, mais tout simplement d'**être premier sur Google**, d'avoir un bon réseau d'affiliés, d'apparaître sur un blog renommé...

De même vous devez changer votre manière de penser : vous n'êtes plus un salarié qui doit faire plaisir à ses clients et qui doit "juste faire son travail" 8 heures par jour.

Vous devez penser comme un Chef d'Entreprise : vous devez créer un business qui est là pour vous **obéir et vous aider à vivre, et non pas l'inverse. Vous ne devez pas devenir le salarié de vos clients.**

Votre but doit être d'avoir une activité rentable... Ce qui est différent d'être au service des autres, ou être l'esclave de votre business à travailler 14 heures par jour et avoir toujours le sentiment de ne pas en avoir fait assez...

Vous devez fixer des limites, savoir **POURQUOI** vous travaillez, et vous dire que vous devez gagner de l'argent...

En effet la différence entre un Pro du Web et un Amateur, c'est l'amateur n'a aucune obligation de résultat, tandis que le Pro du Web doit générer suffisamment de revenus pour vivre et maintenir (ou développer) son activité.

Il ne faudra plus avoir honte de dire que vous travaillez pour de l'argent, pas pour la Gloire.

L'étude que nous avons menée auprès de plus de 400 blogueurs francophones montre que 70% d'entre eux n'ont pas de publicité sur leur site Web... et que seulement 9 arrivent à générer plus de 2000 €/ mois...

Seuls 2% des blogueurs peuvent vivre des revenus de leurs Blogs

Si 52% ne cherchent pas à gagner de l'argent avec leur blog, 70% ne gagnent pas du tout d'argent avec leur Blog... ce qui veut dire que même ceux qui cherchent à monétiser leur Blogs font peu de revenus !



Parmi les 30% qui gagnent de l'argent avec leur blog, 45% gagnent moins de 10 € / mois... et 87% gagnent moins de 1000 € / mois... Seul 2% peuvent vraiment vivre du blogging avec des revenus supérieurs à 4 000 € / mois.

Ce changement doit se manifester par les comportements suivants :

- **Se demander pour chacune des tâches si elle est vraiment obligatoire et si elle va rapporter de l'argent.** Par exemple pour vos projets définir avant de les lancer comment ils vont rapporter de l'argent ou du trafic, et analyser si c'est finalement rentable.

Par exemple nous avons commencé à réfléchir à un site de Quizz Marketing sur <http://www.star-marketing-academy.com>... et nous avons commencé à lancer le projet... Mais après quelques heures de travail nous nous avons analysé le projet, et finalement nous avons vu que le projet ne serait pas rentable... Le site est donc retourné en sommeil pour être un jour exploité sur une autre idée.

- Se fixer une règle simple : **faire au moins 1 action toutes les deux heures qui va rapporter de l'argent à court ou à moyen terme.** Si vous ne faites pas cela actuellement vous vous rendez compte que vous pouvez passer 1 journée entière sans faire une action génératrice de business (ex: surfer sur le Web, écrire un article de blog sans promotion...).

Par exemple pour le Blog ConseilsMarketing.Fr, chaque midi avant d'aller manger et chaque soir avant de se coucher, je me dis "Ok, j'ai fait quoi pour gagner de l'argent".

Si la réponse est négative, alors je me remets au travail soit pour promouvoir un article d'affiliation, soit pour générer du trafic sur le site, soit pour répondre à un client, soit pour créer un nouveau produit...

Attention : cela ne veut pas dire non plus vendre son âme... car justement en étant indépendant on peut faire des choix et se donner le droit de faire des choses non rentables. De plus il faut avoir une Moralité et une Ethique pour ne pas "arnaquer" ses clients.

Par exemple pour ConseilsMarketing.fr un de nos plus anciens contacts nous a demandé un coup de main pour réaliser un eBook sur l'eMarketing pour l'aider à se lancer. Nous avons donc pris 2 jours complets (non payés) pour rédiger l'ossature du guide sans aucune contrepartie.

13 – Vous ne pouvez pas tout faire, abandonnez définitivement cette idée !

Pour réussir sur le net **il faut travailler en équipe** : il faut déléguer les tâches qui vous feront perdre du temps et qui ne créeront pas de valeur ajoutée.

Par exemple **Léo externalise 75% du travail qu'il faisait autrefois lui-même**... Cela lui permet de se concentrer sur ce qui lui rapporte vraiment de l'argent et du trafic ciblé.

Pour Jobs-Mkg.com nous n'avons pas essayé de créer nous même le site d'emplois, nous avons trouvé une solution Open source, nous avons sous traité la mise en place (cela a pris moins d'une journée pour avoir le site clés en main), et nous nous sommes exclusivement occupé de la promotion et de l'optimisation du design.

De même il ne faut pas hésiter à demander de l'aide à d'autres blogueurs pour produire du contenu (via du Guest blogging), proposer des accords de partenariats Gagnants-Gagnants...



14 – Estimez à quel prix vous pouvez vendre vos prestations.

Il ne faut pas perdre son temps à faire des choses qui ne rapportent pas d'argent, sinon vous allez perdre des heures pour rien... Il faut toujours avoir une optique de rentabilité (comment cela va vous rapporter de l'argent).

Pour vos prestation c'est pareil : **estimez à quels prix vos produits ou prestations peuvent être achetés** (faites des devis chez les concurrents, faites de la veille concurrentielle...), puis calculez combien vous devez vendre par mois pour rentabiliser cette activité, et enfin divisez ce chiffre par le nombre d'heures que vous allez devoir travailler à ce projet (et généralement multipliez par deux, car on sous estime souvent le temps que cela prend).

Vous verrez tout de suite si votre projet est réalisable ou non... Ainsi vous aurez ainsi une bonne base de réflexion pour savoir quoi faire et ne pas perdre votre temps.

Pour la vente de prestation de service, le principe est aussi simple :

- **Evaluez le revenu que vous souhaitez obtenir en revenu "net"** tous les mois, et multipliez-le par 2 pour obtenir votre Chiffre d'Affaires "brut". En effet en France c'est environ 50% de vos revenus qui seront utilisés pour les impôts et les charges diverses et variées (autoentrepreneur comptez 20% sans dépasser les seuils maximum !).

- **Divisez ce montant par le nombre de jours où vous êtes disponible pour travailler**, sachant qu'il est rarement possible de travailler plus de 4 jours / semaine (il faut réserver du temps pour ses vacances, les tâches administratives, les jours de maladies...). Bien entendu si tout se passe bien vous allez travailler le samedi, voire le dimanche (mais attention à l'impact sur votre vie de famille et vos amis !).

- Ceci étant votre temps de travail théorique disponible, il ne faut pas oublier que vous devez consacrer du temps à trouver des clients (tenir un blog, fureter sur des salons, assister à des soirées networking, intervenir dans des salons...) et suite à cela faire des rendez-vous pour convaincre vos prospects. Et donc en tant que consultant débutant, **vous pouvez facilement enlever 50% de votre temps "productif" qui sera réservé à la chasse aux clients !**

Voici un exemple pour un consultant débutant :

- Comptez 16 jours de travail / mois et 8 jours de prestation possibles.
 - Pour toucher un salaire de 2000 € net il faudra aussi générer 4000 € de prestations. Soit au final, en tant que consultant débutant vous pouvez estimer votre journée de prestation à $4000 / 8 = 500$ € / jour de prestation, soit à l'heure dans les 65 €.
- Sachant que pour les petites missions de 3 ou 4 heures, le temps passé sera supérieur à cause des déplacements, de la mise en place initiale... et donc il faudra facturer plus.

Bien entendu, **ce calcul n'est que théorique et peut varier énormément selon la demande du marché, votre expérience**... mais cela permet déjà d'avoir une bonne idée du minimum à appliquer pour vos prestations.

Un dernier conseil c'est de **faire bien attention à l'évaluation du temps consacré à une mission**, et ce que vous faites ou ne faites pas pour la mission. Une erreur classique est de **ne pas compter les allers-retours, validation multiples, revirements**...

Pour cela il est essentiel de détailler le processus de mise en place du plan d'action, avec la remise des éléments, les dates de validation finales après lesquelles toutes interventions supplémentaires seront facturées. Si vous ne faites pas cela vous allez perdre beaucoup de temps (et donc l'argent...) sur vos premières prestations.

Nb: en tant que consultant n'oubliez pas que viennent d'ajouter à votre salaire les déductions des charges comme le téléphone portable, le PC, l'électricité... qui vous permettent d'augmenter de manière non négligeable votre "salaire" théorique de 2000 € net...

15 – Définissez-vous des objectifs clairs et mesurables... et surtout atteignables !

Il faut se **définir des objectifs à courts et moyens termes pour garder un cap**.

Les objectifs à courts termes vous permettront de savoir où vous en êtes et savoir quoi faire au jour le jour, et dans les semaines à venir. Vous aurez l'esprit clair et vous trouverez une grande satisfaction à atteindre vos objectifs.

Les objectifs à longs terme vous permettent de définir votre vision dans les mois à venir pour vous guider tout au long de l'année.

Ces objectifs peuvent être de sortir un nouveau site par mois, de trouver une nouvelle niche, d'atteindre X milliers de visiteurs, d'étendre votre influence sur un secteur d'activité...

Vous avez de nombreux conseils pour être plus efficace sur le site <http://www.devenirplusefficace.com/>

Par exemple, accrocher juste à côté de votre PC un tableau blanc avec vos objectifs longs et moyens termes afin de les avoir sous les yeux régulièrement.



Vous pouvez également consulter notre article sur les "Bonnes Résolutions 2010" : <http://www.conseilsmarketing.fr/communication/20-bonnes-resolutions-pour-reussir-2010>

16 – Le nombre de vos abonnés aux Flux RSS n'est pas un bon indicateur de trafic.

Avoir un grand nombre d'abonnés à vos flux RSS ne veut pas dire que vous allez faire plus d'argent :

- vous n'avez aucune trace de ces lecteurs (pas d'email, pas de coordonnées...)
- vous êtes à la merci de leur bon vouloir pour qu'ils visitent votre site ou pas, voire qu'ils se désabonnent
- vous avez un risque qu'ils ne visitent plus votre site en consultant vos textes via leur lecteur de flux RSS.
- ...

Les flux RSS ne sont que des indicateurs de popularité, or votre but sur internet n'est pas de devenir "populaire" mais de vivre de votre activité.

Avoir des visiteurs sur votre site, leur envoyer des communications, leur vendre des produits, les inciter à cliquer sur vos publicités... doivent donc être votre but principal (et non pas attendre leur "bon vouloir").

Le compteur de **flux RSS est uniquement un indicateur intéressant pour mesurer la fidélité et la popularité**, ou encore pour montrer aux visiteurs la popularité de son site mais c'est tout.

En conclusion: en AUCUN CAS les flux RSS ne doivent être votre principale source de fidélisation des visiteurs.



17 – Avoir trafic important est un des ingrédients pour réussir... mais pas suffisant !

Si vous n'avez pas suffisamment de trafic vous n'attendrez pas la masse critique pour atteindre un minimum de rentabilité.

Par exemple pour obtenir des demandes de billets sponsorisés par les agences de Buzz et de RP il faut généralement avoir au moins 2000 visiteurs / jours, de même pour louer sa newsletter il faut au moins 10 000 abonnés...

Rappelez vous que des agences de pub comme eBuzzing, Blogbang, Blogrider.com, Buzzea.com... recherchent uniquement des sites avec plusieurs milliers de visiteurs, pas les petits avec des petits avec quelques centaines de visiteurs seulement.

Avoir du trafic non qualifié ne sert à rien : vous pouvez avoir des milliers de visiteurs, mais un chiffre d'affaires ridicule s'ils ne font que passer ou s'ils ne sont pas intéressés par vos offres...

Il faut un trafic ciblé avec des personnes sensibles à vos offres qui cliquent sur vos publicités...

Parfois une mailing liste de 2000 personnes suffit à générer plusieurs centaines d'euros de CA, à condition d'avoir des personnes prêtes à payer et que vos offres soient pertinentes.

Pour identifier l'adéquation de votre site et de vos visiteurs, il suffit de d'**analyser votre taux de rebond, le nombre de pages vues, le temps passé sur le site...** et vous verrez immédiatement quels sont les sites et outils qui vous apportent de vrais visiteurs ciblés (voir notre article sur [l'analyse du taux de rebond d'un site web](http://www.conseilsmarketing.fr/referencement/le-taux-de-rebond-dun-site-web) sur <http://www.conseilsmarketing.fr/referencement/le-taux-de-rebond-dun-site-internet>).

18 – Pour gagner de l'argent avec Adsense il faut des milliers de visiteurs...

Si votre business model est de gagner de l'argent avec Adsense, **il vous faudra faire des milliers de visiteurs pour commencer à gagner votre vie.**

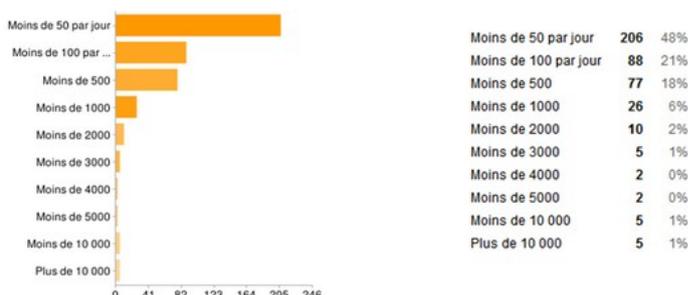
Or notre étude sur les blogueurs francophones (voir <http://www.conseilsmarketing.fr/e-marketing/resultats-de-letude-sur-les-blogueurs-francophones>) montre que la plupart des blogs de moins de 500 visiteurs / jours :

69% des blogs génèrent moins de 100 visiteurs par jour...

Sans surprise, 69% des blogs génèrent moins de 100 visiteurs par jour, 48% obtenant même un trafic inférieur à 50 personnes / jour...

Une fois de plus on constate des "seuils" critiques à franchir : celui des 50 visiteurs, des 100 visiteurs, des 1000, des 2000 des 5000 et des plus de 10 000.

On constatera que les plus de 500 visiteurs / jour, ne représentent que 11% de tous les blogs interrogés... Le **blogging Pro** étant réservé à un petit nombre !



En plus **Adsense ne reverse que quelques centimes par clics, ce qui est trop peu pour générer du Chiffre d'Affaires.**

Les blogueurs sont majoritairement désintéressés !

Le fait que 52% des blogueurs ne gagnent pas d'argent avec leurs blogs est logique : nous avons vu dans les questions précédentes que Bloguer est plus une passion personnelle plus qu'un Business, et que nombreux d'entre eux utilisaient Wordpress en mode hébergé qui limite fortement l'affichage publicitaire.

Néanmoins, pour les **48% qui gagnent de l'argent**, les principaux outils utilisés sont :

- 1 – Google Adsense (21%)
- 2 – Via de l'affiliation générique (10%)
- 3 – Via des Prestations (9%)
- 4 – Avec des Billets Sponsorisés (8%)
- 5 – Via l'affiliation comme Amazon (6%)



Il faut donc multiplier le nombre de blogs sur différentes thématiques pour espérer gagner un minimum d'argent et sur des secteurs où le clic est très rémunérateur (ex: rencontre, bourse...).

Pour information ConseilsMarketing.fr génère que 300 € / mois avec Adsense avec pourtant plus de 6000 visiteurs / jours sur l'ensemble du réseau.

Pour éviter de perdre du temps sur des annonces qui ne rapportent quasiment rien au clic, vous devez **identifier quels sont les mots clés qui rapportent le plus** avec l'outil de suggestion de mots clés de Google.

Rendez vous sur l'outil de génération de mots clés de Google Adwords www.google.com/sktool puis analysez votre site Internet et ceux de votre thématique et de triez par le CPC, et vous obtenez immédiatement les mots clés sur lesquels faire des billets de blog.

Par exemple sur ConseilsMarketing.fr, les mots clés les plus chers sont à 8,56 € pour "Formation Google Adwords" et "6,75" pour "Logiciel de CRM". Il est donc pertinent de continuer à faire des articles sur ce thème !

<input type="checkbox"/> Mot clé		Recherches mensuelles	Concurrence	Sugg. d'enchère ↓
Mots clés associés à conseilsmarketing.fr (100)				
<input type="checkbox"/> formation google adwords		155	<div style="width: 10%;"></div>	8,56 EUR
<input type="checkbox"/> logiciel de crm		440	<div style="width: 10%;"></div>	6,72 EUR
<input type="checkbox"/> formation adwords		820	<div style="width: 10%;"></div>	6,46 EUR
<input type="checkbox"/> logiciels crm		230	<div style="width: 10%;"></div>	6,41 EUR
<input type="checkbox"/> logiciel de gestion de la relation		190	<div style="width: 10%;"></div>	6,10 EUR
<input type="checkbox"/> crm logiciel		190	<div style="width: 10%;"></div>	5,98 EUR
<input type="checkbox"/> logiciel crm		2 300	<div style="width: 10%;"></div>	5,64 EUR
<input type="checkbox"/> outil crm		350	<div style="width: 10%;"></div>	5,36 EUR
<input type="checkbox"/> marketing emailing		125	<div style="width: 10%;"></div>	4,94 EUR
<input type="checkbox"/> gestion de campagne adwords		125	<div style="width: 10%;"></div>	4,00 EUR

Et pour trouver d'autres mots clés rémunérateurs, il est possible de taper un mot clé et d'obtenir ensuite une belle liste des mots clés les plus rémunérateurs à inclure dans le titre des articles et dans le corps de l'article.

The screenshot shows the Google Keyword Generator interface. The search term 'emailing marketing' is entered. The results table is as follows:

Mot clé	Recherches mensuelles ↓	Concurrence	Sugg. d'enchère
<input type="checkbox"/> campagne email marketing	52	<div style="width: 10%;"></div>	3,13 EUR
<input type="checkbox"/> logiciel email marketing	42	<div style="width: 10%;"></div>	4,26 EUR
<input type="checkbox"/> solution email marketing	25	<div style="width: 10%;"></div>	2,34 EUR
<input type="checkbox"/> email marketing liste	20	<div style="width: 10%;"></div>	0,07 EUR

19 – La newsletter est une des clés pour réussir à gagner de l'argent.

En faisant des offres ciblées à une mailing liste intéressée par une offre vous pouvez espérer atteindre des **taux de commande de 1 à 5%**, alors que les **emailings classiques n'ont un taux de retour que de 0,1 % au mieux...**

Construire une liste ciblée est donc essentiel pour construire son succès dans le temps, et pouvoir proposer tous les mois une nouvelle offre à 5000, 10000, 20000... personnes.

Vous allez ainsi pouvoir "sécuriser" une partie de votre chiffre d'affaires en étant assuré de faire quelques centaines d'euros / mois via votre newsletter... Il faudra par contre offrir de bons produits à votre cible pour ne pas la décevoir et perdre sa confiance.

Voici quelques illustrations sur la nécessité de bien choisir ses produits et construire une liste ciblée :

Si vous faites de l'affiliation et que vous gagnez 10 €/ formulaire rempli, et que vous avez une mailing liste ciblée de 5000 personnes vous pouvez espérer un taux de commande de 1% soit 500 € de CA.

Par contre avec une mailing liste non ciblée (taux de commande estimé à 0,1 %) vous devrez avoir 50 000 personnes pour faire ce même 500 € de CA...

Or créer une mailing liste de 50 000 adresses nécessite un travail immense, tandis que 5000 adresses ciblées est déjà plus facilement atteignable.

De même vous devez **analyser les résultats de vos envois** (les cliqueurs, les ouvreurs...) et **segmenter votre base contacts** en faisant par exemple des enquêtes.

Nous vous conseillons plusieurs solutions d'emailing :

- **Message Business** (<http://bit.ly/cSRnYt>) qui est une solution globale qui permet de gérer des emailings, des campagnes marketing, des landing pages...
- **Swiftpage** (<http://bit.ly/9PIMo>) qui est en anglais (pour l'instant), mais qui a l'avantage d'être interfacé directement avec des solutions de Gestion de Contacts comme ACT! et Sage CRM.

Ces outils vous permettent d'envoyer très facilement des emailings trackés, et ensuite d'extraire très simplement les résultats de chaque emailing pour affiner vos propositions et cibler vos relances.

En revanche, pour automatiser la gestion de vos revenus, nous vous conseillons de mettre en place des chaînes de Prospection et de Fidélisation.

C'est pourquoi il est indispensable d'utiliser en complément une solution de Gestion d'Autorépondeur.

L'outil le plus utile est Aweber (<http://bit.ly/d0Xm5q>), c'est une solution simple et rapide à mettre en œuvre.

En effet pour seulement 19 \$ / mois vous pouvez programmer l'envoi d'emails à vos listes de prospects et même faire de l'emailing en envoyant des messages ponctuels à votre liste.

Vous pouvez souscrire à une offre d'essai 30 jours sans engagement à 1 \$ seulement sur ce lien <http://bit.ly/d0Xm5q>.

Vous avez également deux tutoriaux sur Aweber qui vous expliquent pas à pas comment utiliser cet outil :

- **Comment mettre en place une chaîne de prospection et de fidélisation** : <http://bit.ly/ba9EG9>
- **Comment mettre en place un processus de commande automatique** : <http://bit.ly/ck0p1n>

Avec Aweber vous avez l'outil qui vous permet de mettre votre business sur Pilote Automatique : des messages seront envoyés automatiquement à vos abonnés selon une séquence que vous avez prédéfinie.

Cela vous permet de faire de la vente en 2 temps (proposer un ebook gratuit, puis vendre des produits), réaliser des cours par correspondance ou des formations...

Par exemple pour un de nos blogs nous avons réalisé une séquence de plus de 70 emails, et nous l'enrichissons tous les mois !

[My Account](#) | [Help](#) | [Logout](#)

[Home](#) | [My Lists](#) | [Messages](#) | [Subscribers](#) | [Web Forms](#) | [Reports](#)

Current List: [Subscribers](#) (Create and Manage Lists)

Follow Up Messages:

Your list has 1 autoresponder and unlimited follow up messages available. You are currently sending 73 messages. To move or reorder follow up messages simply click and drag it to the new location.

Mesg	Interval	Type	Modified	Click Tracking	Subject	Spam?	Test	Copy	Delete
1	0	Text/HTML	06/09/10	On	Le Mes Guide de la Séduction	1.3	Test	Copy	X
2	0	Text/HTML	06/24/10	On	3 accessoires de drague indispensables...	0	Test	Copy	X
3	1	Text/HTML	03/26/10	On	6 Adresses pour bien débiter sur l'Internet...	2.0	Test	Copy	X
4	2	Text/HTML	04/14/10	On	Adresses pour drague les filles en...	0	Test	Copy	X
5	2	Text/HTML	04/14/10	On	3 nouvelles Adresses pour drague les...	0	Test	Copy	X
6	1	Text/HTML	04/14/10	On	100 sites d'adresses pour séduire les...	1.3	Test	Copy	X
7	2	Text/HTML	04/14/10	On	Adresses pour séduire les filles en...	1.3	Test	Copy	X
8	2	Text/HTML	06/26/10	On	7 conseils pour convaincre une fille...	4.4	Test	Copy	X
9	1	Text/HTML	03/26/10	On	Et si vous deveniez une fille de l'Internet...	1.3	Test	Copy	X
10	2	Text/HTML	04/14/10	On	Dévoiler les secrets de la séduction...	2.8	Test	Copy	X
11	2	Text/HTML	03/27/10	On	Les erreurs à ne pas faire lors de...	1.3	Test	Copy	X
12	1	Text/HTML	04/14/10	On	Comment séduire la fille dont vous...	2.8	Test	Copy	X
13	2	Text/HTML	07/20/10	On	7 conseils pour réussir la séduction...	3.5	Test	Copy	X

Astuce de Pro : Lorsque vous avez un site eCommerce, demandez toujours d'email au début de processus d'achat ou de création de compte afin de récupérer les emails même si le client fait un abandon de panier.

20 – On ne réussit pas sur Internet (uniquement) sur un coup de chance...

On a tous en tête les succès stories du Web :

- Celle des vidéos virales qui ont fait le tour du monde avec une idée vraiment simple (ex: [Où est Matt](#))
- Celle de Mark Zuckerberg le créateur de Facebook qui est devenu à 23 ans le milliardaire le plus jeune du monde... mais ce sont des exceptions "exceptionnelles".
- celle du gars de 21 ans qui a créé la "[1 million Dollar HomePage](#)" et qui a fait fortune.



Pourtant, à ces rares exceptions prêt, aujourd'hui sur internet on ne réussit plus par hasard : il ne faut pas compter sur une bonne idée et sur la chance pour gagner de l'argent sur internet...

Il faut construire un vrai plan d'actions (pré-lancement, lancement, réactivation...) :

- Faire faire au lieu de tout vouloir tout faire soit même.
- Utiliser les outils d'eMarketing: réseaux sociaux, Adwords, ebook...
- Dépenser de l'argent: faire de la publicité, faire du relationnel...
- Automatiser les tâches répétitives.

Et ne compter sur le facteur chance que comme un "bonus".

Les statistiques de ventes et de trafic vous montreront en temps réel que vous avez recruté X prospects et que vous faites X-y devis/ventes.

Eventuellement vous pouvez alors analyser et faire un premier bilan et agir avant d'être dans une impasse.

21 – Ne sacrifiez pas vos amis et votre famille au profit de votre business !

Il est quasi **indispensable de travailler au départ 12h / jour** pour faire décoller votre business... mais **cela doit être temporaire**.

Si cela perdure plus de quelques mois, **vous devez vous demander “Pourquoi je fais ça ?” ou plutôt ce seront vos amis et votre famille qui vont péter les plombs !**

Un travail ou de l'argent ne remplacera jamais sa famille ou ses amis... mais malheureusement on ne s'en rend compte que trop tard (lorsque l'on vous quitte, que vous êtes malade...).

Il est donc essentiel de **réserver des plages de temps “personnel”** pour vos proches dans votre agenda surbooké.

Par exemple voici quelques limites à fixer :

- Ne pas partir plus tard que 20h du travail (sauf urgence) : cela permet au moins de se fixer des limites et de se concentrer sur l'essentiel.
- Sortir juste une fois par semaine pour se faire des contacts Pro (soirées Networking)
- Ne pas travailler jusqu'à 2 heures du matin, et se réveiller crevé le lendemain matin
- ...

A noter : Jean Philippe Touzeau de RevolutionPersonnelle.com a écrit un petit guide sympa à 24 € sans lequel il explique "Comment se lever plus tôt". C'est un livre court, avec des conseils simples vous permettra de vous motiver pour démarrer votre activité (voir <http://bit.ly/9ymQ9T>).

22 – Accordez vous du temps pour vous faire plaisir...

Avec Internet il est possible de passer 18h par jour devant son écran et mener des relations uniquement virtuelles... et d'y prendre plaisir !

Néanmoins **il faut apprendre à appuyer sur le bouton OFF et vivre dans la “vraie” vie** : aller boire un verre avec des amis, faire un restaurant... même si vous avez du boulot par-dessus la tête.

De même lorsque vous travaillez, **définissez du temps pour vous faire plaisir afin de ne pas devenir esclave de votre PC** et au final ne plus prendre plaisir à surfer et considérer comme une corvée votre travail...

Définissez-vous des règles avec des récompenses quand vous avez bien travaillé ou pour rythmer votre journées.

Par exemple tous les jours après dîner nous visitons l'excellent site de blagues <http://www.izismile.com> pour se remettre en forme et recommencer à travailler.

Il faut régulièrement décompresser, sortir la tête du guidon, voir d'autres choses... ce qui vous permettra de prendre du recul, d'apprécier votre vie et booster votre créativité.

Partie 2

Comment devenir un blogueur influent... ou réussir un blog de niche !



23 – Ce n'est pas nécessaire d'écrire tous les jours un article.

La plupart des gens vous diront qu'il faut publier des articles plusieurs fois / jours pour générer du trafic et devenir ainsi "influent".

Or s'il est vrai que

- plus vous publiez, plus vous êtes repéré par Google
- plus vous publiez, plus vous serez présent sur des mots clés et donc visité fréquemment via le référencement naturel...
- plus vous publiez, plus votre blog sera vivant plus les internautes s'abonneront à votre newsletter ou à vos flux RSS
- plus vous publiez, plus les internautes vont revenir régulièrement sur votre site.

Mais il ne faut pas oublier que publier trop d'articles trop courts et insipides:

- Ne va pas fidéliser vos lecteurs et inciter à revenir (**sauf si votre site est un site d'actualités**)
- Ne sera pas aussi bien référencé par Google qu'un article de fond qui est cité par des dizaines de blogs.
- Ne sera pas relayé par des blogueurs et sur Twitter car n'apportant pas assez de valeur ajoutée.
- Ne sera pas suffisamment original pour se différencier des dizaines d'autres sites dans le même genre
- ...

Il faut donc certes réaliser des petits articles (par exemple pour des Scoops, pour des vidéos de Buzz...), mais aussi faire des articles à valeur ajoutée ou originaux pour attirer les lecteurs.

Ensuite il est TRES important de faire la promotion de votre contenu.

Une bonne règle de base est pour 1 heure de génération de contenu de consacrer 1 heure à en faire la **promotion** via Twitter, via sa liste de contacts, via Facebook, via les Digg Likes, via les sites de republication d'articles, via des commentaires sur les blogs influents (voir [Top Blog wikio](http://bit.ly/58whR) sur <http://bit.ly/58whR>)...

Par exemple le [blog juridique](http://decryptages.wordpress.com) de Jérôme le Cœur <http://decryptages.wordpress.com> est sans doute l'un des meilleurs du genre, mais **il ne valorise pas suffisamment son contenu**, et donc il reste peu connu alors que la qualité de ses articles devraient faire de lui une des références majeures du droit d'internet et de la consommation en France.

24 – Tous les mots ne se valent pas...

Dans vos titres et articles **il est important d'utiliser des mots qui sont recherchés par vos visiteurs** afin de générer du trafic via le référencement naturel (et si possible ciblé).

En effet vous avez peut être l'habitude d'utiliser tout le temps le même vocabulaire alors qu'il existe des expressions alternatives très utilisées par une partie de votre cible.

Par exemple si vous vendez des logiciels de paye comme "Ciel Paye", vous utiliserez naturellement des mots comme "Bulletins de paye", alors que d'autres utilisent "fiches de paye" ou "fiches de paie". Dans ce cas précis c'est justement "Fiche de paie" qui est plus recherchée, ce qui ne semblait pas évident vu le nom du logiciel.

Mots clés en rapport avec le(s) terme(s) entré(s) - trié par pertinence ?				
fiche de paie	<input type="checkbox"/>	60 500	49 500	
fiche de paye	<input type="checkbox"/>	33 100	27 100	
bulletin de paye	<input type="checkbox"/>	12 100	9 900	
bulletins de paye	<input type="checkbox"/>	590	720	
bulletin de paie	<input type="checkbox"/>	33 100	27 100	

25 – Le PageRank ne veut rien dire... sauf pour la vente de liens...

Avoir un bon PageRank ne veut pas dire que vous serez bien classé par Google sur des mots clés...

Un nouveau site peut avoir un bon Pagerank et attirer peu de visites, et un site pertinent avoir un petit PageRank mais être en première position sur un terme ciblé...

Le PageRank n'est donc pas directement lié au positionnement dans les moteurs de recherches... c'est uniquement une des variables qui permet de classer un blog, mais il a très peu d'influence.

Ne vous laissez donc pas aveugler par ceux qui vous envoient des emails vous proposant des échanges de liens vers des sites à hauts PageRank.

Cela ne sert à rien, à part vous révéler qu'ils n'ont rien compris au référencement naturel et donc qu'il faut jeter directement leur email à la poubelle !

De même cela les échanges de liens entre les sites (des liens croisés) peuvent servir à améliorer un peu votre référencement, mais cela ne fonctionne que si vous en faites peu, et qu'ils sont ciblés.

Les meilleurs liens sont ceux des sites de votre thématique (et influents), qui vous font un lien non réciproque.

Voici ci-dessous une représentation des principaux critères de calcul d'un lien pertinent :

Link Juice



26 – Pour devenir “influent” dans votre domaine vous devez construire votre réseau.

En effet il existe sans doute une bonne dizaine de blogs sur votre thématique qui peuvent être aussi bons que vous, mais ce qui peut faire la différence c’est de connaître d’autres blogueurs, des Webmasters de sites Web influents...

C'est grâce à aux liens que vous aurez vers votre site, aux citations, aux ReTweets... vous allez être considéré par Google (et les influenceurs de votre secteur) comme la référence sur cette thématique...

Il est TRES important de savoir que depuis la crise la plupart des gros blogueurs et eMarketeurs aux USA ont mis en place des "cartels" et "Alliances".

En effet la concurrence est tellement forte, le marché s'est tellement tendu, et le nombre de lancements de produits est tellement important sur des produits "similaires" que **les plus gros blogueurs et eMarketeurs ont été obligés de se regrouper, et se font leur promotion entre eux.**

Il est évident que nous allons retrouver la même chose en France dans le domaine du Blog Pro.

Il faut donc commencer dès maintenant à construire votre réseau et à surveiller votre réputation.

Cette eRéputation se construit via la qualité de vos articles, mais aussi par un relationnel avec les blogueurs.

A noter : Laurent Dijoux a écrit un mini guide avec les bases de la gestion de l'eRéputation (7 €) que cela soit à titre personnel ou professionnel. Vous pouvez consulter sa vidéo de présentation sur ce lien <http://bit.ly/c47Pb2>.

Il est d'ailleurs important de **rencontrer “en vrai” les autres blogueurs** pour faire connaissance et nouer de vrais partenariats.

Par exemple, c'est participer aux soirées "Connect" de JF Ruiz (<http://soirees-connect.com/>) pour enrichir son réseau.



Cela passe aussi par la **construction d'une communauté via les sites de social networking comme Facebook, Twitter, Viadeo...** afin d'animer votre communauté, les tenir au courant de votre actualité...

Néanmoins l'email reste encore une fois le meilleur moyen de contacter une personne.

Par exemple pour ConseilsMarketing.fr nous stockons tous les contacts pertinents dans un répertoire "ConseilsMarketing" de MS Outlook pour leur écrire directement dans le cadre de « campagnes d'informations » sur des évènements importants du site... comme la sortie de cet eBook !

Nous avons également mis en avant nos comptes Twitter (<http://twitter.com/conseilsmkg>), Facebook (<http://www.facebook.com/conseilsmarketing>)... sur le Blog afin de construire au fur et à mesure notre communauté :



27 – Les visiteurs fidèles ou venant des réseaux sociaux ne font pas attention à vos publicités

Il ne faut pas s'attendre à un taux de clic sur vos publicités supérieur à 0,5% pour un blog générique, ou via des visiteurs issus des réseaux sociaux.

C'est uniquement avec un blog ciblé et des visiteurs ciblés que l'on atteint des performances de 2% à 4 %... mais surtout avec des nouveaux visiteurs.

En effet vos visiteurs habituels finissent par ne plus voir les publicités et finalement deviennent peu cliqueurs par rapport aux nouveaux visiteurs.

Il est donc important d'attirer constamment des nouveaux visiteurs.

Par exemple lorsque vous arrivez en home page de Digg Likes comme Scoopeo.com il arrive que vous bénéficiiez de plusieurs dizaines de visiteurs en 1 journée...

Mais vos gains Adsense seront très très loin d'être proportionnel car ces visiteurs ne restent pas sur votre site et surtout le contenu n'est pas pertinent pour eux (voir notre article sur [Darren Rowse et ses 250 000 visiteurs en 1 journée](http://www.conseilsmarketing.fr/referencement/le-jour-ou-250-000-visiteurs-ont-visites-mon-blog-darren-rowse) sur <http://www.conseilsmarketing.fr/referencement/le-jour-ou-250-000-visiteurs-ont-visites-mon-blog-darren-rowse>)...

Il faut donc attirer des personnes qui ont un besoin ou un problème par un article, une vidéo, un ebook..., puis laisser Adsense afficher une publicité pertinente et lui proposer une publicité d'affiliation adaptée... et puis attendre que le visiteur voit la publicité et clique dessus !

Mais nous verrons plus loin, que le Top du Top c'est de proposer au visiteur votre propre produit qui répondra exactement à son besoin !



28 – Si vous êtes en panne d'inspiration baissez le régime mais ne calez pas...

Souvent au lancement d'un Blog on a des dizaines d'idées d'articles et de grands projets...

Mais après quelques mois du fait d'un trafic qui tarde à décoller ou d'autres priorités (des gros dossiers...), un blog peut facilement être mis en friche.

Il faut éviter cela car d'une part Google va comprendre très vite que le Blog est à l'abandon et donc progressivement moins le référencer... et bien entendu vos lecteurs vont vous quitter.

C'est pourquoi :

- **Si vous êtes trop occupé, faites des articles "easy writing", c'est-à-dire qu'au lieu de produire votre propre contenu, vous allez faire un relai du contenu d'autres sites** (liens, Powerpoint...), faire des présentations de livres... Ou à l'inverse faire très peu d'article (ex: 1 par mois), mais un bon article uniquement.
- **Si vous avez perdu la motivation, prenez du recul et ne vous forcez pas à bloguer, et faites vivoter un blog pour ensuite y revenir.** Une bonne solution est d'ouvrir un blog dans un autre thème qui vos passionne plus, pour ensuite revenir à votre Blog principal une fois que l'envie sera revenue.

Il faut absolument éviter de laisser un blog en jachère, sinon le redémarrage est long et laborieux...

Donnez plutôt de la régularité et des rendez-vous réguliers à vos lecteurs. Par exemple sur ConseilsMarketing.fr nous proposons tous les jours "La Pub du jour", "Les Powerpoint de la Semaine"... ce qui permet d'avoir une régularité de publication et de faire revenir régulièrement des lecteurs mais avec un contenu simple et facile à produire.

Dans le même style il est possible de proposer des articles « easy writing » comme :

- Le conseil du jour
- La critique expresse du jour
- Le lien du jour
- L'image du jour
- L'humeur du jour
- ...

Attention : faire trop de reprise d'articles, de liens, de vidéos... lasse les lecteurs. Il est indispensable de produire votre propre contenu sinon vous allez perdre vos lecteurs et l'âme de votre blog.

Selon Darren Rowse les lecteurs d'un Blog reviennent sur un site pour l'une (ou plusieurs) des raisons suivantes :

- Ils apprennent quelque chose grâce à vous
- Ils s'amusent en vous lisant
- Vous leur racontez une histoire
- Ils ont des informations utiles (études, stats...).
- Vous les faites rire
- Vous testez des produits pour les aider à mieux faire leur choix
- Vous leur expliquez comment s'améliorer
- Vous expliquez comment vous avez fait quelque chose
- Vous leur faites sentir qu'ils ne sont pas les seuls à avoir un problème/passion/...
- Vous anticipez ce qui va arriver
- Vous fédérez une communauté de passionnés
- Vous donnez l'inspiration
- Vous donnez des idées et un projet à réaliser
- Vous expliquez de A à Z une thématique
- Vous faire des synthèses, une veille...
- Vous intriguez avec une histoire, un récit...
- Vous présentez des gens passionnants
- Vous donnez une opinion tranchée
- Vous partagez vos connaissances
- Vous faites une liste de liens, de ressources...
- Vous proposez de lancer un débat
- Vous aider à résoudre un problème
- ...

A vous de trouver des idées d'articles via ces idées !

29 – Soyez Unique !

Il y a **des dizaines de blogs et de sites internet qui traitent les mêmes articles et sujets actualités...** Vous les reconnaîtrez facilement car vous aurez un sentiment de déjà vu en regardant des vidéos vues sur les sites leaders, des articles que l'on a déjà l'impression d'avoir lus 10 fois...

Vous devez donc proposer un contenu unique et sortir de la masse pour faire la différence.

Cela passe par la définition d'un angle rédactionnel, la création d'une personnalité pour vos articles, de donner une opinion... bref faire en sorte que votre manière d'aborder le sujet soit différente.

Par exemple dans ConseilsMarketing.fr **nous faisons le choix de parler d'un sujet à fond quand nous le traitons** (par exemple [notre Dossier Adwords](http://www.conseilsmarketing.fr/e-marketing/comment-optimiser-une-campagne-google-adwords-%E2%80%93-partie-1) <http://www.conseilsmarketing.fr/e-marketing/comment-optimiser-une-campagne-google-adwords-%E2%80%93-partie-1>).

Nous ne faisons rarement de l'actualité ou de petits articles de 20 lignes avec des conseils passe partout... nous faisons de vrais dossiers précis les plus complets possibles... ce qui nous rend différent de tous les autres sites marketing francophones alors que nous parlons tous de la même chose : du marketing !

On peut également choisir une cible inédite, comme par exemple Maryse et sa « [Cuisine pour les fauchés](http://www.recettes-cuisine-economique.com/) » <http://www.recettes-cuisine-economique.com/> qui a choisi de démystifier le monde de la cuisine.

30 - S'il est difficile d'être unique, dotez-vous une personnalité forte!

C'est particulièrement le cas **des thématiques surexploitées** comme le marketing, les news people, l'actualité informatique...

Dans ce cas il est conseillé de donner une personnalité tranchée à son site (critique, branché, visionnaire...) pour susciter l'adhésion ou du moins une réaction de la part de ses lecteurs.

Vous avez par exemple le Blog d'Emery Doligé (<http://mry.blogs.com/>), qui est un OVNI avec un franc parlé et un côté "sulfureux" qu'on ne voit pas ailleurs.

Si vous êtes trop «classique » et trop conventionnel vous risquez de ne pas attirer la foule... alors que si vous êtes décalé vous allez attirer des émules (et les critiques) !

Une solution c'est également **se distinguer par l'aspect technique** : ne publier que des vidéos, faire des listes de liens vers d'autres sites, faire un digg like...

Par exemple Laurent Evain qui a lancé le concept de "Drive Cast", des vidéos filmées depuis sa voiture <http://bit.ly/asPK2i>.

31 – Lors de la création d'un nouveau site vous devez d'abord définir ce que vous allez en faire.

Votre but ne doit pas être de créer un site pour générer du trafic et devenir une référence, et uniquement ensuite chercher à monétiser votre trafic, mais le contraire.

Vous devez d'abord **savoir comment vous allez gagner de l'argent** (Adsense, Affiliation...) afin de savoir si c'est une niche rentable (ex : voir les commissions d'affiliation de ce secteur, le prix au clic Adsense...), et ensuite vous donner les moyens d'attirer la cible qui va cliquer sur vos publicités.

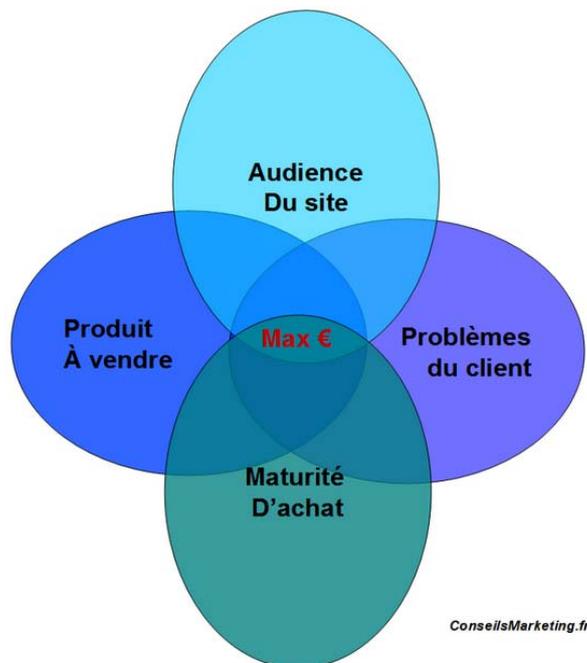
Attention également à estimer le volume de trafic sur cette thématique...

Rappelez vous que les taux de clic sont généralement de 1%, si vous avez moins de 150 visiteurs / jour vous ne ferez pas beaucoup d'argent (sauf si le CPA est important)...

Une bonne technique consiste plutôt à :

- Identifier une niche intéressante et vérifier qu'elle a un besoin / problème à résoudre.
- Analyser la concurrence et le volume de recherches.
- Trouver des produits à lui vendre (ou le créer).
- Faire un plan de promotion pour toucher la cible (blog, Adwords...).
- Lancer une version 1 pour tâter le marché
- Analyser les premiers retours et adapter son projet

Ce concept le plus intéressant étant de trouver une niche qui réponde à l'ensemble de ces critères :



32 – Un article pertinent est bien plus efficace que des dizaines d’articles moyens.

Une des clés pour obtenir des liens d’autres sites est d’écrire **quelque chose de vraiment intéressant**.

Si c’est du réchauffé ou de l’approximatif vous resterez noyé dans la masse.

En vous obligeant à poster un article tous les jours vous allez perdre votre pertinence, votre créativité, votre inventivité, vous allez passer moins de temps à promouvoir vos articles...

Certains bloggers sont même affectés par le « burnout » : à force de vouloir trop en faire trop souvent, ils sont rincés, dégoûtés et démotivés.

Il faut savoir gérer son effort dans le temps (ex : en planifiant la publication d’articles, en se donnant un rythme de publication moins soutenu...).

De même une des erreurs les plus courantes des **néo-bloggers c’est de faire des séries d’articles d’une demi page**... C’est exactement ce qu’il ne faut pas faire ! Au contraire il faut regrouper cette série d’article en 1 ou 2 articles « de référence » au maximum. Sans un contenu « exceptionnel » personne ne voudra faire un lien vers vos articles.

La preuve avec ConseilsMarketing.fr où nos meilleurs et plus gros articles qui ont entraînés le plus de backlinks et de visites par Google sont les articles “de référence”. En divisant un gros article en de multiples bouts on en réduit la puissance d’attraction...

Une bonne technique à la mode est de réaliser une Infographie. L’infographie permet de résumer en 1 seule image un concept ou une série d’informations.

Vous avez quelques sites qui regroupent des exemples d’infographies : <http://webilus.fr/> ou <http://www.coolinfographics.com/>

Par exemple pour ConseilsMarketing.fr nous avons réalisé une Infographie sur Twitter (voir <http://bit.ly/b20wA>).

33 – Le Multimédia va devenir le contenu du futur.

La pléthore d'informations, la gestion du temps, la multiplication des distractions... font que **de plus en plus les internautes deviennent "allergiques" à la lecture de longs textes...**

Il est fort probable qu'une partie des personnes qui ont téléchargé cet eBook se sont arrêtés de lire bien avant cette phrase et n'iront pas plus loin que le téléchargement...

Dans le meilleur des cas ils imprimeront le document (ou le mettront sur leur bureau Windows en attendant l'hypothétique moment de calme qu'ils n'auront jamais).

Pour lutter contre ce syndrome qui va toucher les jeunes générations, il faut utiliser le multimédia, et en particulier la vidéo.

Les interviews vidéos sur Youtube/Dailymotion/Vimeo, les PodCasts disponibles sur iPhone... vous permettent de proposer de l'information sous une forme plus "digeste" et plus facile à assimiler.

On peut déjà le voir aux USA où les blogueurs réalisent désormais systématiquement une vidéo, mais en plus proposent une retranscription écrite des textes... voire des fichiers MP3 à télécharger !

Cette technique est d'autant plus intéressante que cela permet de capitaliser sur une nouvelle audience qui se compte par millions de visiteurs / jours !

34 – Quand vous écrivez un article « majeur », laissez-le reposer quelques jours...

C'est un des grands secrets **pour réussir un bon article : ne pas le publier immédiatement, mais se laisser au moins une nuit pour laisser mûrir son idée** pour ensuite revenir sur son billet et le modifier.

Grâce à ce petit temps de réflexion vous prenez non seulement du recul sur le texte que vous avez écrit, mais en plus vous trouverez de nouvelles idées !

Par exemple pour ConseilsMarketing.fr nous avons en cours au moins une cinquantaine d'articles, avec parfois juste quelques lignes écrites, d'autres avec plusieurs pages, mais qui ne sont pas encore prêts pour une publication (pas assez complet, manque de précision...).

Ces fichiers Word "dorment" dans un répertoire et pour déboucher sur un gros article...

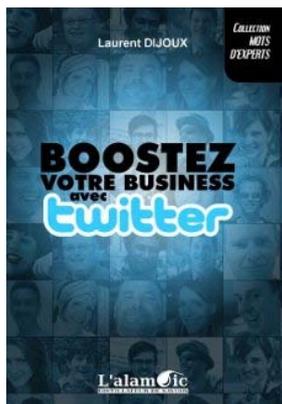
35 – Le Papier garde son pouvoir d'attraction...

Si un blog est 100% numérique, c'est le Papier qui vous donne encore de l'autorité.

En effet si vous avez un ebook et que vous le faites **publier dans une version papier dans les librairies vous passerez à la vitesse supérieure et la presse vous ouvrira les portes** (interviews...).

Idéalement il faut donc démarcher des éditeurs spécialisés pour leur proposer votre livre et le vendre dans les librairies, sinon vous pouvez faire de l'auto-publication via des sites comme www.Lulu.com avec une production initiale de quelques dizaines exemplaires pour commencer.

Vous avez par exemple Laurent Dijoux qui a publié un des premiers livres papier sur Twitter en France (Boostez votre Business avec Twitter - 19,90 € chez Amazon <http://amzn.to/cPe2UE>), et qui est devenu ainsi une des références sur Twitter pour les journalistes !



A noter : Laurent organise une formation où il explique comment se faire publier en tant qu'auteur (<http://www.conseilsmarketing.fr/wp-content/laurent.html>)

De même avoir une interview dans la presse traditionnelle (comme par exemple notre interview dans Métro accessible sur <http://bit.ly/c8VcKA>) booste votre image.

Il ne faut donc pas hésiter à communiquer auprès de la presse (communiqués de presse, page "A propos" sur le Blog...) pour gagner en visibilité, et dès que vous avez une interview de publier cette information sur votre Blog.

Sachez bien utiliser les réseaux sociaux

Facebook, Viadeo... les jeunes diplômés ont tout intérêt à les exploiter pour leur recherche d'emploi Mais attention, il y a des règles à respecter

5 %
Sur 200 000 personnes inscrites à Viadeo.fr, 5 % d'entre elles sont des jeunes diplômés. Un cadre sur deux parvient à se inscrire sur Viadeo.fr. LinkedIn compte 70 millions de membres.

« Je conseille d'avoir deux profils : un pro et un pour les amis », continue Frédéric Cassevet, les anciens camarades d'école peuvent alors devenir des professionnels intéressés. Un jeune diplômé veut souvent se pas avoir de réseaux. C'est faux, leur réseaux sociaux. Il recherche toujours mieux quelque un qu'il connaît.

LES RÉSEAUX SOCIAUX PRO
Pour une recherche d'emploi dans les règles, mieux vaut opter pour des réseaux sociaux professionnels. « Viadeo.fr », c'est devenu une étape incontournable. Les jeunes diplômés doivent construire et aimer un réseau Internet sur du long terme », conseille Nicholas Venetoulop, porte-parole de Viadeo.fr. Dès sa première

année d'études, il ne faut pas hésiter à créer son profil avec une photo, son cursus scolaire, sa participation à des projets... Tous les moyens sont bons pour se présenter. Un profil pauvre et jamais renouvelé a peu de chances d'être contacté », constate Nicholas Venetoulop.

Plus international, le réseau professionnel LinkedIn regroupe des employeurs du monde entier. Pour ceux qui souhaitent trouver du travail à l'étranger et plus spécialement aux États-Unis, ce réseau est très efficace. Autre site : « Mix.fr », plateforme d'origine allemande qui permet d'entreprendre de rentrer en contact avec les recruteurs d'entre-Rhin. Que ce soit pour postuler en France ou ailleurs, participer à un réseau social implique des codes à respecter. « Il faut appliquer les mêmes règles de politesse que dans la vraie vie, insiste Nicholas Venetoulop, on dit bonjour, il y a un plaisir au revoir », conseille Nicholas Venetoulop, porte-parole de Viadeo.fr. Dès sa première



Et Twitter ?
A la première approche Twitter ne paraît pas très simple d'utilisation. Une fois le langage assimilé, beaucoup d'informations en très peu de mots... Il peut s'avérer pour faire part de son actualité professionnelle en temps réel. Beaucoup d'offres d'emploi dans le domaine de l'informatique et de l'Internet sont d'abord postées sur Twitter puis sur les sites d'offres d'emploi. Il s'agit juste de suivre "follow" en langage Twitter les bonnes personnes.

36 – Vous devrez apprendre à dire NON à un client...

Il y a certains clients qu'il vaut mieux avoir chez ses concurrents que chez soit... Ce genre de clients vous fait perdre plus d'argent qu'il ne vous en fait gagner.

Pour éviter cela vous devez écrire noir sur blanc quelles sont vos prestations, les dates de relecture, le travail du donneur d'ordre et le vôtre... pour ne pas être "coincé" par un devis trop permissif.

Le document de "cadrage" du projet est essentiel pour ne pas vous retrouver en litige avec de tels clients.

C'est très dur de dire non à un prospect, mais parfois les soucis, les contraintes... feront qu'au final vous allez perdre plus d'argent qu'en gagner.

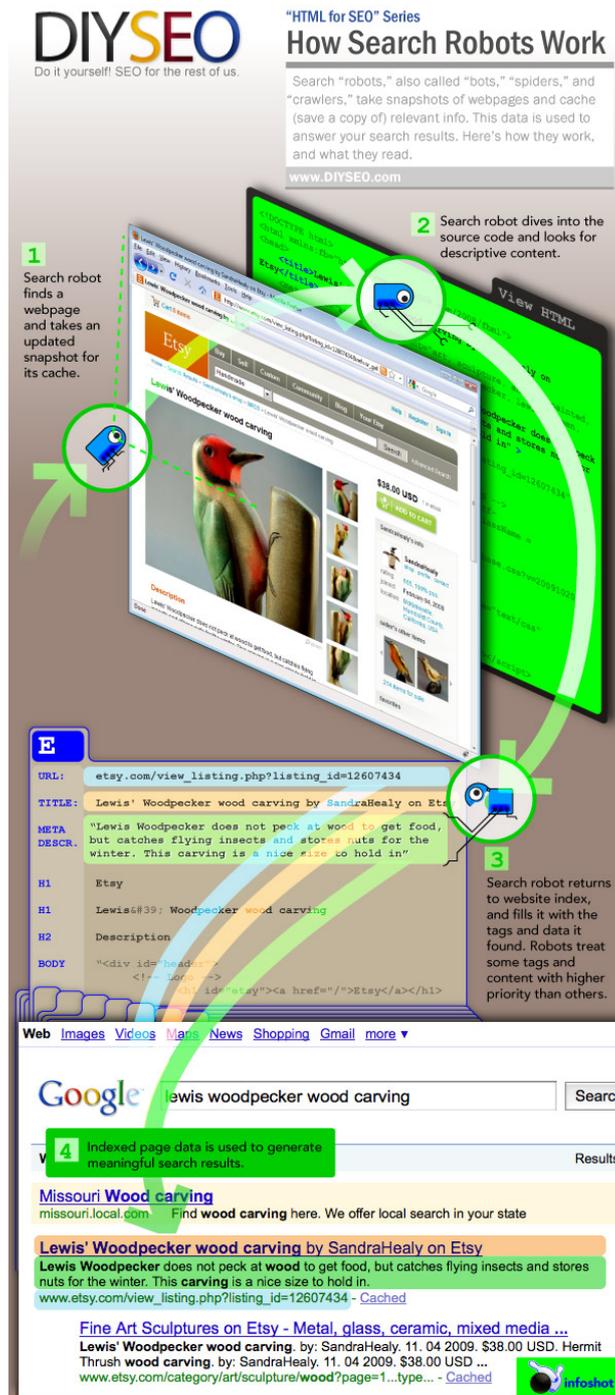
Partie 3

Les erreurs des débutants en référencement naturel...

La première chose à savoir c'est que **le référencement n'est pas un "art", encore moins une affaire de "gourou" qui aurait des "secrets" pour faire obéir Google au doigt et à l'oeil.** Dès que vous voyez ce genre d'affirmations, partez en courant, c'est un amateur que vous avez en face de vous...

Pour améliorer le référencement de son site Web il existe des méthodes qui fonctionnent très bien, sans devoir être un informaticien ou un développeur Web (même si de plus en plus le référencement utilise l'informatique).

Pour mémoire **Google n'est qu'un algorithme mathématique** qui analyse des données... il n'y a pas de magie ou de sorcellerie là dedans. L'infographie ci-dessous explique de manière synthétique le fonctionnement des moteurs de recherches :



37 – Faire du référencement naturel prend énormément de temps...

C'est un travail qu'il faut effectuer sans cesse pour maintenir une situation, et qui ne produit souvent des résultats qu'après plusieurs mois...

Ne comptez donc pas que sur le référencement naturel pour faire connaître un site Web : au départ vous n'aurez au mieux qu'une dizaine de visites / jour !

Le référencement naturel s'inscrit dans une stratégie de long terme.

Il faut donc prévoir dans l'attente une stratégie de génération de trafic payant (Adwords, Affiliation, Communiqué de presse...) pour attirer du trafic.

Cependant, une fois que le référencement naturel monte en puissance, entre 80% et 90% de votre trafic va venir du référencement naturel de Google. Ce sont les chiffres généralement constatés pour les Blogs, pour les sites eCommerce...

C'est pourquoi ne pas soigner son référencement naturel dès le départ de son activité (avant même de lancer un site) est une erreur monumentale à ne pas faire.

A noter : Pour apprendre les bases du référencement nous vous conseillons de suivre la formation Vidéo sur le référencement disponible sur ce lien <http://bit.ly/alj3sZ>.

Néanmoins comme c'est une activité chronophage et aux résultats incertains, il est conseillé de faire appel à un professionnel.

Mais là encore, demandez plusieurs devis... En effet entre les prestataires les prix peuvent passer du simple au quadruple... et pour des résultats souvent identiques...

Néanmoins d'expérience, **les prestations par les agences nationales sont souvent plus chères et moins efficaces que celles des petites agences spécialisées**, du fait principalement des frais de structures supérieurs dans les grosses agences, et au contraire de la réactivité et de l'écoute dans une petite structure.

38 – Ne rêvez pas : il n'est pas possible d'être dès le départ N°1 pour plusieurs mots clés concurrentiels avec un seul site.

Désormais pour quasiment tous les mots clés et expressions concurrentielles il y a déjà eu un travail d'optimisation qui a été effectué sur les sites leaders.

En effet en à peine 3 ou 4 ans des milliers de nouveaux sites eCommerce et Blogs se sont ouverts... Or tous les nouveaux CMS et sites internet sont désormais optimisés dès le départ pour le référencement naturel.

De plus face à cette nouvelle concurrence et à la montée en puissance de la recherche sur internet pour acheter, la plupart des sites internet ont fait appel à des agences pour optimiser leurs Sites Web.

C'est pourquoi, il est maintenant devenu bien plus simple et bien plus rentable de commencer par **créer plusieurs sites dédiés chacun à 1 mot clé moins concurrentiel afin de générer du trafic ciblé, plutôt que de chercher à être présent sur plusieurs mots clés majeurs avec 1 seul site internet.**

Bien entendu cette technique n'est pas valable sur les mots clés avec une forte concurrence (ex : Poker, Site de rencontres...)... un petit site, même ciblé, ne vous permettra pas d'être dans les premiers.

C'est là qu'il faudra utiliser toutes les ficelles de la génération de trafic pour attirer des Internauteurs vers votre site Internet.

Le schéma ci-dessous vous explique comment un Blog peut vous aider justement à centraliser votre présence sur le Web et à canaliser vos efforts de communication :

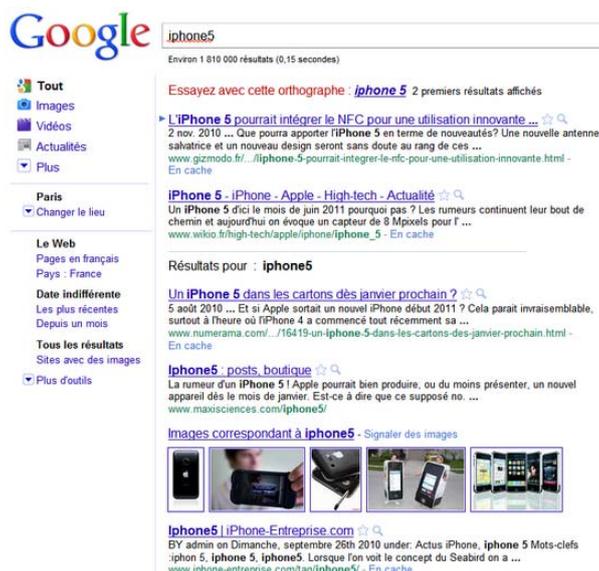


39 – Il est possible d'acquérir relativement facilement du trafic avec des images et les vidéos.

Grâce à la recherche universelle, désormais les images et surtout la vidéo permettent d'apparaître sur les premières pages des moteurs de recherches.

Cette technique permet parfois de "griller" un concurrent qui n'a pas pensé à optimiser sa présence sur les Media Sociaux (Youtube, Dailymotion...).

Par exemple, ci-dessous vous pouvez voir sur la 1^{er} Page pour la requête "iphone5"... Juste avant notre site www.iPhone-Entreprise.com il y a des photos de l'iPhone formant une barrière qui a réduit de 700 à 500 visites / jour le trafic du site par rapport au moment où nous étions juste au dessus...



Attention : si vous êtes bien placé pour des photos ou des vidéos, cela ne veut pas dire que vous allez attirer un trafic hyper ciblé...

En effet d'expérience les visiteurs de type "image" sont généralement "Zappeur" et ne restent pas sur un site... mais cela peut valoir le coup dans le cas d'images de produits ou des images virales (photos de stars...).

Pour optimiser les images de votre site, utilisez un nom de fichier avec vos mots clés (exemple "mot-clé-numéro1.jpg" plutôt que "image5.jpg"), remplissez l'attribut ALT dans la balise IMG, insérez des images illustratives pour des textes, ajoutez des légendes...

Si vous ne l'avez pas fait, n'oubliez pas de cocher l'option "Inclure mon site dans le dispositif Google de libellé des images" pour qu'il soit bien utilisé par Google.

Vous avez ci après un exemple d'une pratique "limite" qui consiste à s'appuyer sur des sites "de confiance" qui affichent une image pour [monter artificiellement dans les résultats de Google Image](http://bit.ly/1a7hd6) (<http://bit.ly/1a7hd6>).

Mais attention, comme toutes les pratiques limites, si Google vous prend la main dans le sac c'est directement le Bac à Sable...

40 – Etre indexé le plus rapidement possible ne doit pas être votre priorité.

C'est l'erreur classique de débutants qui veulent apparaître en 48h sur Google pour leurs mots clés, quitte à utiliser les services de sites qui proposent un référencement en 24h sur 1000 sites internet...

D'une part cela risque de vous pénaliser plus que vous servir (Google repère les comportements anormaux), et même si vous êtes référencé vous aurez énormément de difficultés au départ à obtenir des visites pour des mots clés déjà trustés par des sites dédiés.

Il faut apprendre la patience et accepter de voir son site grimper de jours en jours, pour éventuellement le voir finir premier sur une requête.

Le référencement naturel est un outil qui développe tout son potentiel dans la durée. Le référencement naturel est un "bonus", qui ne doit jamais être la base de votre stratégie, ni votre seul outil pour générer du trafic.



41 – Pour être dans les premiers sur Google il faudra flirter avec les limites du système.

Même s'il faut penser en priorité à ses visiteurs, il faut aussi penser à Google.

Cela s'appelle faire du Grey Hat SEO, c'est-à-dire être dans la zone grise (la zone noire ou black SEO étant les pratiques interdites par Google).

En effet dans la jungle d'internet les oies blanches se font dévorer par des loups sans scrupule...

Il faut donc savoir utiliser les “failles” du système, tout en sachant où s'arrêter. En effet TOUS les sites qui sont dans les premières positions sur des mots clés concurrentiels sont “optimisés”.

Un exemple d'optimisation « **Grey Hat** » c'est le “plan de site” qui sont totalement inutiles pour un lecteur, et qui ne servent qu'à faire remonter des pages ou des thématiques plus pertinentes pour Google...

Ne manquez pas sur ConseilsMarketing.fr :				
Top Articles	Produits Recommandés	Le Réseau ConseilsMarketing.fr	Prestations	Devenez un Pro du Blogging !
Réussir ses campagnes Adwords Utilisez Facebook pour votre business 7 outils pour attirer des visiteurs Se faire connaître grâce aux Digg Like Comment écrire un mailing Comment lancer un blog 6 clés pour réussir un projet de CRM Comment réussir ses faxing 153 conseils pour réussir sur le Web Quel usage PRO pour Twitter ?	- Tweet Addder : Gestion comptes Twitter - Aweber : Auto-répondeur - Swiftpage: Solution d'emailing	- Entreprise-Marketing.fr: Notre Digg-Like avec la sélection des meilleurs articles marketing - Jobs-Mktg.com : Les offres d'emplois et de stages en Marketing (100% Gratuit !) - iPhone-Entreprise.com : Pour exploiter à 100% votre iPhone.	Vous avez besoin d'aide pour trouver des clients sur le Web ? Envoyez nous un email à fred@conseilsmarketing.fr	- Formation "Boostez votre Business avec un Blog Pro" : notre formation vidéo de 12h pour apprendre à se faire connaître sur internet - L'eBook "21 jours pour Bloguer comme un Pro" : les règles d'or pour créer et faire connaître un Blog
<small>Nos Prestations - Contacter-nous - Mentions légales - Devenir contributeur</small>				

Pour voir si vos concurrents ont déjà bien optimisés leurs sites, il suffit de taper les mots clés dans Google entre guillemets (ex: "Conseils Marketing"), et d'analyser :

- Combien de site ressortent (est ce que c'est 10 000 ou 50 000)
- Quels sont les types de sites qui apparaissent (des sites avec peu de contenu, des sites avec d'autres thématiques, des blogs...)
- Est-ce que ces sites sont déjà optimisés (nom des pages HTML, nom des pages et images...).
- ...

Vous verrez tout de suite si la concurrence est déjà ardue, ou s'il sera possible de se positionner sur ce mot clé avec un peu travail.

Observez aussi la **structure de pages, les images, les mots clés employés...** et vous obtiendrez facilement des informations pour votre propre optimisation (mots clés à utiliser...).

Si vous voulez « **espionner** » vos concurrents et savoir quels sont les sites utilisés pour être mieux placés, utilisez [Yahoo Site Explorer](#) et vous verrez d'où viennent les liens des concurrents...

Vous serez parfois surpris de voir ce qui se passe après les 8 premières pages de liens externes avec des blogs bidons, des fermes de liens, des sites annuaires...

42 – N'espérez pas tromper Google éternellement...

A de rares exceptions près, tous ceux qui trichent avec Google (achat de liens, fermes de blogs...) finissent par **se faire prendre et se retrouvent à un moment ou à un autre déclassés**, dans la SandBox voire Blacklisté.

Lorsque l'on triche “de trop”, être repéré par Google est juste une question de temps, et lorsque Google sanctionne ce sont des semaines de travail acharné qui sont perdues.

Les plus malins **séparent leurs sites hyper-optimisés de leurs sites classiques** (différent serveurs, différents comptes Google...), et ils se servent de l'argent gagné de manière peu honnête pour financer des sites “propres” et construire un business sur le long terme...

Mais il faut être clair : à la fin c'est toujours Google qui gagne.

43 – Google ne référence pas des sites, mais des Pages.

C'est également une erreur de croire que Google juge votre site dans son intégralité pour un mot clé.

Google analyse page par page la pertinence sur des mots clés et expressions. Il ne faut donc pas penser que son site sera bien positionné pour 1 mot clé, mais il faut penser qu'une page sera bien positionnée pour 1 mot clé.

Il faut donc penser chaque page pour un mot clé ou expression. En revanche, c'est vrai que les pages filles (= sous-pages) d'une page mère (page principale) donnent un peu de leur "pertinence" aux pages situées en dessus.

Ce qui veut dire qu'il faut **garder une cohérence thématique** et ne pas faire des pages avec des sujets totalement différents sur un même site.

N'oubliez donc pas de travailler votre architecture interne en prenant compte d'une lecture facile par Google, sachant que depuis juin 2009 les liens "no follow" (qui indiquent à Google de ne pas visiter le lien) dans vos pages ne permettent plus de surclasser une page par rapport aux autres (le Juice du "PageRank Sculpting").

Les liens en NoFollow ne devront donc être utilisés que pour indiquer à Google qu'il y a vraiment une page sans intérêt pour lui dans un site (ex: une page A propos...).

Il ne faut donc pas vouloir absolument attirer ses visiteurs sur sa home page, mais sur des pages optimisées pour les sous-thèmes différents d'une thématique principale.

Petite astuce pour vérifier la lisibilité de votre site Web : faites un SiteMap et vérifiez qu'il n'y a pas trop d'erreurs de lecture via le Google Webmaster Tools (www.google.com/webmasters/tools?hl=fr).

44 – Google est le seul moteur qui compte en France.

Avec plus de 90% de part de marché Google est incontournable. Oubliez Bing, Exalead et Orange qui ne représentant chacun que moins de 2 % des visites chacun.

Pour optimiser votre visibilité il est essentiel d'obtenir des liens depuis d'autres sites internet (site classiques, blogs, forums, digg likes, réseaux sociaux...).

Ces sites ciblés vous apporteront leurs lots de visiteurs ciblés, dans le cas des forums et réseaux sociaux souvent des personnes à la recherche de solutions qui seront particulièrement réceptives aux offres que vous pourrez leur faire.

Si vous avez du temps libre, vous pouvez optimiser votre présence sur Yahoo, Orange, Microsoft... et parfois le retour sur investissement est intéressant car très peu de WebMarketeurs s'intéressent à ces moteurs qui font moins de 8% de part de marché...



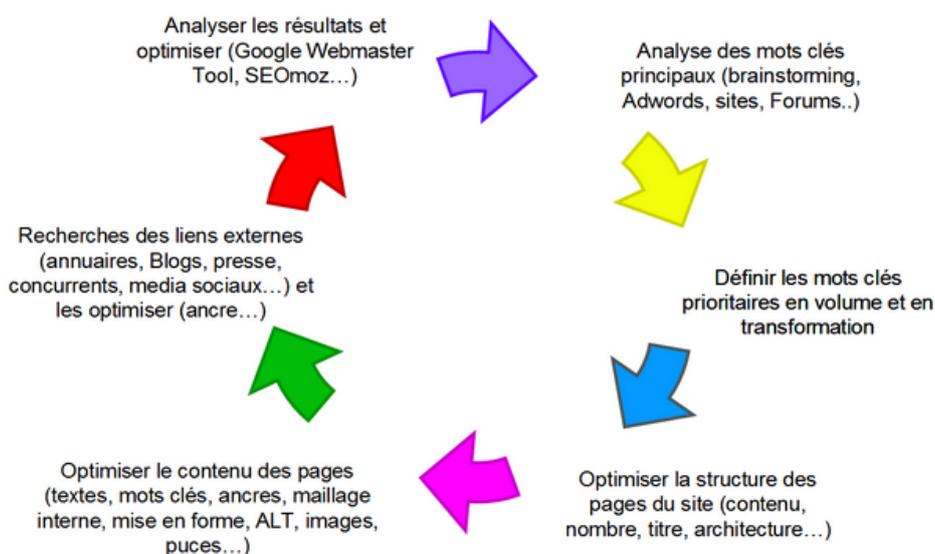
45 – Google ne met pas des notes aux sites et aux pages “à la tête du client”.

Le principe du référencement naturel de **Google est un algorithme qui classe les sites selon ce qu'il peut analyser sur une page.**

Or il n'y a pas un nombre illimité de variables à analyser dans un site web:

- les mots clés, les titres
- les mots en gras
- la structure d'un site
- le nom des fichiers
- les textes alternatifs aux images
- les noms de domaine
- le maillage interne des liens
- les liens vers des sites externes
- le nombre de mots des textes
- ...

Si vous avez compris cela, **vous comprendrez immédiatement que tout ce qui est sur votre site doit être optimisé** car Google en tient compte !



Cependant **Google fait aussi appel à d'autres informations**, comme la qualité des sites aux travers des outils statistiques sur les visiteurs (temps passé, taux de rebond) issus par exemple de Google Analytics, mais aussi de vraies personnes qui visitent des sites et qui donnent une note sur le contenu (voir cet article sur [l'explication de la nécessité d'utiliser d'autres outils](#) qu'un algorithme mathématique).

En conclusion **il faut optimiser son site pour Google, mais toujours penser à son visiteur** quand on réalise un site...

46 – Votre nom de domaine est important pour être bien classé dans les recherches, mais il ne fait pas tout.

Un nom de domaine ne fait pas tout, mais avoir un nom de domaine avec vos mots clés vous aidera à être bien positionné sur une expression.

Les noms de domaine "Premium" (ceux avec les mots clés exacts en .fr et com) peuvent vous assurer un trafic important pour une expression très recherchée dès que vous aurez produit du contenu et optimisé les pages.

Dans le choix du nom de domaine, **préférez un .fr ou un .com**, puis un .eu, puis un .net et laissez tomber les autres type d'extension (sauf stratégies en .tv ou .tel).

Pour les mots composés, préférez le "-" plutôt que les mots collés et les "_", sachant que parfois il vaut mieux avoir le mot tout attaché pour simplifier la vie aux internautes !

A contrario, avoir **un nom de domaine n'assure par un succès systématique.**

Par exemple autant le mot clé “Entreprise Marketing” est fortement recherché de manière individuelle, autant notre site www.Entreprise-Marketing.fr n’obtient pas beaucoup de visites via ces mots clés car malgré un très bon placement **cette expression est peu tapée de manière exacte et le contenu sur le site est faible (ce ne sont que des liens)**.

C'est l'alliance Nom de Domaine + Contenus + Liens + ... qui font le référencement d'un site.

47 – Il y a une forte latence dans le classement de Google.

Par exemple un site bien classé mettra du temps avant d’être relégué dans le classement. Et à contrario un nouveau site aura des difficultés à atteindre rapidement la 1ère page pour des expressions concurrentielles.

Il faut donc être patient lorsque l’on cherche à se positionner sur un nouveau thème.

Les changements ne sont brusques que lorsque Google change les règles de son algorithme, ou dans le cas d’une sanction.

Moralité : il faut commencer le plus tôt possible à préparer le terrain en lançant dès que possible un nom de domaine, même avec quelques pages uniquement via un blog, pour ensuite passer à un site plus complet.

Par exemple MadMagz.com a lancé au départ un blog sous le nom “The Palermo Project” afin de créer une première notoriété sur la marque et attirer un public.

48 – Ce n’est pas la peine de mettre des pubs (Affiliation ou AdSense) sur un site qui vient de se lancer.

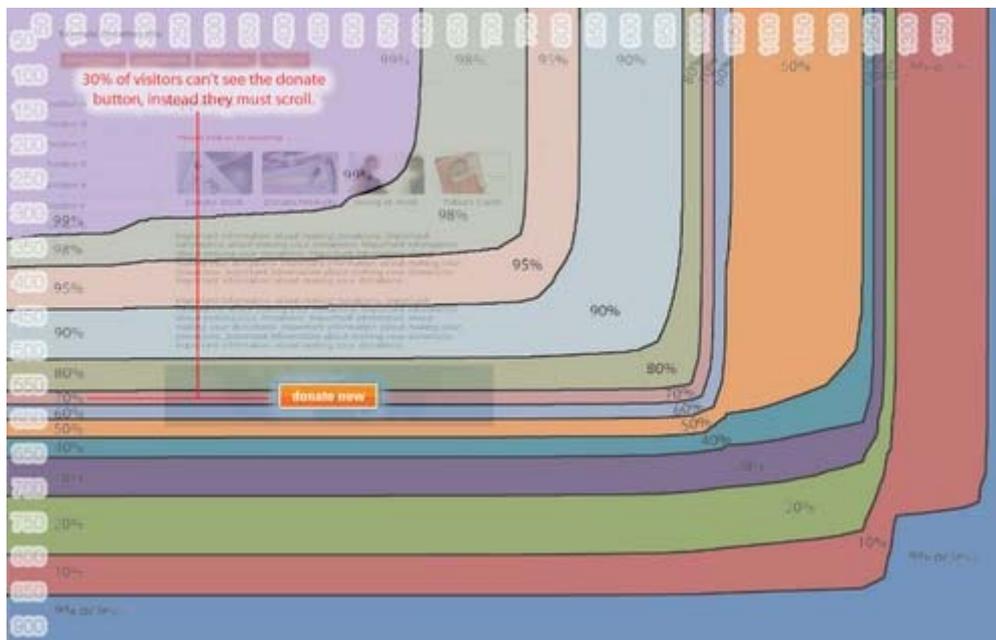
En effet pour un site jeune **avoir trop de publicité (surtout de l’affiliation) nuit à l’avancement de son classement dans Google.**

Il est plus intéressant de faire un site sans publicité au départ, et ensuite mettre des publicités quand il arrive dans les 5 premières pages du classement.

D’ailleurs il faut savoir que lorsqu’on n’est pas dans les 2 premières pages les visites issues du référencement naturel sont très limitées.

Et même sur la 1^{er} page de Google, ce sont les liens en haut de la page qui obtiennent le plus de visites.

Ci-dessous vous avez une représentation graphique de la zone de lecture d’un internaute type sur une page. On peut voir que 70% des visiteurs analyse à peine 1/3 de la page...



C'est donc inutile de faire trop commercial avec un nouveau site, et au contraire attirer avec un contenu riche sans trop de publicités.

A noter : dans certains cas il peut s'avérer pertinent de mettre de l'Adsense sur les pages afin d'accéder le référencement de Google via l'analyse de vos pages via les Spiders de Google... mais c'est le seul cas !

49 – Ce n'est pas la peine de surveiller la densité de ses mots clés...

La règle des 5% de mots clés à ne pas dépasser dans une page est devenue quasi obsolète.

En effet Google sait depuis longtemps analyser les phrases de manière plus fine, et donc c'est **plus l'optimisation sémantique** (synonymes, adjectifs, sens global de la phrase...) qu'il faut utiliser pour améliorer son référencement.

Encore une fois cela confirme qu'il faut écrire pour son lecteur et non pas pour Google.

50 – Les générateurs de mots clés sont uniquement des outils, ce n'est pas la vérité absolue...

D'une part les mots clés des générateurs de mots clés ne donnent que des résultats très grossiers (uniquement les Tops Recherches dont tout le monde dispose) et déforment la vue si on ne fait pas attention à l'expression recherchée (sens large ou expression exacte).

D'autre part ils ne prennent pas en compte les "vrais" mots clés employés par vos prospects et clients, mais un volume de mots clés.

Vous devez donc vous baser sur votre expérience, sur des tests en réel, sur vos statistiques de mots clés tapés sur les sites Web, sur les publicités de vos concurrents...

Les générateurs de mots clés sont là uniquement pour vous aider à optimiser votre stock de mots clés sur les mots clés les plus recherchés.

51 – Pour juger de la qualité d'un mot clé, rien ne vaut un test !

Le meilleur moyen de vérifier si un mot clé vaut la peine de développer un site c'est tout simplement de **créer une simple landing page et de faire une campagne Adwords et voir le taux de transformation par mots clés.**

En effet ce sont uniquement les tests entre différentes campagnes et mots clés (même sur quelques dizaines d'euros) qui permettront de savoir quels sont, en définitive, les mots clés qui font réagir le mieux votre cible.

Vous pouvez aussi tester les performances de vos Landing Pages avec l'outil Google WebSite Optimizer qui vous permet de choisir entre plusieurs designs de pages (avec ou sans image, avec des titres différents...), et d'analyser celui qui est le plus performant www.google.com/websiteoptimizer

A noter : pour en savoir plus sur Google Adwords, vous pouvez suivre cette formation Vidéo Adwords <http://bit.ly/9yloKD>

52 – Le meilleur moyen d'améliorer son référencement naturel c'est les liens depuis d'autres sites.

Jusqu'à présent, ce qui permet d'obtenir le meilleur référencement naturel et le plus de visites "naturelles" ce sont les backlinks (liens vers son site depuis d'autres sites de la même thématique). Donc pour vous placer devant vos concurrents il suffit d'avoir plus et (surtout) de meilleurs liens.

Si vous avez un budget important, il est intéressant d'acheter des liens aux sites les plus importants dans votre thématique (blogs, sites classiques...). Pour cela il suffit de taper votre mot clé sur Google, et voir qui ressort en premier.

Vous pouvez acheter soit des liens avec des mots clés (nb: normalement c'est puni par Google de maquiller ainsi son référencement), soit des publicités classiques.

Si vous n'avez pas le budget commencez par **regarder quels sont les liens de vos concurrents** (voir Yahoo Site Explorer) et essayez d'obtenir des liens par ces sites Web... En effet si votre concurrent a obtenu ce lien, pourquoi pas vous ?

En complément pour être mieux placé, il faut en plus obtenir des liens de qualité avec des sites spécialisés (ex: Kompass, Pagejaunes...). En revanche ne perdez pas votre temps avec les annuaires génériques et les fermes de liens.

Le meilleur backlink à obtenir est celui avec vos mots clés dans l'ancre du lien (les mots soulignés dans le lien), sachant qu'il est nécessaire d'avoir une stratégie d'obtention de liens harmonieuse : il faut des blogs, des sites, des annuaires, des digg-likes... pour avoir un référencement qui soit "normal" pour l'algorithme de Google.



53 – Les commentaires sur les Blogs ne sont pas de bons Backlinks.

Faire des commentaires sur des Blogs ne compte pas comme un "vrai" Backlink... mais ils sont quand même pris en compte par Google car de plus en plus de blogs ne font plus de "No Follow" !

Cependant votre but avec les commentaires sur les blogs influents ou thématiques doit être d'attirer des visiteurs ciblés ou attirer l'attention du responsable du Blog.

Il faut donc continuer à faire des commentaires sur des blogs surtout si vous êtes le premier ou dans 10 premiers, sinon ce n'est pas la peine car personne ne scrolle...

Néanmoins ce n'est pas en commentant comme un fou sur des dizaines de blogs que vous allez y arriver, car cela fini par se voir (surtout si vous publiez pour faire votre promo) et vous serez considéré comme un site Spam par les filtres anti-spam...

54 – Les Digg-Likes et sites de bookmarking sont intéressants mais apportent peu à vos sites.

Les sites de bookmarking ([delicious](#), [MisterWong.fr](#)...) et les Digg Likes (Scopeo.com, Blogasty.com, Fuzz.fr...) qui permettent de **partager des favoris n'apportent plus que peu de visites.**

En effet Twitter et Facebook ont tué ces sites qui servaient auparavant en détecteurs de bons plans.

De plus le squatting des home pages par les mêmes personnes ont découragés de nombreux lecteurs...

Le rapport temps passé à soumettre vos liens et nombre de visites/backlinks obtenus est donc devenu faible.

C'est intéressant à faire si on a du temps disponible et pour optimiser le référencement d'un site qui vient d'être créer ou pour faire le buzz autour d'un gros article de référence.

C'est pourquoi il sera plus pertinent de se concentrer sur les plus populaires ou ceux que Google place correctement.

Pour les identifier les sites de Bookmarking les plus intéressants faites un test en référençant un article dans tous les sites de bookmarking (voir [notre liste de plus de 300 sites de social bookmarking et digg-likes](#) sur ce lien <http://bit.ly/o25V4>), puis tapez l'expression exacte (ex: "Mon titre de lien") dans Google et vous verrez bien les sites les mieux classés par Google.

A noter : si vous avez un Blog Wordpress n'oubliez pas d'ajouter les sites de "Pings" pour prévenir de la mise en ligne de vos articles via <http://www.pingomatic.com>, <http://www.ipings.com>...

55 – Etre bien positionné pour des mots ou expressions peu compétitifs est facilement atteignable...

Le challenge en référencement naturel c'est d'être présent sur les mots clés qui génèrent beaucoup de trafic (1 à 2 mots)...

C'est pourquoi il est parfois plus intéressant d'optimiser un site pour des mots clés plus pointus (3 mots ou plus) qui attirent du client chaud (ex: "acheter produit XXX") plutôt que de s'épuiser sur une expression concurrentielle générique.

Par contre si vous êtes bien placé sur un mot clé concurrentiel, attendez-vous à une lutte de tous les jours pour maintenir votre rang...

De même ne faites pas pointer tous vos liens sur votre home page, et préférez des liens vers des pages internes avec un contenu lié au site ou au mot clé.

Pour donner un coup de "boost" à votre référencement **vous pouvez faire appel à des régies d'achats de liens** (ex: www.linklift.fr, www.teliad.fr, www.text-link-ads.com...). Ces régies achèteront pour vous des liens depuis des sites sur les mêmes thématiques.

Cette technique fonctionne bien, mais sachez que Google pénalise ce genre de pratiques...

C'est donc une technique à utiliser avec précaution et furtivité, surtout si votre site est déjà très bien positionné, car vous risqueriez de tout gâcher...



56 – Prenez de la hauteur dans votre stratégie de référencement.

Pensez plus en termes de marché et de segments à occuper plutôt qu'en termes de mots clés. En effet un mot clé majeur n'est que l'arbre qui cache une forêt de profits.

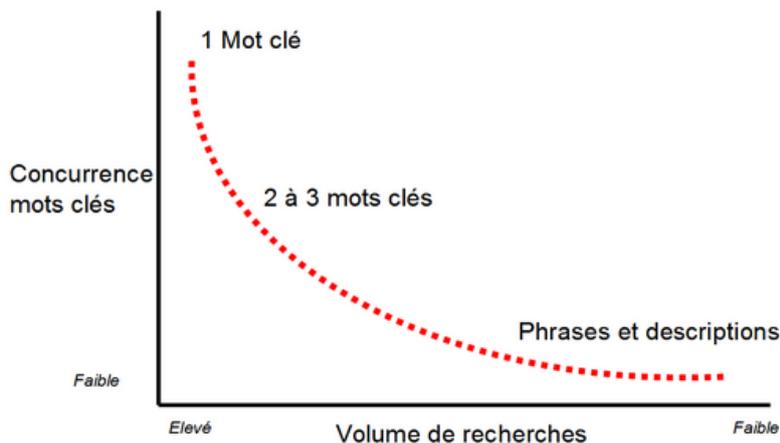
Par exemple avec ConseilsMarketing.fr nous sommes présents sur le marché du conseil, avec Jobs-MKG.com nous sommes sur le marché de l'emploi marketing, avec Entreprise-Marketing.fr c'est celui des Digg Likes... Tous ces sites sont liés sur la thématique du Marketing.

En effet **c'est toujours plus simple d'étendre son activité sur une thématique proche**, ce qui permettra de capitaliser sur ses lecteurs actuels, que d'attaquer une nouvelle thématique que vous ne maîtrisez pas et pour laquelle vous devrez attirer des visites.

57 – Regardez votre chiffre d'affaires plus que votre Trafic.

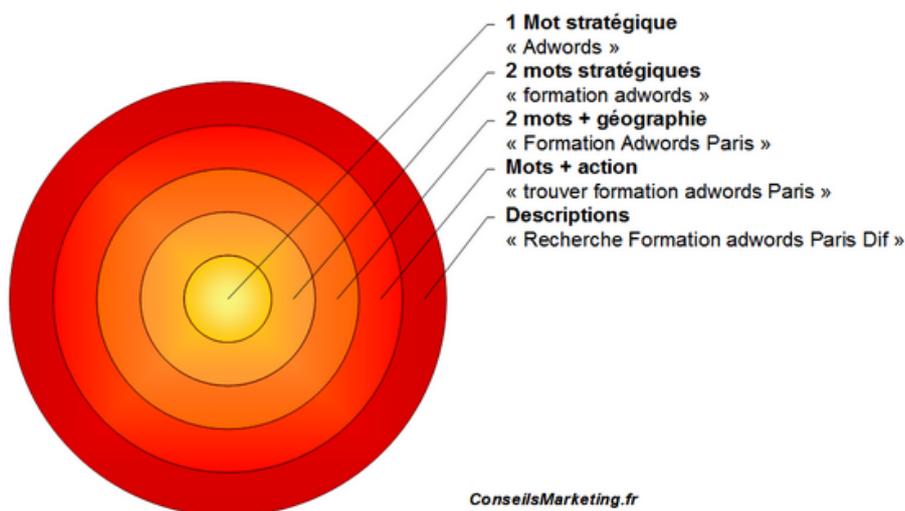
Il faut se concentrer sur le CA généré par un mot clé (taux de transformation, CA...) que sur le volume de visiteurs que cela apporte. Rappelez-vous que vous devez attirer des prospects "chauds", et pas des badauds.

Idéalement il faut commencer à se positionner sur un nombre de mots clés stratégiques, puis élargir au fur et à mesure son influence vers d'autres mots clés pour générer au fur et à mesure plus de trafic.



La technique de la "Bombe à fragmentation" doit être employée pour les mots clés les plus concurrentiels.

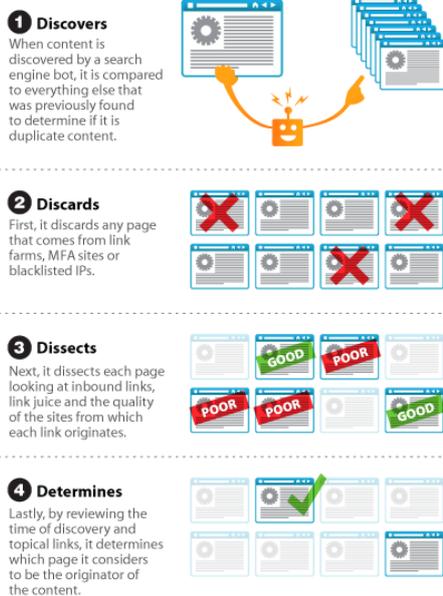
Au lieu d'essayer d'être présent sur un seul mot clé ou expression, il faut optimiser des pages sur des dérivés, des expressions évoluées, des synonymes... et ainsi être présent sur ces mots clés afin d'améliorer naturellement sa présence sur le mot clé principal.



58 – Le duplicate content n’est pas si terrible...

Ne perdez pas votre temps à faire la chasse aux copieurs... Se faire copier est plus une reconnaissance, et Google sait généralement bien analyser les sites originaux.

How a Search Engine Determines Duplicate Content



Le Duplicate Content est dangereux si vous reproduisez sur votre site trop de contenu extérieur ou si des sites à forte notoriété recopient trop souvent vos textes sans mettre de liens vers vous.

Par exemple, si vous republiez systématiquement tous vos articles sur www.LePost.fr, alors vous allez être pénalisé, et ce site arrivera devant vous dans le référencement naturel.

En revanche, si c'est un site qui est connu et autorisé à recopier systématiquement un contenu (ex: Paperblog.fr, Blogbang.com...) alors Google arrive à faire la distinction et ne vous pénalise pas.

De même si vous êtes le premier à publier une information (vidéo, article...), vous avez un petit avantage (mais pas suffisant si un "gros" site reprend la même news... il vous repoussera dans les profondeurs du classement...).

Néanmoins, si vous vous rendez compte qu'un de vos article baisse sensiblement dans les moteurs de recherches (ex: un mot clé vous apporte moins de trafic que d'habitude), alors tapez dans Google pour voir s'il n'y a pas une copie ou si un concurrent n'a pas lui aussi utilisé ce mot clé pour une page ou un article de Blog sur ce sujet (dans ce cas vous allez devoir refaire du contenu ou attirer plus de liens vers cette page).

Vous pouvez aussi utiliser des outils de recherches de contenu dupliqué comme <http://www.positeo.com/check-duplicate-content/> , ce qui vous permet de détecter les copieurs...

59 – Ne faites pas de l'échange de lien à outrance.

Si un site vous propose de faire un échange de lien, et que vous constatez qu'il le pratique à outrance (de nombreux liens en home page, dans les pages internes...), n'acceptez pas.

D'une part ces sites donnent des liens de moins bonne qualité, mais en plus vous risquez d'être vous-même pénalisé par Google comme étant un "tricheur".

A noter : les liens réalisés depuis Blogger.com semblent moins pénalisants que des liens obtenus par Wordpress ou des sites Web classiques.

60 – Un code HTML compatible W3C ne va pas fortement améliorer votre référencement naturel.

Avoir un site qui correspond à 100% aux normes W3C a peu de valeur dans le calcul du classement par Google... le plus important est que votre site soit facilement lisible par Google et par les internautes.

Faites plutôt la chasse aux liens morts, aux pages sans mise en forme (pas de balise Hx, strong...), rajoutez des pages avec du contenu optimisé pour un mot clé, travaillez votre maillage interne...

Notre expérience nous permet de dire qu'un bon référencement dépend :

- **30 % du nom de domaine** (mots clés, ancienneté...) **et/ou nom du Blog.**
- **30 % du contenu** (titres, mots clés, fichiers HTML, images, mise en forme, architecture...)
- **30 % des liens externes qui pointent vers votre site** (blogs, annuaires, media sociaux, Digg likes...)
- **10 % de tous les autres facteurs** (temps chargement, liens morts, temps passé...)

Il est donc plus rentable de se concentrer sur les facteurs qui ont le plus d'importance : avant le lancement de son site bien choisir le nom de domaine, et ensuite écriture du contenu pertinent et obtenir des liens externes...

En effet les CMS comme Wordpress et tous ses plugins s'occupent très bien de la partie structure et codage du site...

61 – Si vous devez migrer votre site, ne l'effacez pas purement et simplement...

Faites une redirection 301 de votre ancien site vers le nouveau, ainsi Google conservera une partie du classement de ce site.

Ne quittez pas non plus d'hébergeur simplement si vous pensez qu'un site "mal noté" est sur le même serveur que vous... En effet Google analyse site par site, sans prendre en compte le serveur.

A noter : si vous changez de thème de Blog, faites attention à bien sauvegarder tout votre contenu et à conserver la même structure des liens.

Partie 4

Les erreurs classiques sur la génération de trafic



62 – Pour vos articles de blogs, préférez toujours la qualité à la quantité.

Mieux vaut un article long avec beaucoup de contenu de qualité qui vous donnera un temps de lecture important et un faible taux de rebond... et surtout des backlinks d'autres sites.

C'est peu utile d'essayer d'inonder une thématique ou un mot clé avec des dizaines de micro articles.

Par le passé certains de nos confrères ont tenté cette technique : publier 10 petits articles par jour sur le mot clé en question... et si c'est vrai que cela fonctionne pendant quelques jours, très vite Google repère ce manège et place le site dans la SandBox pour ce mot clé.

Parfois 1 seul ou 2 articles peuvent mieux vous positionner sur un mot clé que de plusieurs dizaines s'ils ont énormément de Backlinks qui pointent dessus.

Par exemple nous avons fait 1 seul article sur les supermarchés Simply Market [avec une vidéo issue du site d'Olivier Dauvers](#), or cette vidéo nous a positionné immédiatement dans les premières positions pour ce mot clé car le contenu est original, intéressant et pertinent (et le site de Simply Market très mal optimisé !).

63 – Ecrire un blog requiert beaucoup de temps.

Grâce à un blog vous pouvez générer des liens externes, publier du contenu... et donc améliorer le référencement naturel d'un site eCommerce, d'un site institutionnel... mais **cela requiert énormément de temps...**

Si vous n'avez pas 4h par semaine à y consacrer, passez votre chemin.

Ecrire un bon article requiert au moins 1h30 de travail. **Tenir un blog Professionnel n'est donc pas obligatoire** pour toutes les entreprises au vu du temps que cela requiert, bien au contraire !

En revanche un Blog n'a pas de l'intérêt que pour le SEO : il sert aussi à communiquer plus simplement avec ses clients, à publier rapidement de l'information, à s'ouvrir vers l'extérieur et à s'améliorer, à écouter ses clients...

De même si vous voulez gagner de l'argent avec les articles de votre blog, **il faut choisir des thématiques qui rapportent de l'argent**, sinon vous n'allez être payé que quelques centimes d'euros au clic...

64 – Le titre de l'article est l'élément clé pour attirer des prospects.

Tout comme les journalistes **vous devez bien réfléchir aux titres de vos articles, que cela soit celui que vous allez mettre sur votre site, mais également le titre (ou les titres) que vous allez utiliser sur les Digg like, les sites de bookmarking, les sites de republication d'articles...**

En effet pour limiter le Duplicate Contend entre son site et ces relais de communication, il est fortement conseillé de rédiger plusieurs titres et de modifier un peu le contenu.

De manière plus générale il est recommandé de créer plusieurs titres pour les articles dont vous faites la promotion :

- 1 pour son blog qui répond aux mots tapés par les internautes,
- 1 pour Twitter très court pour favoriser les RT
- 1 pour les digg likes avec du "sensationnel" pour pousser au clic,
- 1 pour les sites de reprise d'articles plus informatif...

Tout cela permettant d'être présent via plusieurs titres différents pour un même contenu.

65 – Faites de la recherche documentaire pour proposer des articles complets.

Pour s'aider dans la rédaction d'un article (et comme on ne connaît jamais 100% d'un sujet) il faut toujours faire une recherche documentaire sur les sites français et anglais pour glaner des informations supplémentaires auxquelles on n'aurait pas forcément pensé.

C'est cette technique que pratiquent les journalistes pour rédiger leurs articles, vous devez donc avoir la même rigueur...

Donc, même si au départ vous ne connaissez pas tout, avec de la recherche d'informations (web, livres, salons...) vous allez "aspirer" des connaissances et capitaliser sur des articles existant pour écrire un article encore plus complet et pertinent !



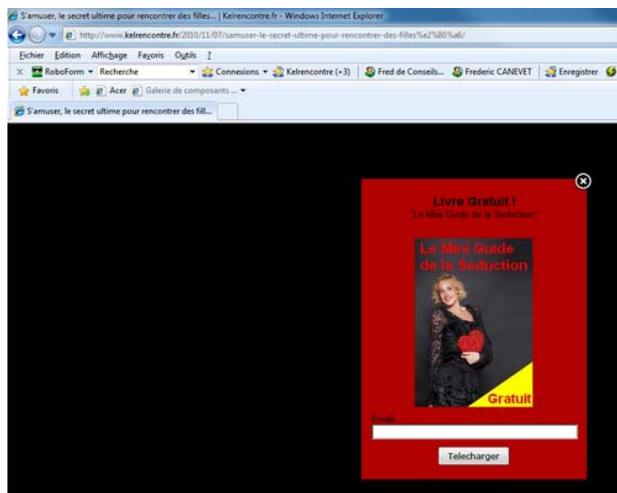
66 – Ce n'est pas tout d'attirer des visiteurs, il faut les faire revenir et garder leurs coordonnées.

Un site sans newsletter par email, sans livre blanc à télécharger, sans série d'articles qui pousse à y revenir, sans contenu régulier mis à jour, sans abonnement à des flux RSS... est un site inutile car le visiteur ne sera que de passage.

Une bonne astuce consiste à mettre en place une "popup" sur votre site afin d'inciter les lecteurs à donner leurs emails en échange d'un contenu inédit (vidéo, ebook, PPT...).

Pour cela vous pouvez utiliser Aweber (<http://bit.ly/ba9EG9>) qui propose la création automatique de Popup, non bloquées par le navigateur internet, et qui incite votre lecteur à laisser ses coordonnées.

Cette pop peut comprendre un visuel, un formulaire... ce qui vous permet de valoriser votre "cadeau" :



67 – Pensez au trafic de votre site internet comme à un fleuve !

Votre site Web est comme un fleuve qui est alimenté par de nombreuses rivières et ruisseaux qui génèrent au final un fleuve de trafic...

Pour alimenter votre "fleuve" vous avez plusieurs sources d'approvisionnement :

- L'eau de pluie = les articles que vous publiez tous les jours et qui sont référencés par Google
- L'eau de pluie d'orage= les liens depuis d'autres sites (digg likes, réseaux sociaux, blogs, forums...).
- La mousson = un article qui buzz fortement, un livre blanc...
- Le détournement d'un autre fleuve = un lien depuis un autre site influent vers le vôtre
- Un barrage = une série d'articles que vous avez en réserve et que vous publiez régulièrement
- La brume du matin = La publicité payante qui apporte régulièrement son trafic
- L'eau que vous dé-salez = Google Adwords car c'est un coût important
- ...

Il faut toujours **diversifier ses sources d'approvisionnement en trafic** de son site Web en prévision des saisons sèches (ex: les mois de Mai et d'Août), et ne pas être dépendant à 100% d'une seule source de trafic, c'est-à-dire du référencement naturel de Google.

Votre but doit être certes d'améliorer votre référencement naturel, mais aussi d'utiliser d'autres sources de trafic. Pour cela vous devez sans cesse rechercher des sources de trafic durables : liens externes, articles...

68 – Si vous avez un blog utilisez le guest posting pour diversifier et booster votre trafic.

L'invitation d'autres blogueurs sur votre site permet de générer facilement du contenu de qualité, et permet de donner de la diversité à votre blog.

Vous pouvez recevoir des blogueurs, des spécialistes dans un domaine, faire des interviews... ou tout simplement exploiter des actualités comme les comptes-rendus d'évènements, les faits d'actualités...

Attention : il ne faut pas que le Guest Posting dépasse les 50% du contenu de votre blog, sinon votre site va perdre son âme et sa ligne éditoriale. Si nécessaire proposez alors une interview que vous pourrez tourner à la manière de votre site.

69 – Pensez à analyser la qualité du trafic qui est généré.

Surveillez attentivement les statistiques des visiteurs de votre site internet : le taux de rebond, le temps passé sur le site, le % de nouveaux visiteurs, le taux de transformation, le CA généré, les abonnements à la newsletter...

Vous verrez que parfois les sites qui apportent beaucoup de trafic ne sont pas forcément ceux qui apportent le plus de visiteurs qualifiés.

Faites de même pour les mots clés, vous avez peut être moyen de refaire plusieurs articles sur ces mots clés ou des mots clés similaires.



70 – Faites des communiqués de presse, même si vous n'êtes pas une multinationale.

Si vous avez une actualité intéressante et surtout avec une valeur ajoutée (résultats d'une étude, informations sur une innovation, sortie d'un produit...) **n'hésitez pas à écrire et à diffuser un communiqué de presse** (voir notre [liste de site de communiqués de presse](http://bit.ly/4fNoOx) (<http://bit.ly/4fNoOx>) qui détaille également comment écrire un bon communiqué de presse).

C'est particulièrement bon pour le référencement naturel sur certains sites qui font payer la diffusion de communiqués de presse pour un coût raisonnable (ex: Categorynet.com).

Vous avez également les sites qui vous propose d'acheter des fichiers d'adresses emails de journalistes (ex: www.clicpresse.com...). Cela peut être pertinent si votre évènement apporte de la valeur ajoutée.

Dans le même temps vous pouvez contacter directement les rédactions des sites d'actualité de votre secteur d'activité pour leur envoyer un email personnalisé sur votre actualité.

Partie 5

Comment développer son business sur Internet ?



71 – Avoir une liste de diffusion énorme n'est pas (forcément) l'objectif à atteindre.

Ce qui est important c'est d'avoir une liste active et réactive sur une thématique donnée.

Il est plus intéressant d'avoir 5000 emails de personnes intéressées par un sujet et prêtes à acheter, que 50 000 adresses emails récoltées via un jeu concours avec des "joueurs professionnels", des faux comptes, des adresses bidons...

Les personnes abonnées à votre liste doivent vous faire confiance, et vous devez leur proposer des offres (affiliation, parrainage...) de qualité.

Offrir du gratuit (ex: des modèles de design Wordpress, un ebook...) n'est pas forcément un moyen de recruter des acheteurs. A offrir toujours du gratuit on n'habitue pas ses lecteurs à payer.

A contrario, **ce n'est pas parce vous donnez gratuitement une majorité de votre valeur ajoutée (conseils, ebook...) que vous ne pourrez pas le vendre** avec un petit peu plus de valeur ajoutée ou si cela fait gagner du temps à votre cible.

Par exemple Darren Rowse a écrit une série d'articles "[31 jours pour avoir un meilleur Blog](#)" (ebook anglais), et ensuite il a sorti à partir de ces articles un ebook payant (avec plus de contenu) à 19,90 \$!

D'ailleurs nous vous recommandons la lecture de cet eBook (en anglais) qui vous apportera de très très bons conseils sur la gestion et le développement d'un blog (cliquez là <http://bit.ly/bITgwD>).



72 – Votre mailing liste doit recevoir des informations de qualité.

Vous devez apporter des informations intéressantes et à valeur ajoutée et non pas uniquement des promotions de vos produits.

Il faut que votre lecteur se dise "Ah, voici la newsletter du mois, qu'est-ce qu'il y a d'intéressant ce mois-ci".

Par exemple sur une de nos niches nous publions 2 articles par semaine : 1 article "easy writing" facile à écrire, puis un autre plus important avec de la valeur ajoutée.

C'est pourquoi dans la newsletter (qui est en fait une série de messages via Aweber) nous diffusons uniquement l'article à valeur ajoutée, l'autre n'est JAMAIS diffusé à la newsletter car cela provoquerait trop de désabonnement.

Généralement il ne faut pas plus de 20% de messages "Purs Promos" dans une séquence d'auto-répondeurs.

73 – Segmentez votre mailing liste pour adresser des messages encore plus ciblés et pertinents.

Si vous avez une liste de diffusion importante, n'hésitez pas à la **diviser en sous groupe afin d'avoir des mailing listes ciblées** sur lesquelles vous pourrez envoyer des messages et des offres plus ciblées (ex: étudiants / professionnels, passionnés de golf / foot...).

Pour cela faites des sondages, des articles dédiés à une thématique avec tracking du lien...

Il faut aussi séparer vos acheteurs (pour leur proposer d'autres produits) et les cliqueurs afin de leur adresser des communications ciblées, car parfois il suffit d'un simple email ou d'un appel téléphonique pour faire basculer la vente !

Dans l'exemple ci-dessous grâce à Swiftpage (<http://bit.ly/9PIMo>), nous avons la liste complète de toutes les personnes qui ont cliquées sur le lien de la formation Adwords... il est alors très simple de leur proposer une promotion s'ils n'ont pas au final commandé !

Breakdown per Clicked link		
Link number and URL	Email Address	Date and Time
2 http://www.video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=150adec9	...	10/18/2010 12:57:17 PM
2 http://www.video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=150adec9	...	10/17/2010 8:44:40 PM
2 http://www.video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=150adec9	...	10/17/2010 7:01:17 PM
2 http://www.video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=150adec9	...	10/17/2010 2:54:47 PM
2 http://www.video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=150adec9	...	10/17/2010 12:55:24 PM
2 http://www.video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=150adec9	...	10/17/2010 2:17:31 PM
2 http://www.video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=150adec9	...	10/18/2010 12:55:15 PM
2 http://www.video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=150adec9	...	10/17/2010 11:56:28 AM
2 http://www.video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=150adec9	...	10/18/2010 11:30:15 AM
2 http://www.video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=150adec9	...	10/17/2010 10:51:06 AM
2 http://www.video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=150adec9	...	10/17/2010 5:24:14 PM
2 http://www.video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=150adec9	...	10/24/2010 8:39:23 PM
2 http://www.video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=150adec9	...	11/3/2010 8:03:41 AM
2 http://www.video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=150adec9	...	10/17/2010 11:17:26 AM
2 http://www.video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=150adec9	...	10/18/2010 7:57:27 PM
2 http://www.video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=150adec9	...	10/18/2010 8:15:50 PM
2 http://www.video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=150adec9	...	10/17/2010 10:38:49 AM
3 http://video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=9e2d6b8	...	10/17/2010 6:19:00 PM
3 http://video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=9e2d6b8	...	10/24/2010 8:44:08 PM
3 http://video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=9e2d6b8	...	10/17/2010 10:39:13 AM
3 http://video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=9e2d6b8	...	10/17/2010 6:18:37 PM
3 http://video-adwords.biz/?a_aid=conseilsmkg&a_bid=9e2d6b8	...	10/18/2010 12:56:56 PM
7 http://www.conseilsmarketing.fr/communication/je-ne-mentends-plus-avec-mon-boss	...	10/17/2010 11:46:17 AM

74 – La coregistration est un bon outil pour augmenter le nombre de ses lecteurs.

La coregistration, qui propose aux abonnés d'un site de recevoir les informations d'un site complémentaire, est un **bon levier pour booster le nombre de ses abonnés**.

Mais pour que cela soit optimisé il faut travailler ces abonnés immédiatement après leur inscription via une offre irrésistible et spécifique (coupon de réduction, remise...).

Ces personnes ont en effet un comportement différent des abonnés classiques. **Vous devez les traiter différemment par rapport à vos abonnés habituels et ne pas attendre pour leur envoyer un message.**

75 – Pour réussir à attirer des visiteurs, la méthode AIDA est incontournable.

La méthode de vente AIDA se base sur les principes suivants :

- **Attirer** l'attention
- Créer de l'**Intérêt**
- Provoquer le **Désir**
- Pousser à l'**Action**.

N'hésitez pas à relire vos offres commerciales, annonces... afin de vérifier que ces 4 éléments sont bien présents.

De même votre annonce doit **répondre à ces questions** :

- Pourquoi j'achèterais ce produit ?
- Qu'est-ce que cela m'apporte ?
- ...

N'oubliez pas que votre prospect n'achètera pas sans raison vos produits (sauf affaire exceptionnelle via une marque, un produit innovant...).

De même ce n'est pas une liste de fonctions ou de caractéristiques qui vont le convaincre, mais les bénéfices qu'il va y trouver.



76 – Les déclics de ventes sont différents d'une personne à l'autre.

Pour vos publicités, **n'oubliez pas que chaque personne est plus ou moins sensible à certains signaux**:

- pour certains c'est le visuel (une belle image), pour d'autres c'est de la vidéo (une vidéo flash, un screencast...), c'est une personne qui parle...
- pour d'autres c'est du rationnel (des chiffres, des recommandations...), pour d'autres c'est de l'émotionnel (de l'estime de soi même, de l'intangible...)

Vos annonces et messages doivent donc faire appel à tous ces stimuli (voir notre article sur l'optimisation des landing pages sur ce lien <http://bit.ly/ckNWvX>)

77 – Les témoignages sont un élément important pour convaincre ses prospects

Il est très **important d'humaniser votre entreprise, vos produits, vos clients**... Pour rassurer vous devez ajouter des photos de vos employés ou de vos locaux, donner un email et un numéro de téléphone direct...

Dans un monde de plus en plus virtuel, **avoir de vrais gens rassure et crédibilise une entreprise**. Les entreprises qui n'offrent que des formulaires font très "World Company" impersonnelles.

Par exemple pour notre Formation "Bloguez comme un Pro" nous avons envoyé un questionnaire aux premiers acheteurs pour leur demander leurs avis et leur proposer une publication...

Et suite à cet article nous avons vu un pic de commande (voir <http://www.conseilsmarketing.fr/emailing/ce-sont-nos-clients-en-parlent-le-mieux%E2%80%A6>).

Pour avoir un bon "témoignage" crédible il faut :

- Le nom et le prénom de la personne, et si possible sa photo.
- Le nom de la société et le site Web
- Une citation de 4 ou 5 phrases pour ne pas faire trop long.

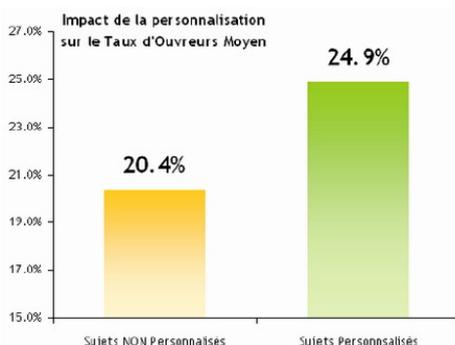
78 – Pour améliorer vos accroches copiez les meilleurs !

L'objet et le destinataire du message sont les éléments majeurs qui peuvent augmenter le taux d'ouverture d'un emailing.

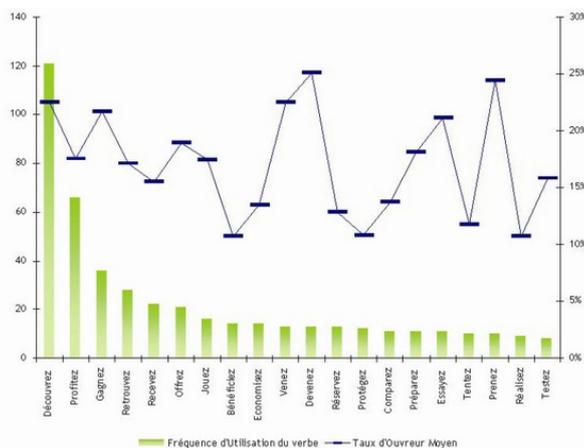
Il faut donc faire des tests, mais aussi s'inspirer de ce que font vos concurrents et les leaders d'autres secteurs.

Lorsque vous recevez des emailings envoyés par les grands sites marchands (Rueducommerce.fr, Ldlc.com, Amazon.fr ...), lorsque vous lisez les couvertures des magazines et journaux... **analysez ce qui est fait par ces leaders de la vente.**

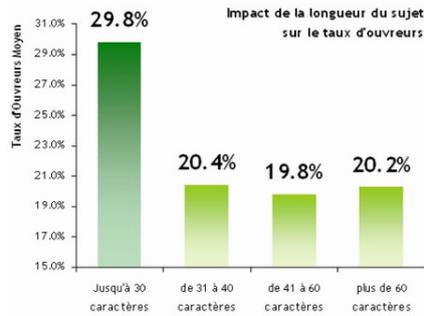
Par exemple une étude d'Edatis (voir <http://bit.ly/b5TLTm>) montre que les objets personnalisés sont bien plus efficaces que les sujets non personnalisés :



De même les mots employés peuvent fortement augmenter le taux d'ouverture, comme le montre ci-dessous ce graphique avec une meilleure performance du mot "Découvrez" par rapport à "Testez"



La taille de l'objet est également importante, idéalement elle doit contenir au maximum 30 caractères :



Voici ci-dessous deux boutons ci-dessous qui ont été mis en compétition sur le site de Firefox pour le téléchargement du navigateur.

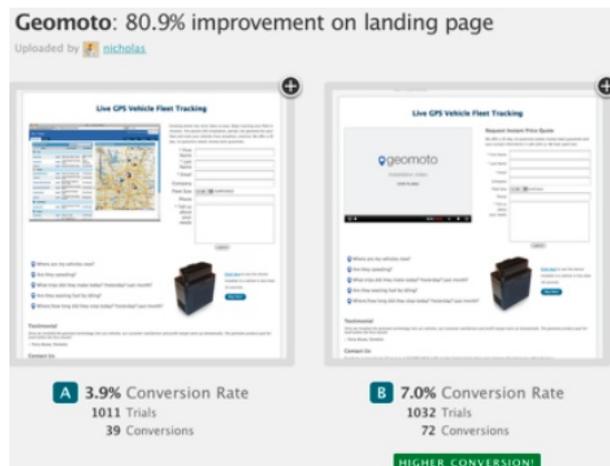
Or le **second avec un appel à l'action plus fort** (Téléchargez Immédiatement – Gratuit), a produit 500 téléchargement de plus par jour, uniquement via un simple changement de mots !



Selon le site Performable, la taille idéale d'un bouton est de 225 x 45 pixels :



Pour vous prouver l'intérêt de faire des tests, avec ici l'attrait de la vidéo par rapport aux images, voici l'exemple de la société "Géomoto" qui a obtenu **80,9% d'augmentation de son taux de conversion en remplaçant sa capture écran traditionnelle par une vidéo** :



La bonne astuce est de faire **un cahier avec une collection des plus belles créations** afin de vous en inspirer le jour où vous en aurez besoin.

79 – Trop de choix nuit à la vente.

Pour augmenter le taux de clic dans votre newsletter et vos emailings, **réduisez le nombre de liens à cliquer et les appels à l'action.**

Plus vous dirigez le lecteur vers ce qu'il doit faire, plus vous aurez de succès.

Si vous donnez trop de choix à l'internaute, il va douter et mettre votre email de côté pour prendre la décision plus tard, il va s'éparpiller en visitant plusieurs liens sans répondre à votre message, il va essayer d'en savoir plus et comparer avec d'autres offres...

Il faut faire simple, et guider son prospect vers ce qu'il "doit faire"... pour éviter qu'il doute et qu'il repousse à plus tard sa décision d'acheter.

80 – Le Story Telling est une bonne accroche pour vendre un produit.

N'oubliez pas que vous ne vendez pas seulement des fonctions, des bénéfiques utilisateurs... mais aussi **de l'émotion**.

Et c'est là que le Story Telling intervient en humanisant les produits et les sociétés avec de **belles histoires** (voire [notre article sur le Story Telling](http://bit.ly/yXQsL) sur <http://bit.ly/yXQsL>).

Le Story Telling doit se travailler et s'intégrer dans le Pitch, c'est-à-dire la présentation de moins de 2 minutes sur votre société (voir <http://bit.ly/a1YSdS>).



81 – Il est possible d'acquérir de la notoriété et de la crédibilité via des signes de reconnaissance.

Les signes de reconnaissance peuvent être le témoignage d'une personne crédible et connue dans un domaine précis (ex: Eric Dupin qui propose de lire ConseilsMarketing.fr crédibilise notre site), via une étude (ex: la recommandation des experts comptables chez Ciel), via un sigle de qualité pour un site d'eCommerce (Fia-net, Agrément Google Vendors...), via un fait d'actualité (X clients nous font confiance, comme vu dans Capital...).

Voici avec ci-dessous l'exemple de Ciel qui appose un logo "1^{er} marque conseillée par les Experts Comptables" :

Experts-comptables | Revendeurs | Enseignants et formateurs | Grands comptes | [Accès à Mon Compte](#)

Donnez votre avis sur Ciel.com !

ACHETEZ EN LIGNE OU PAR TÉLÉPHONE AU **01 55 26 33 33** (prix d'un appel local)

Mon panier : Vide

iel choisir ? Assistance & Formations Contacts - A propos de Ciel [Mon Compte - Espace Clients](#)

Actualités
Ciel partenaire des auto-entrepreneurs

PROMO
Profitez des logiciels 2009 à prix Zen

L'intégrale de Gestion
Pilotez intégralement votre activité

Jeu-concours

Gratuit !
Ciel Auto-entrepreneur Facile
un logiciel complet à télécharger

EN SAVOIR PLUS

82 – Ajoutez toujours un appel à l'action simple !

Votre appel à l'action doit être clairement visible dans vos publicités (cliquez ICI, J'achète...), dans vos articles de blogs (Qu'en pensez-vous, Votez pour nous...), sur votre site Web (Inscription Newsletter...).

Vous devez lier votre lecteur à votre site internet afin qu'il se sente impliqué dans son développement.

En faisant cela **vous serez étonné du nombre de personne qui réagissent à une demande directe** (voir notre article "[Influences et Manipulations](#)" sur les appels à l'action via des stimuli <http://bit.ly/37CCJC>).

83 – Faites attention à la lisibilité de vos pages web.

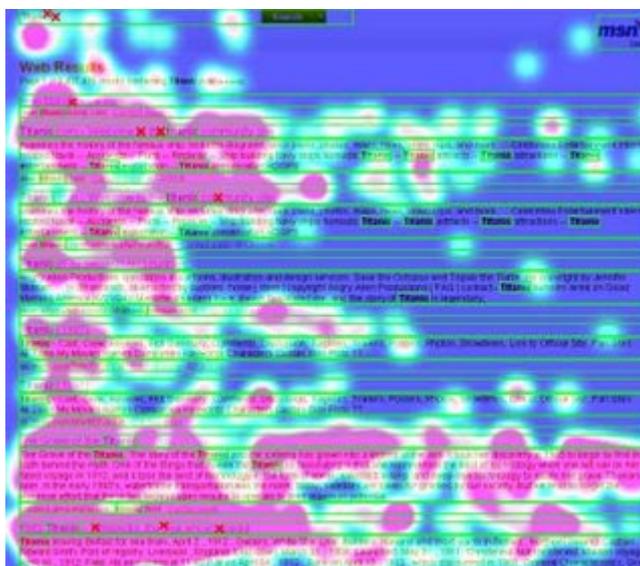
Un site Web ne se lit pas comme un livre.

[Les zones chaudes](#) les plus lues en premier sont sur la gauche, il faut donc bien organiser sa page avec des blocs qui permettent une lecture logique de l'information (voir un [exemple d'optimisation de landing page](#) sur ce lien <http://bit.ly/RClrE>).

Trop d'informations tuent l'information, il faut laisser respirer le texte et toujours se poser les questions suivantes :

- "Est-ce que cette information est pertinente ?"
- "Est-ce que je suis toujours dans le cheminement pour convaincre mon lecteur ?"
- "Est-ce que ma page Web donne envie de lire ?"
- ...

De même il faut introduire dans le design de sa page le cheminement logique de l'internaute : informer, convaincre et acheter.



Il faut répondre à toutes les questions de l'internaute, même celles qu'il n'imaginerait pas se poser et ainsi faire naître de nouveaux besoins...

Vous avez un exemple sur ce lien avec la vente d'un livre sur le Relooking <http://www.devenireunseducteur.com/> . Vous pouvez voir que cette page de vente fait plusieurs écrans de long, avec au moins une quarantaine de lignes...



84 – N’oubliez pas que le Web n’est pas la vraie vie de vos clients...

Si on peut faire beaucoup de chose par internet (email, chat, visio...) **pour décrocher une affaire il faut décrocher son téléphone et se déplacer chez son prospect.**

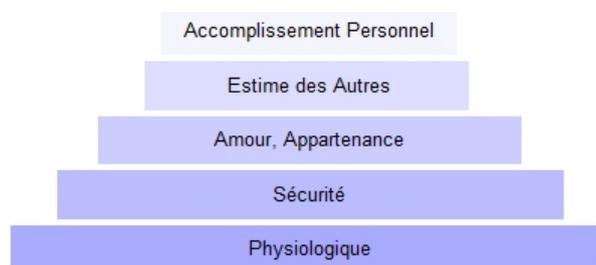
Parfois la différence entre une affaire perdue et gagnée se fait uniquement en appelant un prospect au lieu d’envoyer un email, d’être plus réactif que son concurrent en appelant dans les minutes après une demande de documentation...

De même tout le monde n’est pas connecté en permanence à internet, et donc l’envoi d’un email ne veut pas dire que le client l’a lu dans l’heure...

Idéalement il faut **connaître ses clients, les rencontrer et voir quels sont leurs problèmes** pour mieux y répondre.

85 – Les réseaux sociaux sont un prolongement de la vie réelle... exploitez les même leviers !

Rappelez-vous la **pyramide de Maslow** : ce qui importe le plus aux personnes après la résolution de leurs besoins fondamentaux (sécurité...) c’est la reconnaissance, être aimé...



Il faut donc s’intéresser à vos contacts (anniversaire, informations sur leur activité, liens publiés...), et parfois un simple message de 5 secondes peut avoir plus de portée que l’on ne pense dans l’établissement de liens durables avec des contacts !

Comme dans la vie réelle, discuter avec une personne qui ne parle que de lui ou qui ne vous fait que la promotion de ses outils est mortellement ennuyeux...

Vous devez donc vous efforcer d’apporter de la valeur ajoutée à vos contacts, et non pas utiliser les sites de réseaux sociaux comme un canon à Spam...

N'oubliez pas que certains considèrent Facebook, Twitter... comme un partie de leur vie personnelle et non pas comme un email professionnel (évitez le SPAM sur les Media Sociaux).

De même **sur les réseaux sociaux il est difficile de faire de la vente directe**, c'est surtout un outil pour créer et entretenir un réseau, faire passer des messages...

Utiliser les réseaux sociaux c'est aussi accepter de consacrer du temps sur un outil qui ne rapportera peu ou pas de ventes dans le court et moyen terme.

Vous allez construire un réseau qui va vous permettre d'élargir votre réseau d'influence, d'entretenir un dialogue avec des prescripteurs et des clients... mais le plus souvent vous rencontrerez des personnes à qui vous ne vendrez jamais rien (étudiants, des "fans", non acheteur relatifs/absolus...).



86 – Etre présent sur les réseaux sociaux prend du temps, choisissez les plus importants pour votre business.

Il n'est **pas possible de s'investir sur tous les sites de réseaux sociaux en même temps** car cela réclame beaucoup de temps de se créer un réseau de contacts et de l'animer (groupe, envoi de messages...).

Le minimum à effectuer sur un réseau social c'est :

- **Créer un groupe thématique et l'animer** (modération, ajout de billets...) : 30 mins / semaine
 - **Répondre aux questions** dans les sessions Questions / Réponses : 30 mins / semaine
 - **Poster vos liens** : 0 mins (automatique via flux RSS / bouton de vote sur votre blog).
 - **Ajouter les contacts** à votre réseau et interagir avec eux (messages...) : 30 mins / semaine
 - **Surveiller les groupes** liés à votre thématique (via flux RSS) : 30 mins / semaine
- Total : 2h / semaine

Il faut donc choisir ceux qui sont les plus utilisés par sa cible :



Par exemple en **B2B** cela sera **Viadeo, LinkedIn, Facebook, Twitter...** En **B2C** cela sera **Facebook, Youtube...**

Il est très facile de passer 1h à surfer de site en site, à découvrir de nouvelles informations... sans que cela ne vous rapporte quoi que ce soit, à part le plaisir de vous détendre...

Fixez vous des règles ou des heures pour les utiliser afin de ne pas y perdre trop de temps.

Par exemple pour ConseilsMarketing.Fr nous allons uniquement le matin et le soir du Facebook (pour fêter les anniversaires, pour laisser des commentaires...).

88 – N’attendez pas d’avoir un site parfait pour le lancer.

Si vous attendez que tout soit parfait, vous sortirez votre projet avec énormément de retard et vous pourrez manquer le “time to market” avec un concurrent qui sort la même chose que vous avant vous !

Généralement il faut doubler le temps de développement entre ce qui est prévu par les développeurs et le temps réel nécessaire pour réaliser le projet.

Il faut donc lancer le plus tôt possible une v.1 avec les fonctions basiques, et la mettre en bêta privée ou sans communication.

Ainsi vous pourrez tester votre concept et ne pas griller toutes vos cartouches dès le départ avec un site qui ne répond pas aux attentes basiques de vos clients.

Une fois la version bêta éprouvée vous pouvez alors lancer une campagne de communication auprès des média (journalistes, blogueurs...) et recruter en masse des clients via les Outils Marketing de masse.



89 – Essayez de mettre en place des sites qui s’autoalimentent ou dont le contenu reste intemporel.

Si vous êtes seul à produire du contenu vous ne pourrez jamais être aussi prolifique et pointus sur plusieurs sites... sinon vous irez à l’échec.

Vous devez garder votre “vaisseau amiral” qui génère le plus de trafic et de CA, mais aussi créer des sites annexes qui peuvent être mis sur pilote automatique.

Par exemple si vous avez déjà un blog important sur un thème et que vous décidez d’ouvrir un nouveau blog sur une autre thématique, si vous voulez offrir la même qualité et quantité d’articles, vous devrez fournir deux fois plus de travail pour ce nouveau site et l’ancien, ce qui est souvent impossible vu le temps que réclame l’écriture d’un bon article.

De même en passant votre temps à écrire des articles vous aurez moins de temps pour faire la promotion de chaque article individuellement, de trouver des idées pour du contenu de qualité...

Vous serez sans cesse avec la pression de produire du contenu...

Et lorsque vous voudrez ouvrir un 3ème vous ne pourrez jamais vous en sortir seul ...

Pour éviter cela **apprenez à écrire moins et mieux**, tout en faisant une promotion maximale de votre contenu.

De même mettez en places des sites avec **des informations intemporelles** (textes, images, vidéos...) que vous ne mettez à jour que ponctuellement ou avec une modération limitée (ex: Digg Like, Wiki, Site de communiqué de presse...).

Rappelez vous que vos journées ne font que 24h, et qu'il faut dormir, manger et avoir une vie sociale...

90 – Structurez votre travail pour être plus prolifique et plus productif.

Lorsque vous écrivez du contenu pour un blog ou pour du référencement naturel **suivez la méthode de Léo Dimilio pour écrire du contenu exceptionnel:**

Phase de réflexion :

- Quel est le sujet à aborder (sujet en vogue, mots clés de mes clients...) ?
- Quel est le plan de l'article ?
- Quel est le but que je veux atteindre avec cet article ?
- Quelle va être mon titre et mon résumé ?
- Comment et avec quoi je vais faire la promotion de cet article ?
- Où puis-je déjà trouver des sources d'informations ?
- Comment apporter de la valeur ajoutée et des retours d'expérience (témoignage, exemple...).
- ...

Phase d'écriture (attendre généralement 24h le temps de faire venir l'inspiration et l'analyse) :

- Comment trouver un titre percutant et des titres alternatifs pour les sites de promo ?
- Comment simplifier la lecture pour les lecteurs (mise en page...) ?
- Quel genre de photos je vais avoir besoin pour illustrer cet article ?
- Est-ce que je ne peux pas ré-exploiter mon contenu pour d'autres média (ex: republication...) ou sous d'autres formes (ex: Powerpoint, Vidéo, Image...).
- ...

Phase de promotion (le jour de la publication mais aussi les jours d'après) :

- Quels sont les sites pour la promotion manuelle (Digg Like, Lepost.fr...) et automatique (ex: Twitter, Facebook...).
- Quels sont les sites qui ont déjà parlé de ce thème ? Est-ce que je peux les contacter ?
- Est-ce que je peux en faire un communiqué de presse ?
- ...

Voici quelques outils que nous vous recommandons tout particulièrement pour gagner en efficacité :

- **RoboForm.com** (<http://bit.ly/aqMOKT>) : cette barre mémorise automatiquement tous vos logins et mots de passe, et remplit automatiquement tous les formulaires. C'est 10 secondes de gagnées à chaque fois !
- **Google Adwords Editor** (<http://bit.ly/rMQcK>) : le logiciel gratuit de gestion des campagnes Google Adwords est vraiment indispensable car il offre des fonctionnalités supplémentaires qui vous feront gagner énormément de temps dans la mise en place et la maintenance de vos campagnes de mots clés sponsorisés.
- **Fotolia.com** (<http://bit.ly/8ZvYw5>) et **Dreamstime.com** (<http://bit.ly/aj4LAm>) : Les sites de vente d'images libres de droits à moins d'un euro. Vous trouverez sur ces deux sites toutes les images pour votre site internet et vos blogs (et vous pourrez même vendre vos propres photos).
- **Filezilla** (<http://bit.ly/2tjOKi>) : Bien qu'il soit un peu "rustique", Filezilla reste le client FTP gratuit le plus facile à utiliser.
- **Google Desktop** (<http://bit.ly/1jm1CZ>) : C'est vraiment un outil incontournable pour indexer automatiquement vos emails, fichiers, PDF, PPT... mais aussi pour faire une sauvegarde en cache de vos données effacée (très pratique). C'est au moins 15 minutes de gagnée par jours !
- **Winrar** (<http://bit.ly/194q2h>) pour compresser des fichiers avec des tailles définies (pour une copie sur DVD, un envoi par FTP...).

- Ultraedit.com : C'est un logiciel très intéressant, en particulier pour comparer des fichiers et voir les modifications qui ont été effectués entre les deux versions.

- TweetAdder (<http://bit.ly/2Nkq2m>) qui permet d'automatiser la gestion de votre compte Twitter.

91 – N'hésitez pas à prendre des risques !

Sur Internet les principaux secteurs sont déjà occupés par les leaders bien en place qui verrouillent le marché, à la fois grâce au référencement naturel de Google, grâce à leurs lectorats... mais aussi par le réseau qu'ils ont su tisser.

Par exemple dans le High Tech il sera très dur d'aller chatouiller les Techcrunch.fr, Acessoweb.com..., pour y arriver **il faudra casser les codes, brûler les icônes, faire original, posséder une marque connue...**

Si vous écrivez des articles qui n'ont rien d'originaux, si vous faite du "Marketing de Papa", si vous proposez des produits & services que l'on voit partout ailleurs... vous mettrez trop de temps à percer et à convaincre les internautes de changer leur habitudes.

Cependant rien n'est impossible... Par exemple Richard Meneveu de www.FrenchWeb.fr qui est devenu en quelques mois la nouvelle référence pour l'actualité Web-Economique français.



En effet Richard s'est distingué en obtenant des interviews de leaders de l'eCommerce, avec un franc parlé tout en restant journalistiquement correct.

Son petit secret c'est une structure légère et réactive, par exemple ses interviews ne sont quasiment jamais montées mais pris d'un trait.

Attention néanmoins : prendre des risques n'interdit néanmoins pas à réfléchir un minimum aux conséquences de ses actes et paroles...

On a tous en mémoire les "Bad Buzz" provoqués "Marketing Chine" contre Presse-Citron.net (<http://bit.ly/a5WMM>), ou encore NarrowMinded contre ConseilsMarketing.fr (<http://bit.ly/9HIBjB>), dans le simple but de faire du Buzz...

92 – “Les gens sont méchants !”

Vous vous apercevrez rapidement que certaines personnes prennent un malin plaisir à vous critiquer, à casser, à se moquer... de tout ce que vous faites...

Surtout ne perdez pas le moral, et n'oubliez pas qu'ils ne sont généralement qu'une minorité...

Si vous êtes dégoûté suite à un email odieux, à une réclamation d'un client de mauvaise fois, à un commentaire de blog... ne prenez pas de décision à chaud...

Laissez-vous le temps de la réflexion, parlez-en à des amis et collègues, et vous verrez que ce n'est pas si grave !

Pour vous donner une idée de ce que peuvent être des commentaires bien sentis, lisez notre article "[Les pire commentaires](http://bit.ly/aNig3g)" sur ConseilsMarketing.fr (<http://bit.ly/aNig3g>).

En revanche, si vous avez un peu de succès sur le Web, vous allez rapidement faire face à des procéduriers qui n'hésiteront pas à vous menacer d'un procès...

Nous vous mettons en garde : cela peut faire TRES PEUR, mais il faut savoir garder la tête froide... Si vous êtes confronté à un cas comme cela, surtout ne réagissez pas tout de suite.

Prenez le temps de contacter une aide juridique. Cela peut être un avocat, mais sachez que la plupart des assurances et cartes de crédit offrent le plus souvent des appels gratuits de conseil juridique.



93 -"Les gens sont gentils !"

Parfois il suffit de demander pour avoir quelque chose... Par exemple la majorité des bloggers ou stars du Web vous répondront si vous leur envoyez un email leur demandant un conseil ou une Interview... Il ne faut donc pas hésiter à demander !

En effet de nombreuses personnes sur internet participent de manière totalement bénévole en dehors de leur temps de travail. Vous avez également énormément d'étudiants qui ne réclament rien de mieux que d'acquérir de l'expérience.

Enfin, il existe **une forte solidarité entre "les passionnés d'internet"** et vous trouverez toujours une personne sur un forum, sur un blog... qui aura une solution à un problème.

Par exemple il y a 4 ans de cela lorsque nous avions un blog sous Blogger.com, avec un design très moyen pour l'époque, Thierry Debarnot de Marketing-Etudiant.fr nous a proposé de refaire gratuitement le blog sous Wordpress avec un design inédit en échange de 50% des revenus publicitaires pour un site qui à l'époque rapportait moins de 50 €/ mois... Actuellement c'est 300 € de revenus AdSense / mois chacun que nous continuons à générer suite à ce partenariat (mais le design du site va changer cette année !).

94 – Il est toujours possible d'apprendre et de s'améliorer...

Ce qui est intéressant sur Internet, c'est que le Web est en perpétuelle évolution. **Il faut donc se tenir au courant des derniers outils, des tendances à venir...**

Mais au-delà ce cela, ce n'est pas seulement ses connaissances techniques qu'il faut mettre à jour, mais c'est aussi **ses propres capacités personnelles.**

En effet **son organisation personnelle, l'art de faire bonne impression, le fait de bien parler en public... peuvent s'apprendre.**

Ces techniques vous serviront non seulement dans l'évolution de votre carrière, mais aussi dans votre vie personnelle.

Les connaissances techniques vous permettront de devenir un expert et un spécialiste reconnu, mais les connaissances généralistes (capacité d'analyse, puissance de persuasion...) vous aideront à progresser dans la vie et à obtenir un emploi ou un statut plus important.

Par exemple nous avons créé un Blog qui liste les principaux cours d'anglais gratuits sur le Web : <http://www.cours-anglais-gratuits.fr/>

Mais il existe des dizaines de sites dans le même genre sur internet dans les domaines les plus divers !

95 – Trouvez un Mentor !

Pour progresser il faut profiter de l'expérience d'un "maître", rappelez-vous David Carradine "le Petit Scarabée" dans la série TV Kung Fu... Les conseils de son vieux maître l'aidaient à chaque épisode pour surmonter les obstacles.

Vous aussi vous devez avoir un ou plusieurs "mentors" qui vous prend sous son aile et qui vous servira de guide, de conseil et de confident.

Si possible vous pouvez trouver une personne dans votre entourage (un ancien boss que vous respectez, un manager talentueux dans votre entreprise...).

Sinon vous pouvez tout simplement **prendre en exemple un blogger et suivre ses articles** qui ne sont après tout que ses conseils dispensés à tous.

En parallèle vous pouvez essayer de **nouer une relation personnelle avec lui via les médias sociaux** (Twitter, Facebook...) pour obtenir ensuite des conseils en 1 to 1.

Par exemple un de nos collègues eMarketeur a trouvé son mentor un peu par hasard : il a contacté un des leaders francophone de la vente de produits dématérialisés, et il lui proposé ses services. Et suite au succès de son travail, ils sont devenus amis et chacun profite désormais de l'expérience de l'autre !



96 – Soyez positif, que cela soit pour vous ou envers les autres !

Il n'y a rien de pire que de se retrouver dans la spirale négative : plus on pense que cela va mal, plus cela va mal. Il faut au contraire positiver et aller de l'avant.

Par exemple ne dites plus "je vais essayer de le faire" mais "Je vais le faire". Essayez toujours de trouver un aspect positif à ce qui vous arrive : ok vous avez eu un problème avec votre site, mais comment faire pour l'éviter la prochaine fois ?

Positivez également sur vos produits et services : si vous n'êtes pas là pour les valoriser qui le fera ? Ce ne sont certainement pas vos concurrents !

Enfin n'oubliez pas que **tout le monde préfère discuter avec des gens sympas et intéressants**, qu'avec des gens qui n'arrêtent pas de **se plaindre et qui parlent uniquement de boulot...**

97 – Prenez de la hauteur et anticipez !

Si vous savez qu'un produit phare doit sortir dans les mois à venir, qu'une actualité fera bientôt la une, que votre secteur d'activité va évoluer fortement dans les années à venir... **ne restez pas là à attendre que la vague vous emporte...**

Il faut au contraire **surfer sur les tendances le plus tôt possible** car il y a toujours une prime au premier arrivé.

Prenez exemple sur Philippe Lagane d'accessoweb.com qui anticipe à chaque fois la Keynote d'Apple en écrivant des articles juste avant pour doper son référencement.

Pour iPhone-Entreprise.com c'est également ce que nous avons fait en nous positionnant sur le mot clé "iPhone 5" alors même que l'iPhone 4 était tout juste sorti !

98 – Cherchez toujours à optimiser votre activité !

Sur internet comme ailleurs il faut chercher à optimiser son temps et à automatiser son système pour l'affiner.

Il faut **Industrialiser** (ex: prendre des collaborateurs pour réaliser du contenu au lieu de vouloir tout faire soit même), Multiplier les idées qui marchent (ex: reproduire la mécanique d'un site à succès dans une autre thématique) et **Maximiser ses profits** (ex: se concentrer sur les produits ou les clients à plus forte valeur ajoutée).

Par exemple pour ConseilsMarketing.fr au départ nous gérons les abonnés Newsletter avec un Plugin Newsletter de Wordpress, puis dans un fichier Excel et enfin avec un envoi via Outlook par paquets de 400... Aujourd'hui nous utilisons des solutions d'emailing qui font tout cela automatiquement !

99 – Construisez une marque !

Si vous n'avez pas encore une marque connue sur le Web, faites comme si vous alliez le devenir.

Définissez dès maintenant :

- une charte graphique
- un logo
- des codes couleurs
- un Favicon
- ...

En effet il faut énormément de temps au public pour adopter et reconnaître une marque, ne faites donc pas l'erreur de la créer une fois que votre site est déjà bien implanté dans son secteur.

De même évitez de tout changer sous prétexte de changement de technologie, de plateforme... gardez toujours des éléments de votre charte graphique.

Par exemple pour ConseilsMarketing.fr, Entreprise-Marketing.fr, Jobs-Mkg.com... nous avons conservé un code couleur commun (l'orange) afin de conserver une unité de marque malgré des technologies totalement différentes.

Pour créer un logo vous pouvez faire appel à un professionnel, mais il est également possible de d'utiliser les sites comme [Fotolia.com](http://bit.ly/8ZvYw5) (<http://bit.ly/8ZvYw5>) et [Dreamstime.com](http://bit.ly/aj4LAm) (<http://bit.ly/aj4LAm>) et prendre des logo clés en main pour les personnaliser.

C'est ce que nous avons fait pour le logo de www.formation-blogueur.fr : il s'agit d'une image libre de droits que nous avons tout simplement personnalisée avec le nom de domaine :



100 – Les partenariats peuvent booster considérablement votre activité à faible coût.

Lorsque l'on est "petit" il est extrêmement facile de mettre en place des partenariats avec d'autres sites qui eux aussi cherchent à augmenter leur notoriété.

Des partenariats Gagnants-Gagnants comme des échanges de visibilité, des emailings croisés... peuvent booster votre trafic très facilement.

En revanche, **ne mettez jamais tous vos œufs dans le même panier** en misant tout votre développement sur 1 seul partenaire car il est difficile de faire vivre des partenariats sur le long terme (changement de direction, manque de visibilité sur les résultats...). Donc soyez toujours à la recherche de partenariats possibles !

A vous de jouer !



Nous espérons que **ces 100 conseils** vous auront aidés à mieux comprendre comment **développer votre activité sur Internet**.

Si vous souhaitez obtenir plus de conseils **nous vous conseillons de poursuivre votre lecture avec notre guide "200 Conseils pour Réussir sur Internet"** disponible sur <http://www.boiteaoutilsmarketing.com/>.

En effet ce guide est le prolongement de cet extrait, avec **100 Conseils Supplémentaires**, ce qui représente **plus de 150 Pages de conseils supplémentaires** !

Et en Bonus, nous vous offrons le guide de **80 pages "Les Clés pour Réussir son Site Internet"**, spécialement conçu pour ceux qui veulent se lancer dans l'aventure de la vente sur Internet.



Le guide "200 Conseils pour réussir sur Internet" va vous donner 100 nouveaux conseils & astuces... pour réussir sur internet, avec toujours plus d'illustrations, de cas pratiques, de liens...



Nous allons aborder les 100 sujet suivants :

- 101 – La visibilité via les blogs & la presse
- 102 – Le temps sur Internet passe deux fois plus vite que dans la vraie vie.
- 103 – Le design et l’ergonomie comptent énormément dans la réussite d’un site Web.
- 104 – Pour maximiser son chiffre d'affaires il faut vendre le bon produit, au bon moment, à la bonne personne...
- 105 – Réfléchissez à ce que vous voulez faire : vendre ou préparer le CA de demain ?
- 106 – Au lieu de consommer, PRODUISEZ !
- 107 – Si vous avez les moyens, achetez des Noms de Domaine "Premium".
- 108 – Pour réussir avec un site eCommerce il faut attirer des Acheteurs, pas des visiteurs.
- 109 – Travaillez en équipe, cela permet de vous motiver.
- 110 : Diversifiez vos revenus et mettez en places du récurrent.
- 111 – Attention aux dates et aux heures d’envois de vos communications.
- 112 – Ne passez pas pour un Spammeur !
- 113 – Twitter ne permet pas de générer du Business à lui tout seul.
- 114 – Avant de lancer un Blog il faut un plan de bataille...
- 115 : La Lisibilité d’un Blog ou d’un site est essentielle.
- 116 – Il n’y a que les imbéciles qui ne changent pas d’avis
- 117 – Pour vendre plus et mieux il faut une gamme de produits complète.

- 118 – Repérez et chouchoutez vos meilleurs affiliés.
- 119 – Pour lancer un produit, un plan de lancement est indispensable.
- 120 – Pour gagner de l'argent en tant que blogueur, il faut tout simplement le vouloir...
- 121 – Pour réussir sur internet il faut travailler au moins 10 heures / jours...
- 122 – Ne croyez pas les personnes qui vous disent gagner plusieurs milliers d'euros tous les mois en étant seuls.
- 123 – Avant de vendre il faut connaître ses prospects et leurs besoins / problèmes.
- 124 - L'affiliation étrangère n'est pas rentable si vous êtes payé par chèque en Dollars.
- 125 – Lorsque vous commencez à devenir influent, vous avez de plus en plus de demandes pour promouvoir des produits... il faut savoir dire non !
- 126 – Lorsque votre business vous le permet, investissez dans un bureau et des ressources.
- 127 – N'ayez pas peur de copier vos concurrents... mais faites MIEUX !
- 128 – Utiliser Facebook et Twitter demande du temps mais c'est un bon investissement à moyen et long termes.
- 129 – 1% de vos commandes seront perdues par la poste...
- 130 – Au départ ce n'est pas la peine de dépenser 500 € / jour en Adwords
- 131 – Excel n'est pas un outil de gestion pérenne...
- 132– Ne vous contentez pas de copier-coller les fiches produits de vos fournisseurs.
- 133 – Simplifiez les processus de commande...
- 134 – Créer une application iPhone c'est simple... mais il faut y réfléchir !
- 135 – Comment passer de blogueur amateur ou eCommerçant amateur à Pro ?
- 136 – Les astuces pour augmenter simplement votre nombre de followers
- 137 – Les règles d'Or pour sous traiter en Off Shore.
- 138 – La différence entre la réussite et l'échec, c'est souvent la gestion du temps.
- 139 – Sortez de votre microcosme dans la vraie vie
- 140 – Utilisez un bon matériel pour gagner du temps...
- 141 – Google a un droit de vie ou de mort sur votre Business, faites attention !
- 142 – Analysez les statistiques de votre site Internet.
- 143 – Sortez de votre univers pour augmenter votre audience.
- 144 – Twitter et Facebook réclament une nouvelle manière de faire du Marketing.
- 135 – Automatisez le plus possible.
- 145 – Gérez efficacement votre sommeil
- 146 – Si vous vous associez, choisissez toujours d'être co-gérant.
- 147 – Un secteur sans concurrent n'est généralement pas un rentable.
- 148 – Vous devez avoir un minimum de visibilité sur Media sociaux
- 149 – Utilisez de manière intelligente les Forums
- 150 – Les 11 Etapes pour écrire un bon mailing ou une page de vente
- 151 – Les Meilleurs partenariats sont souvent les moins simples.
- 152 – 5 bons réflexes Marketing
- 153 : Structurez votre processus de ventes
- 154 – Comment augmenter le nombre des commentaires dans vos articles ?

155 – L'intermédiation et la vente de produits numériques ou de services sont les plus rentables sur le Web.

156 – Faire un Club Privé avec un abonnement payant est un des meilleurs outils pour gagner de l'argent.

157 – Réussir le lancement de son Blog

158 – L'orthographe reste indispensable.

159 – Trouver des sources de trafic supplémentaire via le réseau de contenu AdSense. 143

160 – Evitez que vos emails ne passent à la trappe !

161 – Comment éviter le Burnout avec un Blog ?

162 – Optimisez l'affichage des publicités AdSense aux mots clés "chers".

163 – Faites en sorte que vos lecteurs produisent du contenu.

164 – Faites un Tracking de chacune de vos opérations marketing

165 – Evitez de passer pour un Spameur et réduisez le taux de désabonnement...

166 – Rappelez-vous que le but principal d'un Blog Pro n'est pas d'écrire pour le plaisir...

Partie 9 - Astuces pour les eCommerçants

167 – Quelques petites astuces pour obtenir des Backlinks vers les fiches produits de son site eCommerce.

168 – Les contacts des liens "faibles" sont vos meilleurs prospects sur les Media Sociaux

169 – Comment un site peut vous faire perdre votre crédibilité en 30 secondes...

170 – Faites un Nettoyage de Printemps, d'Eté et d'Automne et d'Hiver.

171 – Comment récupérer des clients inactifs ?

172 – Comment optimiser et tester votre site internet ?

173 – Optimisez vos landing Pages et Fiches produits

174 – Comment améliorer vos opérations de marketing direct ?

175 – Comment réussir un jeu concours ?

176 – Quelques conseils de Pros spécial eCommerce

177 – Les Mythes et réalités de la fidélisation des clients

178 – Surprenez vos prospects pour vendre plus !

179 – 10 conseils pour faire signer une commande chez un Prospect

180 – Réussir une Bonne Promotion !

181 – Répétez vos messages... mais différemment !

182 – Les 9 étapes pour écrire un (bon) article de Blog

183 – Utilisez les sites de Publication de Documents.

184 – Où et quoi publier sur les Media Sociaux ?

185 – Se lancer sur les Media Sociaux en tant que Community Manager

186– Analysez votre Taux de Rebond

187 – Apprenez à déjouer les objections et à travailler un contre-argumentaire.

188 – Réussir un bon communiqué de presse

189 – Fidéliser ses clients & partenaires avec des Cadeaux de fin d'Année.

190 – Le temps sur Internet passe 2 fois plus vite, cherchez de l'aide pour avancer !

191 – Alliez l'omniprésence du Web et la proximité physique.

192 – Les règles de base pour mettre en place un programme d'affiliation.

- 193 – Optimisez la taille de vos annonces Adwords.
- 194 – Utilisez efficacement les Comparsateurs de Prix
- 195 – Utilisez les Chaines pour vous faire connaître...
- 196 – Utilisez à 110% votre moteur de recherches
- 197 – Les Règles indispensables pour réussir ses publicités
- 198 - Dopez votre activité via les innovations et le versionning.
- 199 – Réussir ses publicités sur Facebook
- 200 – 5 trucs pour améliorer le référencement d'un site existant

Pour en savoir plus, visitez dès maintenant <http://www.boiteaoutilsmarketing.com/>



**Frédéric Canevet, Webmaster
www.ConseilsMarketing.fr**

Formation Vidéo

"Boostez votre Business, Bloguez comme un Pro"



Vous voulez apprendre à attirer des prospects, à devenir un expert reconnu dans votre secteur, à développer des revenus complémentaires ?

Nous vous proposons **notre formation Vidéo "Boostez votre Business, Bloguez comme un Pro"** avec plus de 12 heures de formation en vidéo et un support de cours de 300 pages.

Voici le programme détaillé de la Formation :

Module 1 : Avant de lancer son blog... – 29 minutes

- Objectifs et positionnement du Blog (8 minutes)
- Les Alertes et la veille concurrentielle sur son secteur (7 minutes)
- Analyser la concurrence (8 minutes)
- Réussir sa Page à Propos (6 minutes)

Module 2a : Installation du Blog sous Wordpress – 71 minutes

- Choisir la plateforme, son hébergement et son nom de domaine (25 minutes)
- Achat du nom de domaine et téléchargement Wordpress (3 minutes)
- Création de la base de données Wordpress et paramétrage (7 minutes)
- Installation du blog Wordpress sur serveur (11 minutes)
- Paramétrages et réglages du Blog (25 minutes)

Module 2b : Design du blog et plugins – 210 Minutes

- L'architecture d'un blog et les bases du design (7 minutes)
- Créer et personnaliser la Favicon (8 minutes)
- Installer un thème (22 minutes)
- Modifier et personnaliser son thème (15 minutes)
- Ajouter un logo et des éléments dans le thème (20 minutes)
- Ajouter les plugins Facebook, Twitter, Aweber, RSS... (24 minutes)
- Création d'un thème de blog avec Artisteer (26 minutes)
- Création d'une landing page et d'une newsletter avec Artisteer (2 minutes)
- Les plugins indispensables pour un Blog Wordpress (11,5 minutes)
- Installer des Plugins automatiquement et manuellement (14,5 minutes)
- Administrer la base MySQL et Sécuriser son blog (23 minutes)
- Comment créer un article (11 minutes)
- Référencement On Page (25,5 minutes)

Module 3 : Produire du contenu à succès ! – 78 Minutes

- Trouver des idées d'articles pour son blog (8,5 minutes)
- Nos méthodes pour rédiger facile des articles à succès (8 minutes)
- Les différents types d'articles pour un Blog (17 minutes)
- Ajouter du multimédia dans son blog : Les vidéos virales (14 minutes)
- Ajouter du multimédia dans son blog : Podcast, "Screencast et infographies (8,5 minutes)
- Se créer une communauté (22 minutes)

Module 4 : Techniques de promotion basiques – 59 Minutes

- Promotion Basique : Blogs, Forums et Guest Posts (18 minutes)
- La Republication d'articles (25 minutes)
- Digglikes et socialbookmarking (16 minutes)

Module 5 : Techniques de promotion avancées – 133 Minutes

- Newsletter, eMailing et Autorépondeurs (13 minutes)
- Facebook (25 minutes)
- Twitter (24,5 minutes)
- Les réseaux sociaux pro : Viadeo et LinkedIn (21 minutes)
- Les publicités à l'affichage (8,5 minutes)
- Les communiqués de presse (6 minutes)
- Jeux, concours, quizz et études (13 minutes)
- Le référencement Off-page (21,5 minutes)

Module 6 : Monétiser et rentabiliser son Blog – 50 Minutes

- Méthodes de monétisation basique : Adsense, Affiliation... (14 minutes)
- Méthodes de monétisation avancée : vente de produits, sponsoring... (18,5 minutes)
- Générer des prospects ciblés (6 minutes)
- Les statistiques à suivre (11 minutes)

Module 7 : Devenir un blog référence dans son domaine – 94 Minutes

- Devenir un blog autorité (21 minutes)
- Calendrier du blogueur (8 minutes)
- Implications et Risques juridiques liés au blogging (11 minutes)
- E-réputation (22 minutes)
- Etendre son Influence au delà de son secteur d'activité (19 minutes)
- Optimiser son blog et capitaliser sur l'iPhone (13 minutes)

Les Bonus - 44 Minutes

- Les 30 règles d'Or du Blogueur (21 minutes)
- Les 15 erreurs à ne pas commettre (13,5 minutes)
- Rester Motivé par Jean Philippe de RevolutionPersonnelle.com (9 minutes)
- Le Don d'ubiquité du Blogueur Pro (30 minutes)
- La Check List du Blogueur Pro (Partie 1 l'installation et le paramétrage)
- Un exemple de design de landing page que nous avons utilisé pour le lancement de notre eBook "21 jours pour Bloguer comme un Pro"



Vous voulez en savoir plus ?

Vous avez 2 extraits gratuits de 50 minutes visibles directement sur

<http://www.formation-blogueur.fr>

Vous souhaitez en savoir plus ? Voici 2 extraits gratuits de la formation vidéo. Plus de 50 minutes de conseils !



Comment créer un Blog : Maîtriser la technique



Augmenter son trafic via la republication d'articles

Voici exactement ce que vous allez découvrir dans la formation *Bloguer comme un Pro*

L'auteur de cet ebook

Frédéric CANEVET de ConseilsMarketing.fr



Plus de 10 ans d'expérience en eMarketing & Blogging

WebMaster du Blog ConseilsMarketing.fr

- Nombre de visites en 2009 : 1 000 000
- Nombre d'abonnés à la Newsletter: 18 000
- Nombre d'amis sur [notre Profil Facebook](#) : 1 400
- Nombre de contacts sur [Viadeo](#) : 550
- Nombre de Suiveurs sur Twitter : 12 000

Créateur de nombreux eBooks :

- Le [Kit de Survie du Créateur d'Entreprise](#) : 13 000 téléchargements
- Les [Meilleurs Conseils Marketing de 2009](#) : 6 000 téléchargements
- Les [Meilleurs Conseils Marketing de 2008](#) : 10 900 téléchargements
- Le [Mini Guide Pro pour Twitter](#) : 6 900 téléchargements
- [21 jours pour bloguer comme un Pro](#) : 3 600 téléchargement
- [Top 100 des applications iPhone](#) : 1 900 téléchargements

Et responsable de bien d'autres sites : [Jobs-MKG.com](#), [Entreprise-Marketing.com](#), [iPhone-Entreprise.com](#)



Retrouvez nous sur les autres réseaux sociaux:

- **Twitter** via <http://twitter.com/conseilsmkg>
- **Facebook** via <http://www.facebook.com/conseilsmarketing>
- **Viadeo** via <http://www.viadeo.com/invitation/frederic.canevet>
- **Linkedin** via <http://www.linkedin.com/in/canevetf>

Informations légales:

- Les images jointes à ce document sont issues soit d'un achat chez www.dreamstime.com ou Fotolia.fr ©. Si une image de ce document vous appartenait, veuillez envoyer un email à fred@conseilsmarketing.fr afin que je la retire dans les plus brefs délais du document original et du site internet.
- **Les marques citées dans ce document restent entièrement la propriété de leurs détenteurs**, si vous souhaitez les retirer, envoyez une simple demande par email à fred@conseilsmarketing.fr.
- Ce guide et ces conseils n'engagent que Frédéric Canevet, ils sont issus de son expérience personnelle. C'est pourquoi **ni Frederic Canevet, ni conseilsmarketing.fr ne pourront être tenu responsable des éventuelles conséquences de la mise en pratique de des conseils et astuces** que cela soit à titre personnel ou professionnel.
- **Les textes contenus dans ce guide et ainsi que leur diffusion sont interdites.**