

AFFILIATION

AFFILIATION

DOMINEZ VOTRE MARCHÉ
ÉCRASEZ LA CONCURRENCE

Bizness  **Machine**

Sommaire

Licence	Erreur ! Signet non défini.
Sommaire	2
Introduction	3
Le meilleur chemin vers le succès	5
Comment choisir des produits rentables	8
Trouver les bons mots-clés	18
Comment trouver rapidement un nom de domaine	26
L'art de prévendre un produit	30
Configuration de vos pages de destination	34
Trucs & astuces pour AdWords	40
Méthodes de trafic GRATUIT	48
Conclusion	52

Introduction

Permettez-moi, avant tout autre chose, de vous remercier pour l'achat de ce guide. Je me réjouis d'avance de recevoir, dans quelques semaines, vos témoignages de réussites parce que ce guide regorge de multiples techniques, je les utilise personnellement et elles me rapportent chaque mois plusieurs milliers d'euros.

Après la lecture et l'étude des tactiques, présentes dans cet ebook, vous arriverez assez facilement à augmenter progressivement vos revenus générés par l'affiliation. Si vous débutez, vous aurez à disposition les méthodes utilisées par les superaffiliés, ce qui vous permettra de prendre une longueur d'avance sur vos concurrents.

La raison pour laquelle la plupart des personnes ne réussissent pas à gagner de l'argent en affiliation ou plus généralement dans le marketing Internet, provient du fait qu'elles testent toutes les nouvelles méthodes et généralement, bien avant de maîtriser la ou les précédentes.

Chaque fois qu'un expert envoie un email, concernant le lancement d'un nouveau produit ou d'un nouveau service, les personnes essaient cette nouvelle méthode. Le vrai secret de la réussite en affiliation, c'est...

LA CONCENTRATION !

Je considère le marketing Internet comme l'une des meilleures techniques pour démarrer une activité à son compte. Avec les progrès de la technologie et la crise économique mondiale, le marketing Internet semble être le choix évident lorsqu'il s'agit de gagner de l'argent.

Des milliards d'euros sont dépensés en ligne et cette somme augmente chaque année par la seule croissance du nombre de personnes en ligne et, avec de bonnes connaissances, vous pouvez prendre une part de ce marché.

Tout cela semble intéressant, n'est-ce pas ? N'importe qui peut commencer à gagner de l'argent en ligne, mais peu font de leur entreprise un business FLORISSANT. Je pense que la principale raison vient du fait qu'il existe de nombreuses méthodes dites « rapides » ou de « fortune

immédiate » qui vous promettent la richesse en un clic, en une nuit, sans que personne obtienne ces résultats promis et pourtant tellement souhaités.

On dit que 3 % seulement des personnes qui se lancent dans ce genre d'entreprises réussissent à en faire une activité à plein temps durable.

En partant de ce constat, vous devez certainement vous demander comment faire partie de ces 3 %, *n'est-ce pas ?*

Je vais vous enseigner, à travers cet ebook, les techniques qu'utilisent les superaffiliés et qui vous permettront de mettre en place une activité avec de bonnes fondations, afin d'asseoir votre réussite pour de nombreuses années.

Les différences entre vous et quelqu'un qui gagne plusieurs dizaines de milliers d'euros chaque année sont :

BEAUCOUP DE TRAVAIL ET DE BONNES CONNAISSANCES TECHNIQUES !

Dans notre situation, vous devrez travailler et je vous donnerai les connaissances techniques. Il faut savoir qu'une fois les connaissances acquises pour gagner 1 000 € par mois, vous aurez aussi les connaissances pour gagner 10 000 € par mois, car il vous suffira d'appliquer cette méthode à plus grande échelle.

Pour résumer, une fois que vous maîtriserez ce que je vais vous enseigner, **plus rien ne pourra vous arrêter !** Sans oublier que vous serez en avance sur 97 % des personnes recherchant cette pilule magique. Au départ, nous courrons tous après elle, mais puisque vous avez trouvé SUPER AFFILLIÉ cette course s'achève aujourd'hui !

Le meilleur chemin vers le succès

C'est ce que j'aime appeler le « Cycle du Succès ». Je sais que cela sonne « ringard », mais je trouve de meilleurs noms à mesure que j'écris. 😊

Je vais vous expliquer ce concept en détail !

Si vous suivez ce **plan en 5 étapes** dans le sens des aiguilles d'une montre, vous réussirez, 9 fois sur 10, à peu près tout ce que vous entreprendrez !



ACTION

Agir est de loin la chose la plus importante que vous DEVEZ faire pour réussir. Sans passer à l'action, vous n'obtiendrez JAMAIS le moindre résultat.

Je pense que la raison Numéro 1 pour laquelle les gens ne passent pas à l'**ACTION** est la **peur** :

- La peur de perdre de l'argent
- La peur d'échouer
- La peur de la réussite (oui, certaines personnes ont peur de réussir)

Rappelez-vous que rien n'arrive sans faire le premier pas !

ACTION, ACTION, ACTION !

Si vous devez retenir qu'une seule et unique chose de ce cours, ce sera de passer à l'**ACTION** !

RÉSULTATS

En passant à l'action, vous allez commencer à voir les résultats ou le manque de résultats. Cela ressemble beaucoup à une expérience scientifique. Vous souhaitez recueillir des données de sorte à les utiliser pour mettre en place une stratégie payante.

Une fois que vous avez mis un projet en ligne et que vous n'obtenez pas les résultats désirés, vous pouvez approfondir les analyses et apporter les changements nécessaires afin d'obtenir les résultats recherchés. Après plusieurs analyses et adaptations de votre stratégie, votre entreprise marchera comme une machine bien huilée !

ACCOMPLISSEMENT

Une sensation d'accomplissement découlera tout naturellement de votre passage à l'action et des meilleurs résultats obtenus par le peaufinage continu de votre stratégie afin d'atteindre la perfection.

Voilà, vous pouvez penser que c'est évident (*et c'est le cas*), mais j'ai appris tout cela après plusieurs tentatives et de nombreuses erreurs.

Si vous suivez bien ce processus, étape par étape, vous obtiendrez d'excellents résultats !

ASSURANCE ET RÉUSSITE

C'est là que vous atteindrez le summum. Plus de pensées négatives, plus de doutes, vous avez réussi ! Vous pouvez utiliser cette confiance et ce succès pour les transformer en de nouvelles entreprises et d'autres réussites dans votre vie.

Une fois que c'est arrivé, tout devient possible !

J'apprécie de commencer par un discours d'encouragement afin de vous motiver avant de vous faire entrer de plain-pied dans le sujet. Si vous avez acquis ce guide, c'est que vous souhaitez certainement un changement dans votre vie et si vous êtes capable de suivre un plan qui a fait ses preuves et que vous AGISSEZ, alors, vous réussirez à atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés et tous ceux que vous vous fixerez.

Entrons maintenant dans le vif du sujet afin de vous permettre de toucher rapidement, mois après mois, des chèques à plusieurs chiffres...

Comment choisir des produits rentables

Le choix des produits dont vous allez réaliser la promotion est primordial. Si vous choisissez un produit avec une faible commission ou avec un faible taux de conversion, vous ne gagnerez pas beaucoup d'argent. Vous perdrez de l'argent, mais aussi un temps précieux, car les faibles commissions vous obligeront à multiplier les actions afin de générer un maximum de ventes.

Comme nous voulons de préférence ne rien perdre, je vais décrire trois méthodes pour vous aider à trouver des produits rentables à promouvoir. Je vous suggère de choisir une de ces trois méthodes et de la travailler sans relâche, jusqu'à ce que vous receviez votre premier chèque. De cette façon, vous resterez concentré et atteindrez plus facilement votre objectif.

Le lancement d'un nouveau produit

Je suis sûr que vous recevez régulièrement des emails de personnes vous informant qu'un nouveau produit sort sur le marché. Il faut savoir que les personnes qui relayent cette information sont celles qui gagnent actuellement le plus d'argent.

Comme vous n'avez certainement pas encore une liste très importante d'abonnés, vous pouvez contourner ce problème en profitant de l'opportunité qu'offre chaque lancement d'un produit sur le marché.

Je vais vous révéler la méthode que j'ai utilisée à mes débuts pour commencer à gagner mes premiers euros. C'est un moyen assez simple de gagner de l'argent, mais cette méthode requiert un minimum d'effort.

Commençons !

Afin d'être averti dès les premières heures du lancement d'un nouveau produit, je vous conseille de vous inscrire sur toutes les listes des personnes influentes de votre marché.

Cela vous permettra d'améliorer vos connaissances puisqu'elles partageront avec vous de nombreux conseils et vous serez régulièrement informé des nouveautés.

La première étape consiste à acheter un nom de domaine.

Pourquoi acheter un nom de domaine ?

La raison pour laquelle vous devez le faire c'est que vous devez avoir le contrôle total de votre site. Un blog sur Blogger, ou toute autre plateforme gratuite, peut être fermé à tout moment sans que vous le sachiez. Une telle situation équivaut à jeter tous vos efforts de présence sur Internet par la fenêtre.

Vous devez enregistrer un nom de domaine qui se rapproche de celui du produit dont vous souhaitez faire la promotion. Cela vous permettra d'être mieux indexé par les moteurs de recherche et ainsi, de percevoir de nombreuses commissions, c'est ce qu'on fait de mieux.

Par exemple, vous apprenez que dans 2 semaines une personne va lancer son nouveau produit qui se nomme « Comment perdre du poids... » et dont le domaine sera « perdre-du-poids.com ». Vous pouvez très bien acheter un nom de domaine qui sera « perdre-du-poids.info ».

De cette façon, les personnes et les moteurs de recherche feront sans doute le rapprochement entre les sites.

Voici d'autres exemples de noms de domaine que vous pourriez acheter :

- perdre-du-poids-bonus.com
- perdre-du-poids-avis.com
- perdre-du-poids-critique.com
- perdre-du-poids-arnaque.com

Si vous souhaitez seulement acheter un nom de domaine, vous pouvez très bien créer plusieurs dossiers et dans ce cas, si l'on reprend mon exemple, cela va donner :

- perdre-du-poids.info/bonus

- perdre-du-poids.info/avis/
- perdre-du-poids.info/critique/
- perdre-du-poids.info/arnaque/

Ou, en utilisant des sous-domaines :

- comment.perdre-du-poids.info
- methodespour.perdre-du-poids.info

Maintenant que vous avez choisi un produit et acheté un nom de domaine, il est temps de construire votre site Internet. C'est ici que vous allez envoyer tout votre trafic et certainement offrir des bonus pour inciter les personnes à acheter le produit via votre lien d'affiliation.

Il y a deux façons de faire.

1. Vous pouvez construire un site Internet HTML qui servira à prévendre le produit (je reviendrai en détail sur la manière de rédiger votre texte de prévente).

Pour créer une page HTML de bonne qualité, vous pouvez utiliser des modèles à modifier avec Photoshop ou Gimp.

Voici un exemple :

www.minisite-web-design.com

2. L'autre manière de procéder est d'installer un blog [Wordpress](#) sur votre hébergement, puis d'ajouter des articles se rapportant au lancement du produit ainsi qu'à son contenu.

Lorsque votre site sera en ligne, il ne vous restera plus qu'à obtenir du trafic afin de capturer un maximum d'adresses email. Je reviendrai sur la manière de mettre en place une campagne AdWords efficace et l'utilisation des méthodes gratuites.

Les produits du marché qui sont les plus performants

Voici la méthode que j'utilise pour trouver les produits et savoir s'ils seront rentables ou non.

La première étape consiste à se rendre sur le site [1TPE](#).

Si vous n'avez pas encore un compte, vous pouvez le créer gratuitement :
>>> <http://www.1tpe.com>

Une fois connecté à votre espace membre, vous trouverez la liste des produits disponibles en cliquant sur le lien (en rouge) du menu « Affiliés » situé à gauche :



Le site a classé les produits du plus performant au moins performant.

Vous pouvez également voir les produits selon certaines catégories.




Là encore, le site vous donne en premier les produits les plus performants.

Dans mon exemple, en cliquant sur la catégorie « jeux-divertissements » voici les résultats :

1 - Emploi Pour Photographe - Richesse Caméra

Comment gagner de l'argent sur Internet avec votre appareil photo !

Prix de vente ht : 29 euros - Langue de la page de vente : Français - 

Commission affiliés : 60% soit **17,40 euros** pour vous | Demandes de remboursement : 8 %

>> **214** affilié(s) ont déjà vendu ce produit

--> : <http://go.kevinpincher.conceptone.2.1tpe.net>

Le même lien crypté [FAQ] : <http://go.6b6576696e70696e63686572z2ec636f6e636570746f6e65.2.1tpe.net>

--> : <http://go.kevinpincher.conceptone.2.1tpe.net>

Ou utilisez ce lien complet, à insérer sur votre site, avec le titre du produit :


```
<a href="http://go.kevinpincher.conceptone.2.1tpe.net" target="_blank">Emploi Pour F
```

[Cliquez ici pour voir les bannières avec votre lien d'affiliation](#)

>> [Cliquez pour signaler un lien cassé](#) --> [uniquement si la page de vente du produit ne s'affiche pas]

2 - METHODE DE GUITARE COMPLETE POUR DEBUTANTS

Méthode complète et très progressive pour les débutants. 115 cours envoyés par mail pendant 14 mois. Pédagogie innovante, basée sur les couleurs... et le bon sens.

Prix de vente ht : 75 euros - Langue de la page de vente : Français - 

Commission affiliés : 40% soit **30,00 euros** pour vous | Demandes de remboursement : 2 %

>> **88** affilié(s) ont déjà vendu ce produit

--> : <http://go.kevinpincher.websucces.5.1tpe.net>

Le même lien crypté [FAQ] : <http://go.6b6576696e70696e63686572z2ec776562737563636573.5.1tpe.net>

--> : <http://go.kevinpincher.websucces.5.1tpe.net>

Ou utilisez ce lien complet, à insérer sur votre site, avec le titre du produit :

```
<a href="http://go.kevinpincher.websucces.5.1tpe.net" target="_blank">METHODE DE
```

[Cliquez ici pour voir les bannières avec votre lien d'affiliation](#)

>> [Cliquez pour signaler un lien cassé](#) --> [uniquement si la page de vente du produit ne s'affiche pas]

3 - Guitare Domination

Un Cours de Guitare en Ligne Complet, Unique, Progressif et Redoutablement Efficace pour Réveiller le Guitariste qui Sommeille en VOUS et vous Menez de... ZÉRO à HÉROS !


Dans cette catégorie, il y a en tout 8 produits sur les 20 premiers résultats concernant la guitare et parmi les 4 meilleurs produits de cette catégorie, 3 concernent la guitare.


On peut conclure, sans problème, que c'est une niche à forte demande avec des personnes prêtes à dépenser de l'argent pour se former.


Lorsque vous pensez avoir trouvé un produit intéressant, il y a deux éléments qui peuvent vous décider à vous lancer : les demandes de remboursement et le nombre d'affiliés qui ont vendu le produit.

2 - METHODE DE GUITARE COMPLETE POUR DEBUTANTS

Méthode complète et très progressive pour les débutants. 115 cours envoyés par mail pendant 14 mois. Pédagogie innovante, basée sur les couleurs... et le bon sens.

Prix de vente ht : 75 euros - Langue de la page de vente : Français - 

Commission affiliés : 40% soit 30,00 euros pour vous | Demandes de remboursement : 2% 

>> 88 affilié(s) ont déjà vendu ce produit 

Un produit avec une forte demande de remboursement indique que le produit est de mauvaise qualité et qu'il ne tient pas les promesses présentées sur la page de vente.

Vous risquez de perdre de nombreuses commissions et d'entacher votre crédibilité en proposant un produit de ce genre.

Le deuxième élément concerne le nombre d'affiliés qui ont déjà vendu le produit. Cela vous donne deux indications :

- S'il y a de nombreux concurrents.
- Si des personnes arrivent à vendre le produit.

Même si vous trouvez qu'il y a trop d'affiliés, ce n'est pas toujours un problème puisque tout dépend du niveau de ces personnes (expert ou débutant).

Avec les techniques que vous apprendrez dans cet ebook, vous ne devrez plus avoir « peur » de la concurrence.

Autres ressources :

Clickbank se francise (en partie pour l'instant) et s'ouvre ainsi au marché français. Les produits ne sont pas encore nombreux, mais cela ne saurait tarder. Tout comme 1TPE, il vous suffit de visiter le marché de Clickbank (*Marketplace*) afin de voir ce qui se vend. Vous pouvez le faire simplement en sélectionnant la catégorie et en observant les résultats. Vous devez concentrer vos efforts sur les produits ayant une « Gravité » supérieure à 100. Cela montre que le produit se vend et que vous n'êtes pas le premier à vérifier s'il est rentable ou non.

Voici la définition exacte de Clickbank de leur indice de « Gravité » :

grav : abréviation de Gravité, ce nombre représente un chiffre unique établi par Clickbank, qui tient compte du nombre de différents affiliés ayant reçu une commission lors de la promotion de ce produit au cours des huit dernières semaines. Dans la mesure où les dernières transactions sont valorisées plus haut, ce nombre vous permet de déterminer les produits « très recherchés » du moment, en fonction du nombre d'affiliés ayant fait leur promotion et du nombre de produits vendus. Cependant, un niveau de gravité élevé indique également un fort taux de concurrence lors de la promotion de ce produit.

Source : <http://www.clickbank.com>

Pour commencer, rendez-vous sur cette page :

<http://www.clickbank.com/marketplace.htm>

The screenshot shows the 'Marketplace' section of the ClickBank website. At the top, it says 'Marketplace' in red, followed by the tagline 'Choose from thousands of great products to promote'. Below this is the 'Advanced Search' section, which includes several input fields and dropdown menus. The 'Enter Keywords' field is empty. The 'Exclude words from search' field is also empty. The 'In this Category' dropdown is set to 'Health & Fitness'. The 'In this Subcategory' dropdown is set to '- All subcategories -'. The 'Results per page' dropdown is set to '10'. There are two buttons: a green 'Search' button and a grey 'Reset' button. Below the search section, there are several filter categories: 'Stats', 'Product Type', 'Language', 'Billing Type', 'Vendor Activation Date', 'Affiliate Tools Page', and 'Vendor Spotlight'. The 'Language' section is expanded, showing four options: 'English' (unchecked), 'French' (checked), 'German' (unchecked), and 'Spanish' (unchecked). At the bottom of the search section, there are two more buttons: a green 'Search' button and a grey 'Reset' button.

Vous pouvez sélectionner l'option « langage » comme dans notre exemple. J'ai choisi la catégorie « santé » et la sous-catégorie « mise en forme », puis j'ai simplement cliqué sur « Search » et cette recherche a donné beaucoup de résultats.

Toutsurlesabdos.com - French Version Of Truth About Six Pack Abs. Avg \$/sale **\$24.28**
 Brand New French Version Of The World Famous Truth About Abs Program. German And Spanish Are Already Selling Like Hotcakes. Now You Can Get The Early-bird Advantage And Dominate PPC In French Before It Gets Crowded. **Promote**

Stats: Future \$: ~~\$24.85~~ | Total \$/sale: **\$25.78** | Avg %/sale: **75.0%** | %/refd: **94.0%** | Grav: **30.77** | Cat: **Health & Fitness : Exercise & Fitness**

🇫🇷 🇩🇪 🇪🇸 🇬🇧 🇯🇵 🇰🇷 🇺🇸

Fourneau Brûler De Graisse (French Fat Burning Furnace). Avg \$/sale **\$22.95**
 Just Released French Version Of The #1 Fitness Ebook On Cb! Easy To Dominate PPC (low Competition & Cheap Clicks!). You Don't Need To Know French To Run Ads - We Have Templates For You. **Promote**
 Vendor Spotlight

Stats: Future \$: **\$19.65** | Total \$/sale: **\$24.91** | Avg %/sale: **75.0%** | %/refd: **89.0%** | Grav: **18.91** | Cat: **Health & Fitness : Exercise & Fitness**

🇫🇷 🇩🇪 🇪🇸 🇬🇧 🇯🇵 🇰🇷 🇺🇸

Comme je l'ai dit auparavant, le marché francophone n'est pas encore très développé, vous devrez donc vous concentrer sur un produit proposant la gravité la plus importante.

Pour en savoir plus sur le fonctionnement de la plateforme Clickbank, vous pouvez consulter l'aide en ligne et en français, ici :

<http://www.clickbank.com/help/fr/index-aide-des-affilies/>

Pour dénicher les produits les plus performants de Clickbank, vous pouvez aussi utiliser ce service :

<http://www.cbengine.com/>

Il vous livrera de nombreuses données sur les nouveaux produits publiés sur Clickbank et surtout les plus prisés et ayant les plus grandes fluctuations. Vous pourrez utiliser les informations à votre avantage en vous positionnant sur les produits rentables bien avant vos concurrents.

The screenshot shows the CB Engine website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Home', 'Browse', 'Storefront', 'Blog', 'My Bookmarks', 'Members', and 'Help'. Below that, the main content area is titled 'Health & Fitness : Exercise & Fitness' and shows 257 results. A table lists various products, with the following columns: Rank, Product, Earn%, Earn\$, Chng, Mntm, Grav, Price\$, and Info. The product 'Toutsurlesabdos.com - French Version Of Truth About Six Pack Abs' is highlighted with a red box, showing a gravity of 30.77. Other products listed include 'Fett Verbrennungs Ofen (Fat Burning Furnace)', 'Final Phase Fat Loss', 'Bodyweight Exercise Revolution: Equipment-Free Is Hot In 2010', 'One-Time Lifetime Membership Fee + Monthly Recurring Commission', 'Fitness-eBooks.com', and 'Fourneau Brûler De Graisse (French Fat Burning)'. On the right side, there's a sidebar with 'THE AFFILIATE CODE' and 'Auto Content Cash' sections.

Nous retrouvons notre produit placé en position n° 1 des résultats Clickbank.

La Formule

Maintenant, intéressons-nous à une formule qui vous permettra d'identifier les produits rentables. Sans l'utilisation de cette formule, vous finirez par perdre beaucoup de temps et d'énergie sur des produits qui ne vous rapporteront pas beaucoup d'argent, surtout si vous utilisez Google AdWords pour générer du trafic vers vos sites.

Ce qu'il faut garder à l'esprit lorsque vous utilisez Google AdWords pour promouvoir des produits, c'est que les dépenses publicitaires doivent rester bien inférieures aux commissions générées.

Pour ce faire, il faut d'abord voir le rendement du produit que vous souhaitez mettre en avant.

Prenons l'exemple du produit « Tous sur les Abdos » vu ci-dessus.

Le paiement est de 24,95 \$ soit une commission de 75 %, ce qui est assez important, puisque vous pouvez gagner près de 25 \$ par vente pour un produit que vous n'avez même pas créé. Cela signifie que vous pouvez dépenser jusqu'à 0,24 \$ par clic et atteindre néanmoins un seuil de rentabilité si vous parvenez à réaliser plus d'une vente sur 100 clics.

Voici un récapitulatif de cette formule :

- Trouver un produit sur Clickbank ou en utilisant Cbengine ayant un rendement de préférence supérieur à 100.
- Ensuite, vérifiez que la commission est supérieure à 25 \$ afin de vous assurer de pouvoir réaliser un profit en utilisant Google AdWords comme outil de promotion.
- Divisez la commission par 100 pour obtenir votre coût maximum par clic. Dans l'exemple ci-dessus j'ai pris notre rendement de 25 \$ et divisé par 100 pour obtenir 0,24 \$.

Ceci est une formule de départ, vous pourrez bien entendu l'affiner en fonction de vos résultats. Le coût au clic ainsi généré représentera la

dépense maximale, tout coût inférieur vous permettra d'obtenir un nombre de clics plus important et donc des ventes supplémentaires.

Découvrez les mots-clés à faible concurrence

Je sais que de nombreuses personnes ont peur d'utiliser Google AdWords. C'est la raison pour laquelle j'ai ajouté la méthode que j'utilise pour trouver les mots-clés qui permettent de générer du trafic ciblé sans dépenser un centime en promotion.

Cette méthode vous permettra de viser les premières places assez facilement sans que vos concurrents s'en rendent compte.

Je vous expliquerai cette méthode, étape par étape, dans le prochain chapitre.

Le principal avantage, c'est que tout le processus est gratuit et il peut vous permettre de générer de nombreuses commissions assez facilement.

Trouver les bons mots-clés

La recherche de mots-clés efficaces est la base de toute campagne de marketing en ligne réussie. Toutes les ventes sur Internet débutent avec un mot-clé, mais ils ne se valent pas tous puisque ces mots ne peuvent pas décrire toutes les intentions de la personne.

Je vais vous expliquer comment obtenir vos mots-clés pour l'optimisation des moteurs de recherche afin d'attirer tout ce trafic gratuit vers votre site. De plus, je vous expliquerai comment faire la recherche de mots-clés si vous souhaitez mettre en place une campagne AdWords.

Recherche de mots-clés pour les moteurs de recherche

Voici la méthode que j'utilise personnellement pour obtenir mes mots-clés. Cela pourra vous sembler confus au début, mais après, vous verrez que c'est très simple.

Pour cela, il suffit de vous rendre à cette adresse :

<https://AdWords.google.fr/select/KeywordToolExternal>

C'est le générateur de mots-clés de Google AdWords qui vous permettra de connaître avec précisions ceux qui obtiennent le plus de trafic.

Ensuite, entrez votre mot-clé principal, moi, j'ai simplement utilisé "cours de guitare". Cet outil va vous générer une liste de mots assimilés aux recherches des internautes.

Comment souhaitez-vous générer des idées de mots clés ?

Expressions ou termes descriptifs
(exemple : thé vert)

Contenu de site Web
(exemple : www.exemple.fr/produit?id=74893)

Entrez un mot clé ou une expression par ligne :

cours de guitare

Utiliser des synonymes

[▶ Filtrer mes résultats](#)

Sélectionnez les colonnes
 Afficher/masquer

Mots clés	Volume de recherche mensuel global ?
Mots clés en rapport avec le(s) terme(s) entré(s) - trié par pertinence ?	
cours de guitare débutant	2 900
cours de guitare électrique	2 900
cours de guitare gratuit	8 100

Google vous donne le volume de recherche mensuel qui est une bonne indication.

Par exemple, « cours de guitare débutant » est recherché environ 2 900 fois chaque mois.

En cliquant sur « **Volume de recherche mensuel global** », vous pourrez classer les mots-clés soit du plus recherché au moins recherché ou inversement.

C'est-à-dire que vous pouvez cibler les mots avec une forte demande, mais où la concurrence sera beaucoup plus importante, soit sélectionner ceux qui sont moins recherchés, mais pour lesquels la concurrence est inexistante ou presque.

En choisissant la deuxième option, j'ai trouvé plusieurs mots-clés intéressants à exploiter dans l'hypothèse où je souhaite promouvoir un produit (ebook, logiciel, vidéo) concernant la guitare :

- Cours de guitare interactif
- Logiciel de cours de guitare
- Cours de guitare individuel
- Cours de guitare en DVD
- Livre cours de guitare

Allez à la fin de chaque section et cliquez sur « Tout ajouter », ce qui vous permettra de les exporter par la suite.

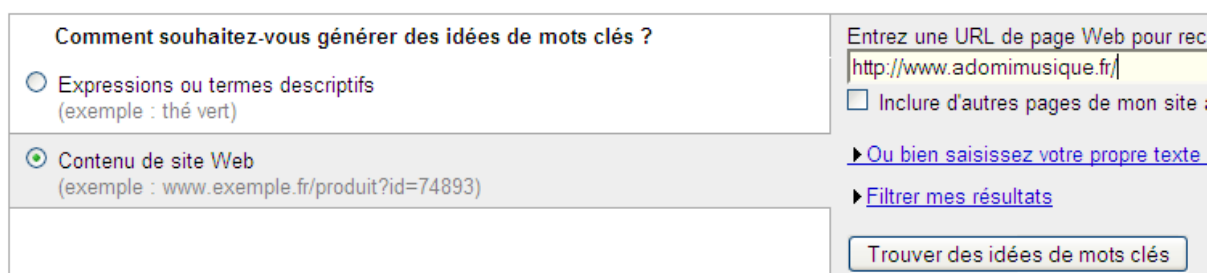
[Tout ajouter - 144 »](#)

Télécharger tous les mots clés : [texte](#), [.csv \(pour Excel\)](#), [.csv](#)

Effectuez une recherche Google pour trouver les concurrents qui payent pour les annonces AdWords. Nous faisons cela pour construire une liste plus détaillée des mots-clés à utiliser. J'ai donc simplement indiqué "cours de guitare".



Je vais ensuite copier les adresses des sites et les ajouter dans l'outil de Google AdWords pour voir si les sites sont optimisés sur ces **mots-clés**.



Faites cela pour chaque URL que vous trouverez se rapportant au «cours de guitare » de sorte que vous puissiez construire une belle liste de mots-clés axée autour de l'apprentissage de la guitare (dans notre exemple).

Ensuite, exportez-les vers un fichier texte :



Les Campagnes PPC

La recherche de mots-clés est au cœur de toutes les campagnes publicitaires PPC (*Payé Par Clic*) quoique vous souhaitiez commercialiser sur Internet. Il est très important de cibler les bons mots-clés, ceux qui vous aideront à mieux convertir les visiteurs en acheteurs.

La recherche de mot-clé était auparavant une tâche qui demandait beaucoup de temps, mais avec le développement de la technologie, ce n'est plus le cas.

Avant de les choisir, il est très important de bien définir votre budget. Toutes les personnes qui lancent leurs campagnes n'ont pas les mêmes budgets. Les grandes entreprises peuvent se permettre de dépenser des milliers d'euros par jour pour la gestion de leurs annonces. Il est essentiel de surveiller attentivement vos annonces afin de s'assurer qu'elles fonctionnent correctement.

Si vous travaillez seul, vous gérez sans doute l'ensemble de vos campagnes.

Cela peut prendre beaucoup de temps de surveiller vos campagnes, mais c'est inévitable afin d'éviter de gaspiller de l'argent.

Lorsque vous choisissez des mots-clés, vous devez écarter les termes généraux et communs. Ces mots sont souvent trop vagues et ne vous permettront pas de bien cibler vos annonces.

Si vous vendez des meubles de jardin par exemple, vous pourriez vouloir utiliser des mots génériques tels que :

- Meubles de jardin
- Meubles d'extérieur

Cependant, ce n'est pas une bonne idée d'utiliser ces termes, car les concurrents seront nombreux et le prix du clic sera certainement plus élevé.

Il existe aussi d'autres problèmes associés aux choix des mots-clés généraux : ils attirent beaucoup plus de clics et de visites que la normale.

Restons dans notre exemple. Si vous optimisez votre campagne sur l'expression « meubles de jardin », une personne effectuant une recherche pour savoir « comment entretenir mes meubles de jardin » pourra voir votre annonce, cliquer et se rendre compte que votre site ne répond pas à son attente. Il est donc très fréquent, sur des mots génériques ou trop vagues d'avoir de nombreuses visites, mais une conversion visiteurs/acheteurs très faible.

Au final, vous obtiendrez beaucoup de trafic, vous dépenserez beaucoup d'argent, mais vous ne réaliserez presque pas de ventes.

C'est la raison pour laquelle il est plus intéressant de cibler les personnes qui savent exactement ce qu'elles recherchent.

Si on reprend notre exemple, une personne qui souhaite acheter une table teck, ne saisira pas dans son moteur de recherche « meubles de jardin », mais plutôt : « acheter table en teck ». La personne sait déjà précisément ce qu'elle veut acheter et lorsqu'elle arrive sur votre site, elle trouvera votre table de jardin en teck. Vous augmentez ainsi considérablement le taux de transformation de vos visiteurs en acheteurs.

Ce qu'il faut retenir pour le moment c'est qu'il est important de choisir les mots-clés spécifiques et non pas les mots-clés communs de votre marché.

ASTUCE : si vous vendez quelque chose, insérez le mot « acheter » dans votre expression clé, comme dans notre exemple.

Veille concurrentielle

Si vous souhaitez utiliser un raccourci pour créer des campagnes rentables rapidement, vous pouvez observer vos concurrents et vous inspirer des techniques qui leur permettent sans doute de gagner de l'argent, surtout s'ils diffusent depuis un certain temps leurs annonces.

Avec les progrès de la technologie, cette méthode devient de plus en plus simple. Trouver les mots-clés qui convertissent et obtenir la meilleure annonce peut être une tâche longue et ardue, de plus, elle peut coûter très cher. En espionnant vos concurrents, vous pourrez faire l'économie de plusieurs centaines voire de plusieurs milliers d'euros, mais vous éviterez aussi des mois de tests.

Intéressons-nous maintenant aux meilleurs outils de veille ou d'espionnage présents sur le marché.

Keyword Spy

<http://www.keywordspy.com>

Voici un outil très populaire et encore très peu connu en France, peut-être parce qu'il n'est accessible qu'en anglais. Toujours est-il qu'il peut vous être d'une très grande aide.

Il est accessible gratuitement, mais vous serez limité dans les résultats, vous pouvez aussi souscrire (gratuitement toujours) afin d'obtenir plus de résultats encore et, vous l'aurez compris, il vous faudra vous abonner pour bénéficier de l'ensemble des informations.

Mais ce service vous permettra de connaître les sites qui dépensent de l'argent dans la diffusion d'annonces sur internet, de voir les annonces diffusées, le nombre de recherches, les périodes d'annonces (sous forme de graphique), le coût moyen du clic, les mots clés assimilés, etc.

Il permet également d'exporter la totalité des informations. Ce qui peut s'avérer très utile dans votre démarche d'annonceur.

Pour finir, vous obtiendrez en plus de nombreuses informations sur vos concurrents, ce qui est toujours très intéressant.

Find which keywords your competitors are using!

Increase your Ad Campaign revenue by finding the most profitable keywords. Get access to over a billion keywords in our database.

[Start here >>](#)

The screenshot shows the KeywordSpy interface with the following elements:

- Search Bar:** Contains 'proflowers.com' and a 'Search' button.
- Summary/Keywords Table:** A table with columns for Rank, Ad Rank, and Competitors. The top result is 'flowers delivery'.
- Market Share Pie Chart:** A 3D pie chart showing the distribution of market share among competitors.
- Competitor List:** A legend for the pie chart listing competitors: proflowers.com, 1800flowers.com, e-florist-inc.com, teleflora.com, and fromyouflowers.com.
- Keyword Selection:** A 'Choose Keywords' dialog box showing a list of related keywords like 'flowers delivery', 'hockessin flowers', etc.
- Import Action:** A blue arrow points from the keyword selection dialog to the text 'Import keywords into your Ad campaign'.
- Search Results:** A snippet from Google for 'flowers delivery' from Proflowers.com.

Begin your **free** keyword search here:

4 Simple Steps

1. Type in a keyword or domain
2. View your competitor's keywords
3. Import keywords for your own ad campaign
4. Watch your revenue grow

Featured Clients



Dans le champ de recherche, saisissez le mot clé sur lequel vous souhaitez positionner votre site. Reprenons notre exemple « mobilier de jardin » :

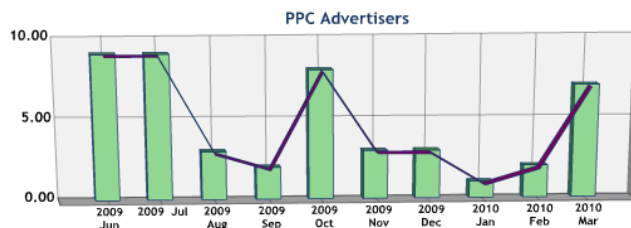
The search interface shows:

- Search Bar:** 'mobilier de jardin' with a dropdown for 'France' and a 'Search' button.
- Filters:** Radio buttons for Domains, Keywords (selected), Destination URLs, and Ad Copies.

Keyword: mobilier de jardin Vol: 60,500/mo CPC: €55

Overview | **Ads (384)** | **Related (830)** | **Similar (98)** | **Misspell (0)** | **PPC Competitors (172)** | **Organic Competitors (20)**

Keyword Statistics	
PPC Advertisers:	172
CPC:	€55
Search Volume:	60,500/mo
Search Results:	N/A



Cette première vue est un aperçu, mais vous y trouvez déjà un grand nombre d'informations. Il y a 172 annonceurs, le coût moyen au clic : 0.55 \$, un volume de recherches mensuelles moyen de 60.500 et ce fameux graphique qui vous indique les périodes de pointes des annonceurs sur ce mot clé.

Dans les onglets, viennent s'ajouter d'autres informations :

- ADS : le nombre d'annonces actuellement diffusées, ici 384.
- Related : le nombre de mots clés relatifs : 830.
- Similar : la liste des mots similaires.
- Misspell : mot clé mal orthographié.
- PPC Competitors : les annonceurs sur ce même mot clé.
- Organic Competitors : les sites concurrents.

À partir de là, il ne vous reste plus qu'à naviguer et fouiller, tout ce que vous pouvez chercher comme informations est ici, même l'inspiration pour vos annonces de campagnes...

La version complète peut être très utile pour développer vos activités par les campagnes de PPC, car les possibilités générales, mais aussi de suivis et d'alertes sont vraiment nombreuses.

C'est un outil qui vous fera gagner beaucoup de temps, mais aussi de l'argent, car vous serez informés des modifications effectuées par vos concurrents ou tout simplement de vos nouveaux concurrents.

[Keywordspy](#) vous propose également une extension pour votre navigateur (*Firefox et Internet Explorer*) qui vous livrera un grand nombre d'informations complémentaires sur le référencement et le classement de vos concurrents, les mots clés, les compétiteurs, etc. tout ça depuis la page des résultats de votre moteur de recherche favori !

Web [Afficher les options...](#) -- select extra ads data to show -- Résultats 1 à 10 sur un total d'environ 4 050 000 pour **meublier de jardin** (0,15 secondes)

Meubles De Jardin Lien commercial
www.hunkeler-gastro.ch Qualité, service & fiabilité sont notre plus haute exigence!
[View Keywords](#)

Mobilier et coussin - CASTORAMA ☆
 Inspiration **Mobilier de Jardin**. Table en aluminium et verre Reflect ... Accessoires pour **mobilier de jardin**, Housses/protection, Nettoyant ...
[Salon jardin - Chaise jardin - Accessoires jardin](#)
www.castorama.fr/.../Mobilier-et-coussin-cat_id_1519.htm - En cache

Salon De Jardin Gangas
 Soluciones Económicas para Tu Hogar
 Ahorra en **Salon De Jardin** Hoy.
www.NexTag.es/Casa-y-Jardin
[View Keywords](#)
[Affichez votre annonce ici »](#)

[Organic Keywords](#) | [PPC Keywords](#) | [Competitors](#) | [Domain Overview](#)
 01 | Page Rank: 2 | Alexa Rank: 11,362 | Google Cached: 2 | Google Cache Date: 2 | Domain Age: 04-1997 | Y! Cached: - | Live Cached: - | Y! Links: 44,400 | Y! .edu Links: 5 | Y! .gov Links: 0 | Y! Page Links: 2 | Y! .edu Page Links: 2 | dmoz.org Entries: 2 | Search.yahoo.com/Dir: 2 | Wikipedia.org: 2 | Del.icio.us: 2 | bloglines.com: 2 | YouTube.com: 2 | Whois: 2 | MoAfee Rating: 2 | Page Last Modified: - | Domain Last Modified: -
[Mobilier de Jardin - Jardin - Plein-air - La Maison - Jardin ...](#) ☆

Comment trouver rapidement un nom de domaine

Le choix d'un nom de domaine est très important puisque vous souhaitez qu'il vous aide à attirer les personnes sur votre site au lieu qu'elles aillent sur les sites de vos concurrents. Vous devez donc choisir un nom de domaine qui se rapporte aux mots-clés que vous ciblez.

Voici donc la méthode pour trouver facilement vos noms de domaines comportant les mots-clés.

Étape 1 : Créer votre liste de mots-clés

Vous pouvez réutiliser le générateur de mots-clés de Google AdWords :

<https://AdWords.google.fr/select/KeywordToolExternal>

Je vais prendre un autre exemple de niche qui sera la perte de poids :

Comment souhaitez-vous générer des idées de mots clés ?

Expressions ou termes descriptifs
(exemple : thé vert)

Contenu de site Web
(exemple : www.exemple.fr/produit?id=74893)

Entrez un mot clé ou une expression par ligne :
perdre du poids

Utiliser des synonymes

[▶ Filtrer mes résultats](#)

Sélectionnez les cc
[Afficher/masquer l](#)

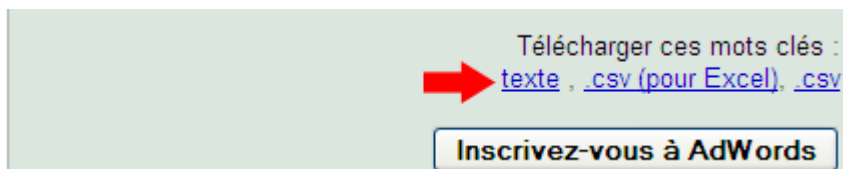
Mots clés	Concurrence entre annonceurs ?	Volume de recherche locale : décembre ?	Volun
Mots clés en rapport avec le(s) terme(s) entré(s) - trié par pertinence ?			
perdre du poids gratuit	<div style="width: 20%;"></div>		390
perdre du poids gratuitement	<div style="width: 20%;"></div>		1 000
perdre du poids rapidement	<div style="width: 20%;"></div>		12 100
perdre du poids facilement	<div style="width: 20%;"></div>		1 300

Allez à la fin de chaque section et cliquez sur « Tout ajouter », ce qui vous permettra de les exporter par la suite.

[Tout ajouter - 144 »](#)

Télécharger tous les mots clés : [texte](#), [.csv \(pour Excel\)](#), [.csv](#)

J'enregistre ensuite la liste de mots-clés dans un fichier texte :



Étape 2 : Déposer votre nom de domaine

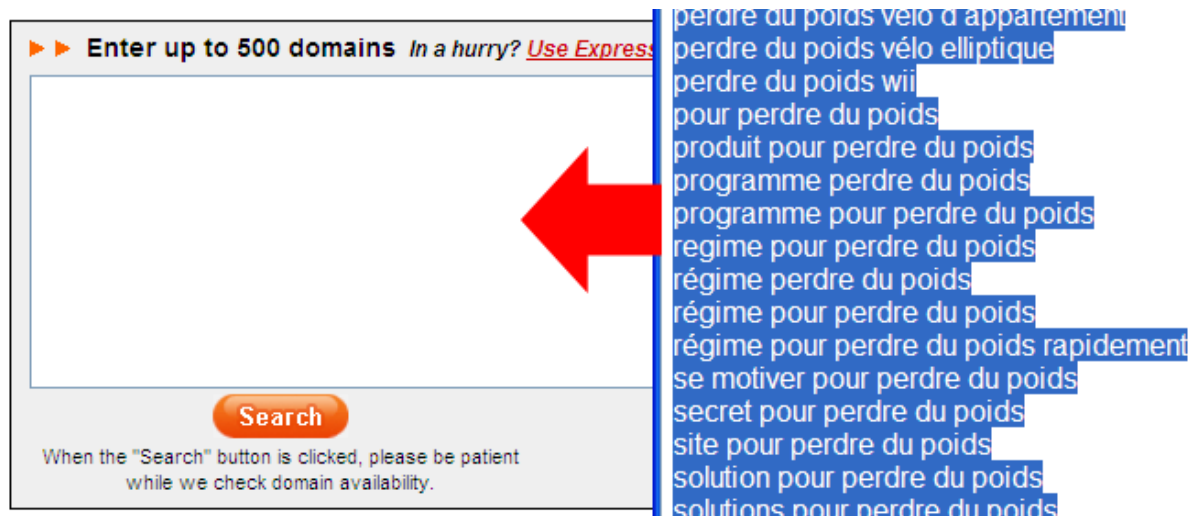
Il faut maintenant vérifier la disponibilité de votre nom de domaine et le réserver, pour cet exemple j'ai choisi d'utiliser Godaddy, mais vous pouvez opter pour tout autre hébergeur :

<http://www.godaddy.com>

Ensuite, cliquez sur **Domains > Bulk Domain Name Registration** :



Il ne vous reste plus qu'à coller les mots-clés, puis à sélectionner les extensions que vous souhaitez (.com, .info, .biz, etc.) et à cliquer sur « Search » :

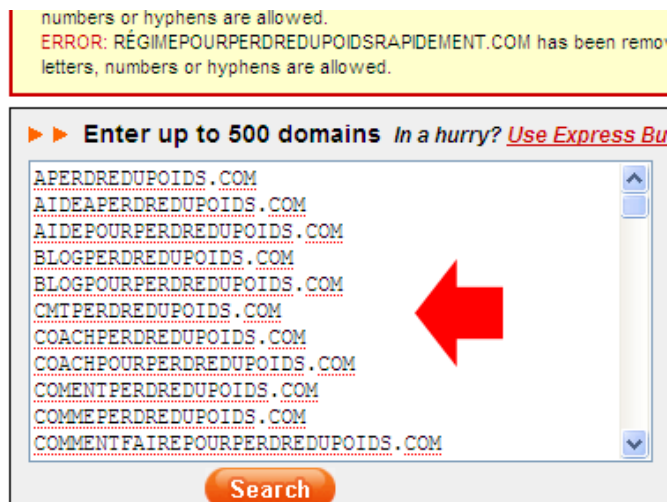


Notez qu'il faut remplacer tous les accents, car les noms de domaines ne peuvent contenir que des caractères alphanumériques. Les espaces seront supprimés. Pensez à les remplacer par des tirets si vous souhaitez que votre URL soit lisible, par exemple :

- www.commentperdredupoidsfacilement.com
- www.comment-perdre-du-poids-facilement.com

La seconde adresse est plus lisible. Il semblerait que les tirets n'aient aucune influence sur le référencement de votre URL, ne vous en privez pas surtout si votre nom de domaine devait être aussi long.

Seuls les noms de domaines qui restent affichés dans votre cadre de recherche sont disponibles :



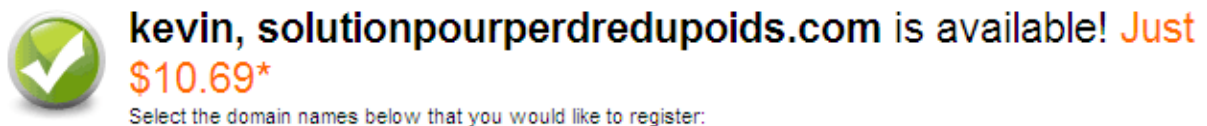
Pour conclure

C'est une méthode relativement simple afin d'obtenir rapidement une liste de noms de domaines disponibles sur le marché.

Pour vérifier que le nom de domaine est bien disponible, il suffit de le copier-coller et de l'indiquer à cet endroit :



Ce message vous confirmera la disponibilité du nom de domaine, il ne vous restera qu'à valider votre commande.



Note importante.

On me pose souvent la question suivante concernant les noms de domaine :

Faut-il plusieurs noms de domaines ou puis-je tout publier sur le même nom de domaine ?

Quand on sait l'importance du choix du domaine, en utilisant les bons mots clés, par rapport au référencement de votre site, je crois qu'il ne faut pas surtout pas se priver. D'autant que certains se ruinent ensuite en référencement pour bien positionner leur site.

En regardant bien, et pour ne pas courir à la ruine (même s'il ne s'agit que de quelques euros par an), sur [Godaddy](#) un « .info » coute 0.89 \$, soit 0.665 € par an, les hébergements proposés varient entre 3 et 11 € par mois en fonction des options choisies.

L'art de prévendre un produit

Le but de la prévente est d'amener le visiteur se dire :

« Je veux ce produit... maintenant ! Comment puis-je l'obtenir ? »

Si vous envoyez directement les visiteurs sur la page de vente du produit dont vous faites la promotion, 95 % des personnes partiront sans acheter le produit (cela peut être beaucoup plus). Le fait de présenter le produit permet de différencier les acheteurs potentiels des simples visiteurs.

Les sites de prévente à succès ont quatre points communs :

- Le site présente et recommande le produit de manière claire.
- L'auteur se connecte avec ses lecteurs et se concentre sur leur besoin et leur montre que ce produit est la solution.
- Il ajoute de la valeur au produit (bonus).
- Il crée de l'urgence.

Voici ce que vous devez essayer d'atteindre lorsque vous créez votre site de prévente :

- Vous pouvez puiser dans une demande existante, le désir, l'envie, le besoin (un excellent argument de vente) qui est lié au marché.
- Vous devez créer une ambiance d'achat en mettant en valeur les avantages du produit et les résultats qu'on peut obtenir.
- Vous devez présenter une offre unique. Pour cela, je vous conseille d'ajouter des bonus liés au produit dont vous faites la promotion.

Voici maintenant deux méthodes que vous pouvez mettre en place.

Méthode de prévente n ° 1 :

Parlez du problème, offrez ensuite une solution (le produit) !

Pour introduire le problème, qui est généralement lié à toutes les personnes, vous pouvez parler de votre expérience personnelle. Ceci leur permettra de s'identifier à vous.

Vous devez bien accentuer sur le problème pour que vos lecteurs se disent « *c'est exactement la situation dans laquelle je suis et ce n'est pas évident.* »

Ensuite il suffit de présenter la solution au problème. Si vous avez appliqué les conseils présents dans le produit et que vous avez obtenu de bons résultats, mettez-les en avant. Dans le cas contraire, essayez d'obtenir les témoignages de vos clients précédents.

Si les personnes se rendent compte que ce produit a les solutions à leurs différents besoins, elles s'intéresseront de plus en plus à **celui-ci**. Il ne vous restera plus qu'à rediriger les personnes, à la fin de votre site, vers la page de vente du produit.

Méthode de n° 2 :

Mettez en évidence les défauts du produit, puis ajoutez un bonus pour pallier ce problème

Méthode un peu plus subtile, mais plus risquée si elle est mal employée.

Au départ, c'est la même chose que la première méthode : présentation, problème, solution, résultat...

La différence vient du fait que vous allez décrire les défauts du produit en expliquant que ces défauts peuvent être préjudiciables pour la personne.

Ensuite, il ne vous reste plus qu'à présenter vos bonus qui contournent ces défauts et qui permettent aux personnes d'avoir toutes les

informations pour réussir (vous pouvez jouer sur le côté exclusif des bonus).

Exemples concrets



Affiliation Commando - Le nouvel ebook pour vous permettre de gagner de l'argent sur Internet ?

Affiliation Commando est le dernier ebook de Tommy B. Je viens de finir de le lire et je vais vous donner mon avis à travers cette page.

<http://kevinpincher.com/critique/affiliation-commando/>

Ce premier exemple est la critique du produit « Affiliation Commando » par Kevin Pincher.

Le plan est assez simple à reprendre puisqu'il est composé de plusieurs parties :

- Détail du produit en l'occurrence l'ebook. Kevin a fait un petit résumé de chaque chapitre en mettant l'accent sur les avantages
- Un résumé de l'ebook
- Les éléments qu'il a appréciés
- Les éléments qu'il n'a pas appréciés

- Présentation des bonus



<http://coursdeguitareenligne.com/tests.html>

En reprenant mon exemple sur les « cours de guitare », j'ai trouvé ce site (à l'aide des annonces de Google AdWords) qui est très intéressant.

Le principe consiste à faire un comparatif des différentes solutions présentes sur le marché (dans cet exemple, il y a 5 produits) avec chaque fois, un test complet.

L'utilisation du blog est recommandée surtout si le test du produit est assez long et que vous choisissez de faire un comparatif.

Voici un autre site dans le même style, mais présenté sur une seule page :

<http://www.apprendre-la-guitare.fr/>

Configuration de vos pages de destination

Votre page de destination est un des éléments essentiels dans la mise en place d'une campagne publicitaire rentable. C'est la page sur laquelle arrivent les personnes qui cliquent sur votre annonce.

Depuis que Google a revu les règles de son outil AdWords, de nombreuses campagnes ont été mises à l'écart.

Google supprimait les annonces, car elles ne répondaient plus aux critères. Je connais de nombreuses personnes qui ont perdu des campagnes qui leur permettaient de gagner plus de 100 € par jour.

Dans ce chapitre, vous découvrirez les différents moyens de lutter contre le durcissement des règles, mais aussi comment réduire le coût du clic.

Les éléments de bases d'une page de destination

Votre coût au clic et le taux de transformation des visites en ventes dépendront largement de la qualité de votre site Web. Il est très important de vous assurer de la meilleure qualité possible, en somme, il faut que votre site paraisse « professionnel ».

Il y a différentes pages très importantes à publier :

- Votre nom et vos informations de contact
- Politique de confidentialité
- Termes et conditions
- Avertissement
- Page de contact
- Autres informations

Je suis souvent surpris, encore aujourd'hui, de trouver des sites sur lesquels même le nom du propriétaire n'est pas montré. Je dois vous avouer que je trouve cela inquiétant, cela provoque plus de méfiance encore.

Même pour une société, j'apprécie toujours lorsque l'équipe est présentée, pas vous ?

N'hésitez pas à afficher votre nom, ajoutez une photo, montrez-vous afin que vos visiteurs puissent encore plus s'identifier à vous !

Vous devez aussi leur donner des moyens de vous contacter facilement. Le minimum est de proposer une adresse électronique, un support à la clientèle représente un avantage indéniable. Pourquoi ne pas leur indiquer un numéro de téléphone ? Vous pouvez très facilement créer une ligne spéciale à l'aide de Skype pour quelques euros par mois.

Indiquez également vos informations professionnelles.

Aujourd'hui, avec le statut d'auto entrepreneur, tout particulier que vous êtes et peu importe les revenus que vous dégagéz de votre activité, vous devez être enregistré et déclarer vos revenus. Un numéro de SIREN vous sera attribué, affichez-le sur votre site afin d'annoncer à vos visiteurs que votre activité est officielle et déclarée !

Politique de confidentialité & Conditions d'utilisation.

Les personnes n'apprécient pas rédiger ces deux pages. Elles pensent que personne ne les lira.

Vos visiteurs ne prendront peut-être pas le temps de les lire dans leur intégralité, mais beaucoup d'entre eux vérifieront leur présence et seront rassurés de les trouver.

Qu'est-ce qu'une politique de confidentialité ?

Une politique de confidentialité explique comment votre entreprise va recueillir, utiliser et stocker les informations personnelles de vos clients (prénom et email voire numéro de téléphone, adresse du domicile). Les personnes sont très protectrices de leurs renseignements personnels,

surtout de nos jours, et auront besoin d'être convaincues que vous en ferez bon usage.

Assurez-vous de les informer du fait que vous ne donnerez pas ces données privées à des sociétés tierces, et que vous ne les utiliserez que pour votre propre entreprise. Vous ne devez pas faire de grandes promesses, mais engagez-vous à faire en sorte que leur vie privée soit respectée.

Quelles sont les conditions d'utilisation ?

C'est ici que vous expliquerez le règlement général de votre site. Il peut être lié à la gestion, aux aspects financiers, etc. Cela permet aux lecteurs de connaître leurs droits et responsabilités, mais aussi de vos engagements, responsabilités ou encore de vous dégager de certains points.

C'est ici que vous pourrez détailler votre garantie de remboursement, vos clauses d'annulation, etc.

Pensez à toutes les questions qu'un visiteur pourra se poser. Certains sites formulent ces conditions générales sous forme de « foire aux questions (FAQ) », c'est également une bonne idée.

La politique de confidentialité et les conditions d'utilisation sont deux documents destinés à rassurer vos visiteurs. Il est important d'examiner avec soin les exemples de politiques de confidentialité en vigueur.

Comment pouvez-vous utiliser la politique de confidentialité à votre avantage ?

Vous devez montrer à vos visiteurs quels sont les renseignements personnels que vous collectez et les raisons pour lesquelles vous avez besoin de ces informations. Ne demandez pas une information dont vous n'avez pas besoin, sinon cela contribuera à rendre les gens suspicieux et les découragera à compléter votre formulaire.

Dites aussi à vos visiteurs comment leurs informations seront stockées et comment vous les utiliserez et à quelles fins.

Vous avez besoin de permettre au visiteur de modifier et de supprimer les informations facilement ainsi cela améliorera la crédibilité de votre site.

Où ajouter ces pages ?

Le meilleur endroit, généralement le plus utilisé, se situe en bas de page, mais vous pouvez aussi les ajouter à la fin de votre menu latéral.

Par exemple :



IMPORTANT : Informez toujours vos abonnés en cas de modifications de ces pages.

Rendez votre site accrocheur

Vous devez rendre votre page de destination accrocheuse pour que vos visiteurs restent sur votre site un peu plus longtemps afin qu'ils se décident à acheter le produit dont vous faites la promotion. Pour atteindre cet objectif, il suffit d'ajouter du contenu de qualité que ce soit sous forme de vidéo, d'articles, podcast (audio), etc.

Vidéo

La vidéo est LE PRÉSENT, et non l'avenir. Le nombre de personnes regardant des vidéos en ligne croît chaque jour. Nous avons tous entendu parler de YouTube et le nombre de visiteurs qu'il reçoit chaque jour est impressionnant.

Maintenant, c'est à votre tour d'utiliser la vidéo à votre avantage.

La création de vidéo n'est pas aussi difficile que vous le pensez. En moins d'une heure, vous pouvez en créer une et l'ajouter sur YouTube ou un autre site.

Pour créer une simple vidéo, il suffit de suivre ces étapes.

Téléchargez gratuitement Jing qui vous permettra de faire une capture vidéo (et photo) de votre écran :

<http://www.jingproject.com/>

Ensuite, lancez PowerPoint pour créer des diapositives qui vous permettront de mettre en forme les informations que vous souhaitez transmettre.

Si vous n'avez pas PowerPoint, il existe une alternative gratuite :

<http://www.openoffice.org>

Lorsque vous avez créé les diapositives, il suffit de lancer de diaporama et d'utiliser JING afin de capturer le diaporama sous forme vidéo. Le tour est joué, vous avez une vidéo que vous pouvez ajouter sur votre site Web.

La qualité de votre contenu

Le contenu est roi aux yeux de Google et ses robots sont en mesure de déterminer si un site est digne de recevoir des visites ou non.

L'ajout de contenu utile pour le visiteur est primordial tout comme l'optimisation de votre site afin d'obtenir le meilleur positionnement.

Pour cela, il suffit de connaître quel type d'informations vos clients potentiels recherchent. Vous pouvez visiter les blogs, les forums présents dans votre niche ou observer les sites de vos concurrents afin de trouver des idées. Lorsque vous avez réuni quelques informations pouvant être intéressantes à exploiter, rédigez quelques articles ou employez quelqu'un pour le faire à votre place.

Le niveau de qualité de vos annonces AdWords

C'est un élément que Google a introduit, il y a quelque temps, afin d'éliminer tous les sites qui ne répondaient pas à leurs attentes qualitatives. Si vous souhaitez obtenir un coût au clic le plus bas possible, votre site devra au moins présenter :

- 3 articles de qualité au minimum
- Des pages de confidentialité, termes & conditions
- Des liens vers d'autres informations utiles

L'idée principale, dont il faudra vous souvenir en permanence lorsque vous créez votre page de destination, c'est que Google cherche absolument à ce que ses utilisateurs trouvent, dans les pages de résultats, un contenu pertinent. En créant une page de destination ou un site web de qualité, vous serez récompensé par une réduction du coût par clic pour vos campagnes en plus d'un bon positionnement.

L'autre élément pour baisser le prix est de faire en sorte que votre page de destination comporte les mots-clés ciblés dans votre annonce.

Ne mettez dans vos pages que les mots clés nécessaires et pertinents.

Trucs & astuces pour AdWords

Paramètres importants de votre campagne AdWords

Il existe certains paramètres qui sont sélectionnés par défaut. Il vous faudra changer ces options afin de maximiser les résultats de vos campagnes. La première chose à faire est de vous rendre dans la section « paramètres » de la campagne et modifier les paramètres suivants.

1 : Changer le mode de diffusion de vos annonces afin de les afficher à intervalle régulier. La raison pour laquelle vous devez choisir cette option, c'est que vous pourrez afficher votre annonce durant toute la journée.

Mode de diffusion

- Standard : diffuser les annonces à intervalles réguliers
- Accéléré : diffuser les annonces le plus rapidement possible

Enregistrer

Annuler

2 : Modifiez la rotation de vos annonces pour qu'elles s'affichent plus équitablement. C'est important de modifier cette option afin de savoir quelle annonce est la plus performante. Si vous laissez Google décider pour vous, vous ne déterminerez jamais les annonces les plus performantes et vous ne pourrez pas augmenter vos profits. Vous aurez compris qu'il est important aussi de créer plusieurs annonces pour vos campagnes.

Rotation des annonces ?

- Optimiser : afficher plus souvent les annonces les plus performantes
- Alternier : afficher les annonces de manière régulière



Vos annonces risquent d'être moins performantes avec une rotation standard. La rotation optimisée des annonces est recommandée pour la plupart des annonceurs.

Enregistrer

Annuler

Maintenant que vous avez apporté ces deux modifications, nous pouvons passer à la mise en place d'une campagne AdWords efficace.

Votre annonce

Ce n'est pas parce que vous avez créé votre liste de mots-clés et votre page de destination que vous avez gagné la bataille.

En fait, il vous reste encore beaucoup de travail à réaliser.

Il est temps maintenant de créer votre annonce. Vous devez faire très attention afin de vous assurer de créer une annonce de qualité qui encouragera les personnes à cliquer pour visiter votre site.

[MAIGRIR vite de 10-30kg ?](#)

100% Efficace donc 100% Garanti !
- 60% pour vous permettre de tester
www.institut-dulac.com

[Plus de 10 kg à perdre ?](#)

Découvrez des séjours uniques
pour un résultat sûr et durable.
www.weekup.fr

[Vite perdre du poids](#)

perdre jusqu'à 16 kilos par mois –
rapide & sans yoyo. 100% garantie
poids.RDX-ultra.fr

Utiliser les annonces de vos concurrents avec succès

C'est toujours une bonne idée de s'inspirer de ce qui fonctionne déjà, cela ne sert à rien de réinventer la roue. Cherchez les experts de votre marché et utilisez leurs annonces comme modèles pour vos propres annonces.

Effectuez une recherche Google pour les mots-clés que vous ciblez et sélectionnez les annonces qui vous plaisent ou sur lesquelles vous pensez que vos clients potentiels cliqueront. Après avoir réalisé ce travail, vous obtiendrez un fichier regroupant de nombreux modèles percutants et efficaces.

N'oubliez pas que [Keywords Spy](#) peut regrouper ces annonces pour vous en fonction du mot clé ou même de l'annonceur ! N'hésitez pas à vous en servir, car vous gagnerez du temps !

Les mots à utiliser dans votre annonce

Utilisez des mots-clés.

Si vous souhaitez créer une campagne qui fonctionne, il y a des choses très importantes à considérer. Nous avons déjà examiné la façon de trouver des mots-clés à utiliser dans vos annonces AdWords.

L'emplacement de ces mots-clés est l'élément le plus important pour réussir votre annonce. Vous devez remplir correctement vos textes avec des mots qui attirent vos lecteurs. Rappelez-vous que plus votre annonce sera intéressante plus vous aurez de chance d'attirer des nouveaux visiteurs.

Pour une efficacité optimale, ces mots doivent être présents dans le titre et dans le contenu de l'annonce. Cela permettra de s'assurer qu'elle attire l'œil des internautes, car, comme vous pouvez voir dans les exemples plus haut, les mots clés liés à la recherche de l'internaute sont mis en gras dans votre annonce.

Les mots-clés qui accrochent le lecteur

Chaque client potentiel est un être humain, ce qui est avantageux pour vous parce que les humains ont des émotions. Si vous pouvez apprendre à attirer l'attention de votre lecteur, vous améliorerez grandement vos chances de succès.

Mais comment pouvez-vous obtenir ce que vous voulez de vos lecteurs ?

Les émotions sont très importantes dans la publicité, mais vous êtes-vous déjà demandé pourquoi ? En fait, les émotions sont très puissantes et elles peuvent affecter notre comportement, elles peuvent être des déclencheurs de changements corporels ou mentaux en mesure d'influencer nos décisions. Il est possible pour vous d'utiliser ces

émotions afin de toucher quelqu'un et le convaincre de son besoin d'acheter votre produit.

La plupart des annonceurs sur AdWords utilisent les émotions pour tenter d'encourager les personnes à cliquer sur leurs annonces. Sans appel à l'action, il ne servirait à rien d'avoir une annonce. Les émotions sont une des meilleures façons d'encourager une personne à acheter votre produit maintenant !

Il existe de nombreuses émotions qui peuvent être utilisées et cela comprend la honte, la culpabilité, l'amour, la détresse, la surprise, la tristesse, le bonheur, la dépression, la frustration, l'embarras et l'horreur.

La structure de votre annonce

Voici les règles à suivre lors de la création d'une annonce pour AdWords.

Pertinence

La première règle à retenir, c'est que votre annonce doit répondre à la recherche effectuée par un internaute. C'est une règle de laquelle découlera un taux de conversion plus élevé. Par pertinence, je veux dire que votre annonce doit donner aux personnes exactement ce qu'elles recherchent.

Le titre de votre annonce

Le deuxième facteur qui influencera le taux de clic pour une annonce est de savoir créer un titre accrocheur. Plus le titre se distingue, plus vous augmentez les chances de lecture de votre annonce et par conséquent le taux de clics

Votre point de départ, pour un titre efficace, est de prendre le mot-clé dominant dans votre groupe d'annonces, c'est-à-dire celui qui va attirer un trafic de haute qualité, et de l'inclure dans le titre.

Par exemple :

- Voulez-vous graver des DVD ?
- Hôtels à New York

Votre principal objectif est d'attirer l'attention de la personne. Si vous ne pouvez pas le faire convenablement, vous aurez perdu avant même de commencer. Votre capacité à capter l'attention repose uniquement sur le titre, comme dit précédemment, n'essayez pas de réinventer la roue, utilisez les accroches et les modèles qui ont fait leur preuve.

Voici différentes astuces pour écrire une bonne accroche :

- **Vous pouvez poser une question.** On va prendre l'exemple d'une personne qui cible le marché de « gagner de l'argent sur Internet ». Elle peut poser comme question « *Souhaitez-vous gagner 100 € en moins d'une heure ?* »
- **Vous pouvez donner les résultats générés par le produit.** Vous réalisez la promotion du produit pour perdre du poids et sur la page de vente, une personne explique qu'elle a réussi à perdre 10 kilos en deux mois. Vous pouvez, par exemple, écrire « *Comment perdre 10 kilos en moins de deux mois – la solution !* »
- **Vous pouvez tout simplement ajouter la recherche de l'internaute dans le titre.** Si une personne souhaite arrêter de fumer, elle indiquera sur Google « comment arrêter de fumer ». Il vous suffit de mettre comme titre « arrêter de fumer » ou « comment arrêter de fumer ». Dans l'exemple ci-dessous, la deuxième annonce attire plus l'attention, car les mots clés sont mis en gras :

[Tabac Info Service](#)
Tous les conseils et les aides
pour **arrêter de fumer**
www.tabac-info-service.fr

[Comment Arrêter de Fumer?](#)
Faites ce Test de 1m 45s et découvrez si l'hypnose peut vous aider !
Arreter-de-fumer-en-une-seance.com

Voici quelques exemples de phrases pour vos annonces :

- « Comment _____ »
- « Secrets de _____ Enfin Révélés! »
- « Attention: Ne pensez même pas à _____ jusqu'à ce que vous _____ . »

« Qui d'autre veut _____ »

« Maintenant vous pouvez avoir/faire [résultat souhaitable ou circonstance] »

« Ils ont ri quand j'ai _____, Mais quand j'ai _____ »

« Donnez- moi [courte période de temps] et je vous donnerai [résultat souhaité] »

« La façon facile [personne en marché] de [résultat souhaité] »

« Voir avec quelle facilité vous pouvez [suite souhaitable] »

« Vous n'avez pas besoin d'être [quelque chose de stimulant] pour [résultat désiré] »

Pour vous faciliter la tâche, Christian Godefroy, célèbre copywriter et entrepreneur, a fait développer un logiciel qui vous sera très utile. En saisissant simplement vos mots et phrases clés, le logiciel générera plusieurs accroches dont vous pourrez vous inspirer si ce n'est les utiliser telles quelles. Je vous invite vivement à le découvrir, car il vous sera utile dans vos annonces, mais aussi pour vos pages web !

[Simplifiez-vous la vie en cliquant ICI !](#)

Le corps de votre annonce

Le corps de l'annonce se réfère au texte autre que le titre et le lien. Bien qu'il ne soit pas aussi important que le titre, vous devrez prendre le temps de tester cette partie. Il serait dommage d'avoir un titre percutant avec un contenu peu attrayant. En général, le corps de votre annonce permet de souligner un avantage du produit dont vous faites la promotion : une utilisation simplifiée au maximum, des conseils inédits, des résultats rapides...

Quelques conseils supplémentaires quant à la rédaction de vos annonces et de vos pages de destination

Il peut être difficile d'écrire une annonce de bonne qualité qui transforme immédiatement les lecteurs en visiteurs, puis en clients, mais il n'y a rien d'impossible surtout avec [Keywordspy](#) et le [générateur d'accroches](#) de Christian. Il est même envisageable pour les débutants de rédiger des

annonces impeccables s'ils prennent le temps d'utiliser les bons outils et d'apprendre les bonnes techniques.

Comme tout le reste, seule la pratique permet d'approcher la perfection. Pour essayer d'atteindre cet objectif, vous pouvez utiliser ces conseils simples pour vous assurer d'être sur la bonne voie.

Des annonces de qualité - essayez de faire des phrases courtes et percutantes qui vont droit au but. Éviter également de commettre la moindre erreur de toute sorte, y compris les fautes d'orthographe. Profitez de votre correcteur d'orthographe et faites contrôler votre grammaire. Si vous ne repérez pas les erreurs, les internautes les repéreront à votre place.

Évitez le battage médiatique - essayer d'éviter de créer un battage publicitaire pour promouvoir un produit. Assurez-vous de vous concentrer sur les avantages du produit ou du service. Le battage médiatique peut encourager les personnes à cliquer sur les liens, mais dès qu'elles réaliseront que ce n'est que du « vent », elles quitteront votre site et vous attendrez encore un peu avant de toucher vos premières commissions.

Afficher les raisons pour lesquelles les gens doivent acheter – Si vous ne dites pas clairement les avantages du produit, les personnes ne pourront jamais les connaître. Sachant qu'elles accorderont plus d'importance à vos propos qu'à ceux du vendeur, mettez votre poids dans la balance. Cela permettra d'amener les personnes sceptiques de votre côté, mais assurez-vous toutefois de ne pas trop « flatter » le produit. Les personnes ont tendance à se méfier de ce qui semble trop beau pour être vrai.

Dans votre annonce, vous pouvez utiliser des termes comme :

- Facile
- Rapide
- Avantageux
- Gratuit
- Sérieux
- Nouveau

Ajouter des Bonus – C'est une très bonne façon d'augmenter votre taux de conversion et de vous différencier des autres affiliés. Il y a de

nombreux produits que disponibles sur Internet que vous pouvez offrir en bonus à vos clients.

Si vous proposez un bonus, n'oubliez pas de l'indiquer sur votre annonce en mettant :

- ... + 3 Bonus Gratuits
- ... + 3 Cadeaux

Méthodes de trafic GRATUIT

Ce chapitre va me permettre d'introduire différentes méthodes afin de générer du trafic gratuitement vers votre site. J'ai utilisé ces techniques lorsque j'ai débuté et les résultats obtenus étaient très intéressants.

La clé, de ces méthodes, est la répétition, contrairement aux liens sponsorisés (Google AdWords) où vous pouvez obtenir des résultats et du trafic en un instant, ces méthodes gratuites vous demanderont simplement un peu de temps.

Soumettre des articles

La soumission d'articles est importante, car elle vous permet d'une part de générer des liens externes et d'autre part de faire connaître votre produit.

C'est un élément essentiel, car les annuaires et répertoires d'articles reçoivent, pour la plupart, un grand nombre de visiteurs quotidiennement, votre article, s'il est optimisé avec les bons mots clés, sera également bien classé par les moteurs de recherche.

Personnellement, je suis entièrement pour l'automatisation, car elle vous donne un avantage sur vos concurrents et vous fait gagner, après la mise en place, beaucoup de temps. Il vous sera très utile pour faire d'autres choses !

Alors, laissez-moi vous présenter deux outils peu connus en France. L'un vous permettra de créer des articles différents à la volée et l'autre, vous permettra de les soumettre à tous les répertoires et annuaires d'articles souhaités en un seul clic !

Lorsqu'on parle d'automatisation, on en parle...

L'administration de ces logiciels est en anglais, mais le [générateur d'articles](#) dispose d'un dictionnaire de synonymes français que vous pourrez modifier à souhait. L'[outil de soumission](#) vous propose 400 sites par défaut, mais vous pouvez modifier la liste selon vos convenances !

Trafic Web 2.0

Mettez en œuvre tous les moyens à votre disposition par le web 2.0. Il s'agit des réseaux sociaux, des favoris sociaux, de la vidéo et de l'audio.

Le premier avantage de ces réseaux d'échanges sociaux est qu'ils vous propulsent assez rapidement dans les moteurs de recherches.

Pourquoi ?

Car chaque élément que vous publierez sera accompagné d'un lien dirigé vers votre site et nous savons qu'en termes d'indexation chaque lien externe pointant vers vos pages améliorera votre classement.

D'autres, comme Twitter, Facebook, MySpace, etc. peuvent vous servir à créer un véritable réseau d'échange. Certains de ces sites vous autorisent à créer des pages dédiées à vos produits, ne vous en privez pas ! Vous arriverez ainsi à générer des centres d'intérêt communs entre internautes.

Informez-vous avant d'utiliser ces outils, car leurs règles sont assez strictes ! Ne vous enregistrez pas pour faire votre promotion à tout-va, créez avant tout un réseau, rejoignez d'autres réseaux, puis commencez à parler de vous et de vos produits.

Créer votre Blog

Les blogs font une percée sur le Net. Les raisons semblent évidentes. Si nous prenons le critère numéro un de Google qui est de favoriser les sites présentant un contenu pertinent et publié ou mis à jour régulièrement, un blog, par sa facilité d'utilisation, est de ce fait l'outil idéal.

Vous l'installez, choisissez son aspect et vous êtes déjà prêt à publier votre premier article. Ils sont donc très appréciés par Google.

Marketing Viral

C'est certainement ma méthode préférée. Choisissez un produit, testez-le, cherchez des informations complémentaires, puis créez un mini rapport sous forme d'ebook que vous offrirez à toute personne qui visitera votre site !

Ici, la structure du site sera différente, car il faudra avant tout afficher une page de capture, cette fameuse page qui vous permettra de récupérer les emails de vos visiteurs.

Il faudra un service d'autoréponse comme [Cybermailing](#) ou [aWeber](#) (*la Rolls*), afin d'enregistrer ces personnes et les relancer par des messages automatiques que vous devez paramétrer.

Une fois vos visiteurs inscrits sur cette page de capture, redirigez-les vers votre page de destination afin de leur présenter plus en détail le produit, certaines personnes achèteront certainement déjà à ce stade. Pendant ce temps, votre autorépondeur leur enverra le premier message incluant le lien de téléchargement de votre mini rapport dans lequel vous parlerez du produit, de ses avantages, des inconvénients des produits concurrents, etc.

Une autre méthode qui porte aussi ses fruits est de simplement les diriger vers une page de remerciement après inscription. Page sur laquelle vous précisez que toutes les informations leur seront transmises par email ou sur laquelle ils pourront télécharger directement le mini rapport.

N'oubliez pas d'ajouter des liens vers votre page de destination dans votre rapport afin que vos clients puissent acheter le produit.

Précisez également dans ce rapport que toute personne l'ayant téléchargé peut le diffuser gratuitement à condition de ne pas le modifier.

Le marketing viral mérite à lui seul un guide complet, mais vous avez le principe général. Soyez créatif et s'il vous plaît, ne faites rien d'autre que la promotion dudit produit et de votre site s'y relatant dans votre rapport, rien de plus.

Pour aller plus loin, vous pouvez offrir à vos lecteurs de personnaliser votre mini rapport. Nombreux sont ceux qui cherchent de la matière à diffuser gratuitement. Ils seront heureux de pouvoir diffuser votre rapport tout en y intégrant leurs liens d'affiliations, voir leur nom.

Voici 2 outils que j'utilise en fonction de ce que je veux proposer.

[EVPDF](#)

Ce script est à installer sur votre serveur. [Easy Viral PDF](#) permet de créer des ebooks personnalisables en ligne, via une page HTML. Ce qui est assez pratique, car les personnes se méfient toujours d'un fichier exécutable.

[PDF Brander](#)

Une autre solution. Ici, vous livrez votre rapport au format PDF à personnaliser. Vos clients devront télécharger le logiciel [PDF Brander](#) pour pouvoir réaliser la personnalisation. L'avantage de celui-ci par rapport au premier c'est qu'il permet également d'ajouter des champs texte, comme le nom, une URL, etc.

Pour réaliser les [couvertures 3D](#) de vos ebooks, je vous recommande ce logiciel très accessible et ne nécessitant pas Photoshop. Il est simple d'utilisation, je vous invite à le découvrir en vidéo en [clicquant ICI](#).

Voici un exemple 3D de ce que vous pourrez réaliser grâce à ce logiciel :

Conclusion

Vous voilà armé pour faire de votre projet une réalité. L'affiliation est facile, mais sachez la présenter, la mettre en avant pour vous démarquer des autres.

Lorsque j'ai démarré sur Internet, j'ai commencé par mettre des bannières sur toutes mes pages de tous mes sites, plus je découvrais des programmes rémunérateurs plus je créais de sites et ajoutais des bannières. Puis de la publicité AdSense, puis d'autres encore...

Mais je ne gagnais rien !

Pour vous démarquer, vous devez passer pour quelqu'un qui connaît ce dont il parle, qui a testé le produit ou le service, de sorte à pouvoir le présenter comme si c'était le vôtre.

Ensuite, vous l'aurez compris, il vous suffira de générer du trafic vers vos pages. Si tout est bien optimisé, l'argent devrait rentrer et si vous parvenez à gagner 10 €, vous arriverez aussi à en gagner 100, puis 2000, puis 4000 et ainsi de suite.

Si vos pages sont visitées, mais que vous ne vendez rien, corrigez, modifiez et surtout TESTEZ, TESTEZ et testez encore, jusqu'à ce que cela fonctionne.

Utilisez tous les moyens qui vous sont offerts en matière de création de trafic, tout ce qui est gratuit est bon à prendre et sera pour vous d'autant plus rentable !

Maintenant, il est temps de passer à l'application de toutes ces informations...

Bon succès à vous !

Michel Morin