

Traffic Gratuit

Bizness  **Machine**

TABLE DES MATIÈRES

Introduction.....	2
Les Stratégies Sans Efforts	5
Facilitez le partage de votre site.....	5
Twitter	7
La signature de vos emails	9
Utilisez des photos	11
Utilisez les profils.....	14
Profitez des tendances.....	17
Les Stratégies Nécessitants Un Peu Plus d'Effort.....	20
Laissez des commentaires sur les blogs.....	20
Les Forums	27
Les petites annonces	29
Les témoignages.....	32
Écrivez plus de contenu	34
Les solutions hors ligne.....	36
Les annuaires	37
Les Stratégies Nécessitants Encore Plus d'Efforts.....	40
Le marketing par article.....	40
HubPages et Squidoo.....	43
Les Vidéos	45
Contribuez à d'autres blogs	48
Pouvez-Vous Vous Passer De Tout Ce Qui Est « GRATUIT » ?.....	51
Conclusion.....	53

INTRODUCTION

Commençons par deux observations.

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

Deuxièmement, vous appréciez les solutions gratuites.

Je ne pense pas être obligé de rentrer dans les détails, n'est-ce pas ?

Lorsqu'il s'agit de gagner de l'argent sur Internet, **le trafic est un élément clé**. Pour qu'une personne puisse acheter votre produit, qu'elle puisse remplir un formulaire ou pour qu'elle clique sur une publicité, elle doit d'abord arriver jusqu'au site en question. Vous devez donc attirer la personne sur votre site pour qu'elle réalise une action que vous aurez décidée.

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

Vous pouvez même vous en tirer avec un simple bouton « acheter maintenant » sur une page relativement peu attrayante.

Tous les artifices peuvent vous aider à gagner PLUS d'argent, mais ce ne sont pas les éléments essentiels à votre réussite.

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

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

C'est vraiment aussi simple que cela.

Vous souhaitez normalement gagner de l'argent sur Internet, par conséquent, vous allez essayer de diriger un maximum de trafic sur votre site. Évidemment, vous n'êtes pas le seul et tout le monde souhaite obtenir la majorité du trafic, mais seules quelques personnes y parviennent réellement.

Maintenant, passons aux choses gratuites. Nous les adorons. Malgré tout ce que nous avons entendu dire sur le fait qu'il est préférable de donner au lieu de recevoir, il n'y a rien de mieux qu'un cadeau pour nous faire plaisir et quand il s'agit de faire des affaires, il n'y a rien de mieux que de trouver un moyen gratuit pour gagner plus d'argent.

Voici la cerise sur le gâteau, nous pouvons combiner ces deux éléments : **le trafic gratuit !**

Lorsque vous savez que certaines personnes dépensent une petite fortune en utilisant les liens sponsorisés comme Google Adwords, le fait d'obtenir un flot important de trafic gratuitement semble presque trop beau pour être vrai.

En effet, lorsque nous parlons **de méthodes gratuites pour générer du trafic**, nous faisons allusion à la façon dont nous

pouvons attirer des visiteurs sur notre site sans dépenser d'argent. Toutefois, il y a toujours une contrepartie.

Les techniques que nous allons décrire dans cet ebook nécessitent un peu de travail et de temps.

Cet ebook inclut plusieurs méthodes afin d'obtenir du trafic gratuitement. Certaines d'entre elles fonctionnent mieux pour certains sites que pour d'autres. Certaines peuvent vous inspirer à créer vos propres variantes à partir de celles déjà établies.

Nous avons divisé ces techniques en trois catégories :

- Celles qui ne nécessitent pratiquement pas d'effort ou de temps de votre part.
- Celles qui nécessitent un peu de travail.
- Celles qui demandent quelques efforts supplémentaires.

Toutefois, aucune de ces techniques ne vous demandera de dépenser de l'argent.

Il est vrai que ce qui semble « facile » pour une personne peut être « extrêmement difficile » pour une autre. Vous pourriez ne pas être en accord avec la catégorisation de toutes ces méthodes.

Au final, peu importe la façon dont vous les utilisez, elles fonctionnent toutes. Vous aurez des visiteurs et vous **ne dépenserez pas un euro** pour les obtenir.

LES STRATEGIES SANS EFFORTS

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

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

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

Facilitez le partage de votre site

Si vous avez manqué toute l'évolution du Web 2.0, vous pourriez ne pas réaliser à quel point il peut, le plus humainement possible, faciliter le partage des informations entre les internautes. Ce qui était autrefois une nouveauté est aujourd'hui un moyen concret d'obtenir du trafic et d'améliorer votre crédibilité.

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

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

De Twitter à MySpace, ils peuvent partager votre contenu et donner leur avis.

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

Vous avez plus de chances d'obtenir des votes sur Digg lorsque vous avez un bouton « Digg » à côté des articles que vous publiez sur votre blog.

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

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

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

CONSEIL BONUS 1 : *Vous devez bien connaître vos visiteurs lorsque vous choisissez les plateformes de réseaux ou de favoris sociaux.*

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

CONSEIL BONUS 2 : *Ne laissez pas seulement vos lecteurs parler de votre produit ou de votre service au risque de voir apparaître certains dérapages. Vous devez contrôler un minimum ce qui se dit et n'hésitez pas à intervenir.*

CONSEIL BONUS 3 : *Vous souhaitez que vos informations soient simples à partager, mais vous ne devez pas sacrifier toute la partie design ou ergonomie.*

Proposer toutes les options de partage n'est certainement pas la meilleure solution. Sélectionnez seulement celles qui ont un intérêt pour vous et vos lecteurs.

Twitter

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CONSEIL BONUS 1 : *Twitter est une grande communauté et comme toute autre communauté, elle a mis en place une série de conventions, de mœurs et de règles tacites.*

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

CONSEIL BONUS 2 : *les utilisateurs de Twitter ont une grande liberté et les messages, limités à 140 caractères, sont souvent directs et honnêtes. C'est ce qui fait sa grandeur, mais c'est aussi pour cela qu'il peut être dangereux.*

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

CONSEIL BONUS 3 : *Une des raisons pour laquelle Twitter se développe aussi rapidement, c'est le nombre conséquent d'applications gratuites qui peuvent rendre votre utilisation de Twitter plus efficace et plus agréable.*

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

La signature de vos emails

Classez cette technique dans la rubrique « Comment ai-je pu oublier une chose aussi évidente ? ». Si vous êtes comme la plupart des

vendeurs, vous devez envoyer plusieurs emails par mois à vos abonnés.

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

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

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

CONSEIL BONUS 1 : *Pensez sur le long terme. La quantité de trafic que vous pouvez générer en passant par vos courriels peut sembler dérisoire sur une courte période. Cependant, sur le long terme, cela n'est pas à négliger, surtout si vous avez l'habitude d'envoyer plusieurs emails par mois.*

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

CONSEIL BONUS 2 : *N'exagérez pas. La signature de votre courriel ne doit pas ressembler à un argumentaire de vente. Au contraire, préférez rediriger les personnes vers des conseils gratuits. Un blog est un excellent outil pour cela.*

CONSEIL BONUS 3 : *Écrire un long texte en signature n'est peut-être pas une obligation, mais il est préférable de ne pas seulement insérer une URL.*

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

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

Utilisez des photos

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

de l'image, cela optimisera votre image dans les moteurs de recherche.

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

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

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

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

- <http://sxc.hu>
- <http://morguefile.com>

CONSEIL BONUS 1 : *Si vous utilisez des graphiques et des photos, vous aurez besoin d'un éditeur d'image. Vous pouvez acheter une solution professionnelle comme Photoshop, mais si vous ne voulez pas dépenser une fortune, vous pouvez utiliser un logiciel appelé [Gimp](#). Il fera tout ce dont vous avez besoin pour une utilisation standard et il est gratuit.*

CONSEIL BONUS 2 : Lorsque vous téléchargez des graphiques et des photos sur les sites que je vous ai indiqués, vérifiez la licence. Le fait qu'une photo soit libre de droits ne signifie pas nécessairement que vous pouvez en faire ce que vous souhaitez une fois que vous l'avez téléchargée.

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

CONSEIL BONUS 3 : Ne trichez pas avec votre balise ALT. Si le graphique n'est qu'une ligne de pointillés qui sert à séparer deux éléments, ne modifiez pas la balise ALT pour inclure votre mot clé.

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

Utilisez les profils

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CONSEIL BONUS 1 : *Si vous décidez d'utiliser ces sites comme un outil permettant d'améliorer votre référencement, même si vous n'avez pas l'intention de participer activement à ces sites, vous devez garder à l'esprit deux facteurs.*

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

Deuxièmement, vous devez garder à l'esprit qu'une personne peut et va forcément découvrir que vous faites partie d'un forum ou d'un autre site d'échange. Dans l'intérêt de votre business, il serait préférable de ne pas vous enregistrer sur certains sites politiques ou présentant une forme « d'humour » qui pourraient offenser certaines personnes.

CONSEIL BONUS 2 : Certains forums permettent seulement aux personnes qui se sont inscrites de voir les profils des autres membres. Dans ce cas, même si votre profil est incomplet cela n'a pas beaucoup d'importance à moins d'être un membre actif.

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

CONSEIL BONUS 3 : Chaque forum a des règles différentes lorsqu'il s'agit des signatures. Certains demandent un nombre

minimum de messages requis avant d'avoir la possibilité d'ajouter une signature.

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

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

Profitez des tendances

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

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

Presque toutes les niches peuvent être liées, directement ou indirectement, à une tendance. Si vous êtes un petit peu créatif,

vous pourriez profiter des nouvelles tendances qui amènent avec elles de nombreux visiteurs en quête d'informations.

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

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

Vous vous demandez certainement comment cette méthode peut tomber dans la catégorie de « presque sans efforts ».

Après tout, elle demande deux choses qui ne sont pas toujours évidentes : **la pensée et la créativité.**

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

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

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

CONSEIL BONUS 1 : *Ne déviez pas trop de votre ligne éditoriale afin de profiter d'une tendance. Cela n'aura aucun intérêt pour vos lecteurs et cela détériorera votre crédibilité.*

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

CONSEIL BONUS 2 : *Parfois, vous serez chanceux, il se peut que le thème de votre site ou de votre produit soit effectivement dans la tendance actuelle. Quand cela arrive, ne vous reposez pas sur vos lauriers, même pendant une fraction de seconde.*

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

CONSEIL BONUS 3 : *Une nouvelle peut être à la une aujourd'hui et être déjà oubliée le lendemain. Vous souhaitez profiter des tendances, mais vous ne voulez pas investir trop de temps.*

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

LES STRATEGIES NECESSITANTS UN PEU PLUS D'EFFORT

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

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

Laissez des commentaires sur les blogs

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

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

Vous avez certainement déjà dû voir ces commentaires et si vous avez un blog, vous devez les connaître. Par exemple, l'article concerne une méthode naturelle pour perdre du poids et le

commentaire est du genre « Acheter GRATUITEMENT du viagra ! » et contient un lien vers une pharmacie en ligne douteuse.

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

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

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

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

Voici comment cela se passe.

- Vous trouvez des blogs sur votre niche de marché ou votre domaine d'activité.
- Vous lisez les articles.
- Vous laissez des commentaires. Vous pouvez généralement obtenir un lien retour (backlink), qu'il s'agisse d'un lien suivi ou non, et par ce processus, vous obtiendrez généralement plus de trafic.

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

Lire les articles est aussi important. C'est ce qui vous démarquera des spammeurs, ils ne lisent pas les messages.

Cependant, dans votre cas, vous devez prendre le temps pour tout lire et retenir autant d'informations que possible.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Le plus simple est **de regarder les autres articles et les autres commentaires** afin de se faire une idée de ce que le blogueur va autoriser.

Parfois, vous vous rendrez compte qu'ils sont très tolérants et permettront les liens textes dans les commentaires. D'autres seront plus contraignants.

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

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

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

Vous pouvez aussi utiliser ce logiciel :

<http://www.fastblogfinder.com/downloads/>

Pour chaque mot clé recherché, il vous indiquera une liste de 50 blogs et vous saurez si les liens sont en « nofollow » ou en « dofollow ».

Deuxièmement, regardez si le blog est populaire dans la niche. Un bon commentaire sur un **site important peut produire un bon afflux de trafic.** Le même commentaire sur un blog qui n'a pas de trafic ne vous sera pas utile.

Troisièmement, essayez **d'être rapide.** Si vous pouvez avoir votre commentaire directement sous l'article, vous pourrez obtenir bien plus de trafic que s'il est au milieu de dizaines d'autres commentaires.

Quatrièmement, prenez le temps d'écrire **de bons commentaires.** Vous mettez votre nom ou le nom de votre société et vous souhaitez certainement que vos commentaires reflètent votre personnalité. Vous voulez également donner une bonne raison aux blogueurs d'accepter vos commentaires.

Si vous suivez ces techniques, vous pouvez obtenir évidemment de nombreux visiteurs supplémentaires, mais vous améliorerez également votre référencement.

Attention d'appliquer cette méthode avec intégrité afin de ne pas avoir le moindre problème et ainsi profiter des nombreux avantages.

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

CONSEIL BONUS 1 : *Il y a certains éléments qui peuvent faire penser que vos commentaires sont des spams, même si ce n'est pas le cas. Pour que cette stratégie soit efficace, vous devez les éviter à tout prix. La présence de nombreux liens au sein d'un commentaire en est l'exemple. Il en va de même pour tout commentaire qui inclut des propos comme : « Je suis entièrement d'accord » ou « J'ai aimé ce message ».*

CONSEIL BONUS 2 : *Si vous voulez que votre commentaire ne soit pas considéré comme un spam, vous pouvez mentionner une partie de l'article sur laquelle vous souhaitez rebondir.*

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

CONSEIL BONUS 3 : *Faites une liste des blogs de votre niche qui proposent les liens « do follow ». Ensuite, visitez ces blogs régulièrement et essayez d'y contribuer dès que vous trouvez un*

article intéressant, car il ne faut pas oublier que votre commentaire doit être sincère.

Les Forums

Je vous ai indiqué, il y a quelques minutes, qu'il était important de compléter votre profil personnel sur les forums de discussion. C'est facile. Le fait de générer plus de trafic en intervenant sur un forum n'est pas complexe, mais cela demande un peu plus d'effort.

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

De toute façon, il vous offre l'opportunité de générer du trafic, mais la valeur en termes de référencement est importante puisque vous créez des liens entrants, non réciproques, à partir d'un site tiers lié de façon thématique (en supposant que le sujet du forum soit identique à votre site).

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

Toutefois, cela requiert des messages de qualité. **Vous n'attirez pas l'attention des autres intervenants si vos messages ne**

comportent que des réponses comme « moi aussi », « je suis d'accord » ou si vous écrivez des messages qui ne sont pas pertinents.

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

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

Vous devrez lire attentivement les fils de discussion et faire un effort afin de **donner aux lecteurs une bonne information** et des renseignements précieux.

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

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

CONSEIL BONUS 1 : *Chaque forum est une petite communauté en soi. Les intervenants ont certaines attentes et il y a certaines choses qui ne sont pas appréciées (bien qu'elles puissent être acceptables sur d'autres forums).*

Faites un effort pour savoir ce qui est autorisé et ce qui ne l'est pas. Pour cela, je vous conseille de lire les conditions d'utilisation du forum qui vous expliqueront tout.

CONSEIL BONUS 2 : *Ne commencez pas une discussion sans la terminer. Si vous commencez un fil de discussion ou si vous ajoutez une contribution significative au débat en cours, continuez la conversation et répondez aux questions qui pourront être posées.*

La plupart des forums ont des options qui vous avertissent par email lorsqu'une nouvelle réponse est publiée ou lorsque vous recevez un message privé d'un autre membre du forum. Profitez de ces outils ou vous risquez d'être mal perçu par les autres personnes.

CONSEIL BONUS 3 : *Faites attention ! Il est important de surveiller les dernières discussions, mais vous ne devez pas passer votre journée sur les différents forums.*

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

Les petites annonces

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

Il existe de nombreux **services gratuits de petites annonces sur Internet** et ils peuvent vous aider à augmenter votre trafic.

Le **processus en lui-même est facile.**

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

C'est tout ce qu'il y a à faire et cela peut être très efficace.

Ce qu'il y a d'intéressant avec cette stratégie, c'est sa facilité puisque vous pouvez publier à nouveau votre petite annonce si c'est nécessaire, sans procéder à des modifications.

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

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

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

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

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

CONSEIL BONUS 1 : *Comprenez bien ce que vous obtiendrez réellement d'une petite annonce gratuite avant d'essayer de soumettre la vôtre.*

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

CONSEIL BONUS 2 : *Certains sites de petites annonces sont interactifs dans la mesure où les lecteurs et les membres du site peuvent faire des commentaires sur votre petite annonce. Toutes les communautés n'aiment pas forcément l'idée que des vendeurs « envahissent » le territoire qui appartenait exclusivement à la population locale qui vidait ses greniers sur Internet.*

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

CONSEIL BONUS 3 : *N'oubliez pas, la durée de vie de vos annonces n'est pas très importante, particulièrement si vous vous êtes inscrit en qualité de membre gratuit.*

Il sera peut-être nécessaire de soumettre régulièrement vos petites annonces si vous souhaitez toujours obtenir du trafic. Pour ce faire, vous pouvez aussi utiliser des services tiers. Par exemple, Speed-Annonces, ce service publiera les annonces aux intervalles que vous fixerez ou ceux définis par les conditions d'utilisation des différents sites.

Les témoignages

Nous savons tous que la preuve sociale est l'un des meilleurs moyens pour vendre un produit. Tous les vendeurs apprécient lorsqu'on parle en bien de leurs produits.

Vous pouvez utiliser ces commentaires élogieux à votre avantage.

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

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

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

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

CONSEIL BONUS 1 : *Il est toujours tentant de proposer votre témoignage dès que vous pensez pouvoir obtenir un autre backlink*

ou quelques visiteurs de plus, mais si vous distribuez des témoignages comme des bonbons, cela finira par diminuer votre crédibilité.

Écrivez des témoignages uniquement si vous êtes sûr de la qualité d'un produit ou d'un service.

CONSEIL BONUS 2 : *L'honnêteté est toujours la meilleure politique. Si une personne vous demande d'approuver un produit que vous n'avez pas lu ou utilisé ou un produit qui n'est pas de très bonne qualité, s'il vous plait, déclinez l'offre.*

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

CONSEIL BONUS 3 : *Une contrepartie peut sembler une bonne idée, mais parfois cela peut être néfaste. Ne vous engagez pas dans l'échange de témoignages (je veux bien écrire un témoignage, mais tu dois faire la même chose pour moi).*

Ceci nuirait, une fois de plus, à votre crédibilité si les personnes constataient que les témoignages sont échangés entre vendeurs, même si vous appréciez réellement le produit ou le service.

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

Écrivez plus de contenu

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

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

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

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

Est-ce que cela exige de travailler ? Certainement. Est-ce agréable ? Non, en-tout-cas par pour de nombreuses personnes.

Néanmoins, cela fonctionne à merveille.

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

La prochaine fois que vous prévoyez d'ajouter une page à votre site ou un nouvel article sur votre blog, faites un effort pour écrire un peu plus que prévu.

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

CONSEIL BONUS 1 : *Pensez à élargir vos horizons. Essayez de réaliser des recherches pour connaître les problèmes liés à votre sujet qui pourraient aussi intéresser vos lecteurs.*

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

CONSEIL BONUS 2 : *Êtes-vous toujours coincé pour écrire du nouveau contenu ? Jetez un coup d'œil aux articles présents sur les autres blogs qui ont un rapport direct avec votre activité, votre produit, votre service ou votre niche. Vous pourrez ainsi rebondir sur ce que vous avez lu et toujours avoir de nouvelles idées pour ajouter du contenu.*

CONSEIL BONUS 3 : *Ajouter plus de contenu ne signifie pas ajouter du contenu de mauvaise qualité. Vous ne pourrez pas atteindre la perfection, mais vous devez essayer de rédiger ce contenu dans un français correct et en faisant le moins possible de fautes.*

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

Les solutions hors ligne

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

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

Est-ce que vos **cartes de visite** disposent de votre URL ? Sinon, mettez-les à jour.

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

CONSEIL BONUS 1 : *Il est vrai que nous nous sommes concentrés sur les méthodes gratuites pour obtenir du trafic, mais il ne faut pas négliger toutes les solutions hors ligne comme les dépliants, les pancartes, votre voiture, etc. Votre objectif est de faire passer le mot, par tous les moyens à votre disposition.*

CONSEIL BONUS 2 : *Réfléchissez aux moyens possibles afin de promouvoir votre site hors ligne sans pour autant dépenser d'argent. Il y a un nombre croissant de publications sur ce qu'on appelle « guérilla marketing » et vous pouvez trouver d'excellentes façons de donner à votre entreprise un petit coup de pouce dans ce domaine.*

CONSEIL BONUS 3 : Cette stratégie de promotion de votre business est un peu à part. C'est la raison pour laquelle je vous conseille de rediriger le trafic vers un site conçu spécialement pour cette technique.

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

Les annuaires

Il était une fois où la soumission de votre site dans les annuaires **était un ÉLÉMENT CLÉ** pour l'optimisation de votre référencement dans les moteurs de recherche.

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

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

Google semble encore les apprécier.

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

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

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

Non seulement vous obtiendrez des liens, mais vous découvrirez également que de nombreuses personnes, qui sont à la recherche d'informations dans votre niche, consultent souvent ces sites, ce qui vous permettra d'obtenir un trafic encore plus ciblé.

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

CONSEIL BONUS 1 : *Même si les annuaires peuvent être une source de trafic supplémentaire, il ne vaut vraiment pas la peine de dépenser de l'argent pour inclure votre site.*

Gardez votre carte de crédit dans votre poche lorsque vous recherchez un annuaire, sauf si vous êtes sûr de récupérer votre investissement.

CONSEIL BONUS 2 : *Tous les annuaires ne sont pas créés de manière égale. Souvent, cela ne vaut ni la peine ni le temps de demander à inclure votre site. Regardez les sites déjà présents. Ont-ils l'air d'avoir été récemment mis à jour ? Est-ce qu'ils possèdent au moins un certain niveau de PageRank ? Est-ce que les autres sites sont toujours en ligne et actifs ? Cela ne sert à rien d'avoir un lien dans un annuaire qui est inactif, même s'il est gratuit.*

CONSEIL BONUS 3 : *Si vous soumettez votre site sur différents annuaires, essayez de modifier les textes comme la description de votre site ainsi que les différents mots clés. Vous pourrez ainsi améliorer votre visibilité dans les moteurs de recherche.*

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

LES STRATEGIES NECESSITANTS ENCORE PLUS D'EFFORTS

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

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

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

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

Le marketing par article

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

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

- <http://contenu-gratuit.com/index.php>
- <http://www.mes-articles.com/>

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

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

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

Cela semble intéressant, n'est-ce pas ?

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

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

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

CONSEIL BONUS 1 : *Le marketing par article n'est pas seulement le fait d'améliorer votre positionnement dans les moteurs de recherche en obtenant plus de backlinks. Il y a de grandes chances de générer plus de trafic à partir des sites où sont ajoutés vos articles.*

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

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

CONSEIL BONUS 2 : *Les titres ont un impact très important sur le succès de vos articles. Un article avec un titre bien écrit va attirer plus de visiteurs qu'un article similaire, mais avec un titre passe-partout.*

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

CONSEIL BONUS 3 : *À moins que votre objectif principal soit de générer des backlinks, vous n'êtes pas obligé de soumettre votre article dans des dizaines de sites spécialisés. Vous pouvez obtenir le même résultat en ciblant les meilleurs sites que vous aurez testés.*

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

HubPages et Squidoo

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

On pouvait maintenant créer des pages ciblées sur des mots clés, composées de plusieurs blocs de texte et qui intégraient la vidéo et d'autres éléments.

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

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

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

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

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

CONSEIL BONUS 1 : *N'oubliez pas, vous pouvez toucher un pourcentage des revenus générés par les publicités affichées automatiquement sur vos pages Squidoo. Toutefois, vous devez indiquer les informations nécessaires (Google Adsense), dans vos options pour que cela soit possible.*

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

CONSEIL BONUS 2 : *L'utilisation du marketing par article est adaptée à ce type de sites, mais il peut avoir un inconvénient, car si vous ne réalisez pas de mises à jour de vos pages, elles ne seront pas mises en évidence dans les moteurs de recherche et vous aurez du mal à obtenir du trafic.*

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

CONSEIL BONUS 3 : *Profitez des modules proposés par Squidoo qui améliorent l'impact de vos pages. Adhérez à des groupes. Laissez des commentaires. Utilisez les Tags. Tester et utiliser ces modules peut vous aider à améliorer votre trafic donc il ne faut pas s'en priver.*

Les Vidéos

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

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

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

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

Vous aurez plus de chances si vous avez déjà un logiciel afin de créer des diaporamas sur votre ordinateur.

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

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

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

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

Vous pouvez soit réaliser une simple vidéo ou une vidéo plus sophistiquée, mais quelle que soit l'approche que vous adoptez, vous pourrez générer du trafic.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CONSEIL BONUS 1 : *Êtes-vous intimidé par la seule vue d'un appareil photo ou d'un caméscope ? Commencez à vous entraîner afin de surmonter cela ! Les personnes réagissent mieux aux vidéos mettant en scène le créateur de la vidéo.*

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

CONSEIL BONUS 2 : *Même si votre vidéo d'origine est correcte lorsque vous l'avez vérifiée, vous pourrez rencontrer quelques soucis notamment des problèmes de compression ce qui diminuera sa qualité. Assurez-vous que votre vidéo soit parfaite lorsque le transfert est terminé !*

CONSEIL BONUS 3 : *Soyez bref, sauf si vous êtes doué. Toutes les recherches, sur les vidéos en ligne, indiquent que le niveau d'attention baisse DE FAÇON SIGNIFICATIVE après environ 35 secondes.*

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

Contribuez à d'autres blogs

Je vous ai déjà indiqué que la meilleure façon d'aider votre site à être mieux classé est d'y ajouter **plus de contenu**. Nous savons également que de nombreuses personnes ont du mal à imaginer quelque chose de plus difficile que de s'asseoir derrière leur ordinateur pour rédiger plus de contenu.

C'est une réelle opportunité pour tous ceux qui aiment écrire. Vous pouvez contribuer aux blogs qui sont liés à votre site en écrivant, par exemple, un article.

Le propriétaire de l'autre site considère cela comme un excellent moyen d'obtenir un contenu qui est nouveau, original et gratuit.

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

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

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

Sur le plan logistique, vous devez trouver et contacter les blogueurs appropriés.

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

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

D'autre part, une personne qui n'est pas organisée et dont le contenu est sans intérêt se dirige tout droit dans le mur.

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

CONSEIL BONUS 1 : *Si vous pensez que la contribution sur les autres sites ressemble au marketing par article, vous n'avez pas tort.*

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

CONSEIL BONUS 2 : Choisissez minutieusement les blogs que vous allez approcher afin de savoir si votre contribution peut avoir un effet négatif sur votre business.

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

CONSEIL BONUS 3 : Lorsque vous approchez un blogueur, faites-lui savoir que vous appréciez son blog (vous pouvez lui donner les raisons) et que le contenu que vous souhaitez lui proposer a une réelle valeur et qu'il lui permettra de fidéliser ses lecteurs.

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

POUVEZ-VOUS VOUS PASSER DE TOUT CE QUI EST « GRATUIT » ?

Nous avons tendance, sur le marché du marketing Internet, à considérer les options « gratuites » comme une stratégie valable pour les débutants à court d'argent et que c'est une chose qu'aucun "ancien" ne sera amené à utiliser.

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

Pas vraiment.

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

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

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

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

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

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

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

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

CONCLUSION

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

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

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

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

D'autres sont avares et ne souhaitent pas dépenser d'argent dans une quelconque promotion sachant qu'il existe des méthodes gratuites.

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

De plus, il y a certaines personnes qui ne jurent que sur le long terme avec notamment le trafic venant des moteurs de recherche.

Il est vrai que le retour sur investissement à long terme sur ces méthodes est meilleur que celle des PPC (paiement par clic) même si nous perdons beaucoup de temps en amont.

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

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

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

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

Cela ne signifie pas pour autant que je les ai **toutes** traitées.

Il existe d'autres méthodes qui peuvent être utilisées pour obtenir du trafic, comme les blogs gratuits, par exemple WordPress.com et Blogger.com.

La lecture de cet ebook vous a peut-être donné une idée qui pourrait être plus efficace que toutes celles que j'ai énumérées.

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

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

Il n'y a aucune hypothèse si je vous dis que vous pouvez générer du trafic grâce au marketing par article ou en réalisant des vidéos. Ce n'est pas une opinion. **C'est un fait.**

Vous pouvez générer du trafic gratuitement en utilisant l'une des méthodes décrites dans cet ebook. **C'est aussi simple que cela.**

Et lorsque les personnes sont sur votre site, vous avez l'opportunité de les convertir en abonnés à votre liste ou bien en clients. Vous avez même la possibilité de réorienter ce trafic gratuit vers votre lien d'affilié.

Vous pouvez donc commencer à gagner de l'argent sans dépenser le moindre centime et c'est toute la puissance de ces méthodes.

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

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

Michel Morin