



**FAITES DU**



**CPA**

**COMMENT FAIRE  
DE L'ARGENT AVEC  
LE CPA**

**Business  Machine**

# Sommaire :

Sommaire :.....	2
Être Admis au sein des Réseaux.....	7
Que Puis-Je Promouvoir ? .....	15
Cibler les Mots-clés Exacts .....	21
Créer des Blogs Ciblés pour le Trafic .....	24
Gagner Plus d'Argent Avec Le Même Trafic .....	36
Développez Votre Empire .....	38
Conclusion.....	39

# Introduction au CPA

Bienvenue dans ce guide qui vous apprendra comment gagner de l'argent avec les offres CPA. Le CPA est un sujet important en ce moment parce que les gens gagnent des sommes folles avec ces offres, parfois plus de 10.000 € par jour !

Bien sûr, ils ne vous disent pas qu'ils utilisent probablement la moitié de cette somme pour leur course au gain, mais 50 % de 100,000 € c'est toujours BEAUCOUP d'argent ! Vous pouvez débiter doucement en utilisant du trafic payant, mais les meilleurs résultats nécessitent de nombreux tests et de grands budgets publicitaires. C'est la raison pour laquelle dans ce guide, je vais me concentrer sur une méthode gratuite pour créer du trafic vers vos offres.

Ceci peut-il vous apporter la fortune ? Bien sûr, on peut en augmenter l'envergure pour gagner plus d'argent, mais le véritable avantage est de gagner de l'argent rapidement et de pouvoir ensuite l'investir dans du trafic payant, si vous le souhaitez.

Ne soyez donc pas déçus si je ne vous explique pas comment commencer à gagner immédiatement 10.000 € par jour. Vous avez besoin d'édifier les choses et cela nécessite du temps. Développez votre empire de trafic gratuit, apprenez quels sont les offres et secteurs qui convertissent, PUIS allez vers le trafic payant et vous serez dans une meilleure position pour faire des profits, contrairement aux personnes qui s'y lancent aveuglément et gaspillent beaucoup d'argent pour essayer de découvrir ce que vous saurez déjà.

## Types d'offres

Qu'est-ce qu'un CPA ? C'est une nouvelle forme de vente par affiliation où les gens qui ont des services et produits à vendre vous paient par action et non par achat. Littéralement, cela signifie « Coût Par Action » et vous êtes payé pour amener les gens à donner leur adresse

électronique ou même leur code postal, à s'inscrire pour un essai gratuit ou à remplir un formulaire pour obtenir un devis, etc.

C'est la raison pour laquelle le CPA est si important.

Qu'est-ce qui est plus facile : amener quelqu'un à déboursier 40 € pour un produit ou l'amener à donner une adresse électronique ? C'est évidemment l'adresse électronique. Même si vous ne gagnez que 1 € à chaque formulaire, il est plus facile d'amener quelqu'un à soumettre son adresse électronique et ainsi, le taux de conversion augmente pour le plus petit paiement.

Et à propos d'un essai gratuit ? Pour lequel vos clients ne paient que 5 € de transport et de manutention pour un produit qui vaut 30 ou 40 € ? La bonne nouvelle à propos des offres d'essai est que si VOUS gagnez une commission totale d'environ 35 €, eux n'ont payé que 5 € pour le transport, c'est vraiment fantastique !

Maintenant une note de prudence avant que nous n'allions plus loin. Il existe beaucoup de tapage en ce moment à propos de certaines de ces offres d'essai gratuites. Toutes ont un élément de continuité : comment gagner de l'argent en faisant payer les personnes chaque mois après leurs inscriptions pour recevoir un produit chaque mois ? Le mauvais côté de l'histoire arrive lorsque l'on s'aperçoit qu'il est presque impossible de se désinscrire. L'offre est ainsi prolongée contre le gré des clients, aucune information correcte ne précise comment annuler le paiement sans passer directement par leur banque. Certaines personnes ont dû faire annuler leur carte pour mettre définitivement fin aux paiements.

Pas très intéressant.

Faites donc preuve de vigilance avant de promouvoir l'une de ces offres, faites une recherche en ligne avec le nom du produit pour voir ce que les gens en disent et s'ils achètent. Ensuite, rendez-vous sur leur page de commande et analysez leurs obligations et leurs conditions générales d'utilisations, vérifiez qu'il n'y a pas un abonnement forcé et si les possibilités d'annulations apparaissent clairement.

Il existe sur la place de nombreuses plateformes différentes proposant des programmes au CPA et bons nombres d'entre elles proposent les mêmes offres à promouvoir. Mais dans chaque réseau il y a habituellement certaines offres qui leur sont exclusives ou bien les versements sur les offres pourraient être différents que sur les autres réseaux. Il est donc important de s'inscrire à de multiples réseaux de sorte à pouvoir choisir les meilleures rémunérations dans votre secteur.

## **Restrictions**

En même temps que les restrictions quant à l'inscription sur ces réseaux, ce dont nous discuterons dans le prochain chapitre, il existe également des restrictions sur les offres elles-mêmes.

Par exemple, la restriction la plus courante concerne le pays d'où vient le trafic. Certaines offres trouvent que le trafic, provenant de pays autres que les USA, ne convertit pas aussi bien, ou peut-être qu'ils expédient des produits physiques et ne veulent pas le faire hors des États-Unis. Quoi qu'il en soit, vous devez faire attention à ce paramètre lorsque vous choisissez des offres.

Si vous envoyez du trafic gratuit comme nous le faisons, alors vous ne pouvez pas réellement le contrôler pour découvrir sa provenance comme vous pouvez le faire avec le trafic payant. La bonne histoire c'est que la plupart des offres disposeront d'un système qui détecte le lieu de résidence de la personne sur la base de leur adresse IP, et alors, plutôt que de simplement leur dire qu'ils ne peuvent pas participer, ils les redirigent vers une offre différente qu'ils pourront utiliser.

Cela signifie que vous ne gaspillez pas un trafic précieux ! Tous ne proposent pas ce système, mais de nombreux sondages et de nombreuses offres gratuites dont je fais la promotion le font. Bien sûr, c'est plus important au niveau du trafic payant. Faites attention lorsque vous utilisez les campagnes publicitaires aux clics (PPC) de choisir uniquement un trafic venant des pays autorisés, si vous achetez des espaces publicitaires sur les sites, utilisez un service gratuit, comme [Quantcast.com](http://Quantcast.com), pour découvrir les caractéristiques démographiques et

les lieux de résidence des gens qui visitent ce site, avant de dépenser quoi que ce soit !

Il existe également d'autres restrictions, certaines offres permettent uniquement d'apporter un trafic via une campagne de marketing par email, tandis que d'autres interdisent cette méthode. Certaines imposent des restrictions sur les termes sur lesquels vous pouvez enchérir et pour lesquels vous pouvez rendre l'offre plus attirante (payer ou soudoyer les gens pour les remplir). Vérifiez toujours les offres que vous voulez promouvoir avant de décider de démarrer une campagne. Des offres, qui semblent parfaites au premier coup d'œil, peuvent vous ruiner avec certaines des restrictions qu'ils vous imposent et si vous enfreignez ces restrictions, vous ne serez probablement pas payé pour aucun des contacts que vous aurez générés.

Maintenant, parlons de comment vous faire accepter sur ces réseaux pour que vous puissiez commencer à promouvoir quelques offres !

# Être Admis au sein des Réseaux

Être admis dans les réseaux d'affiliés normaux n'est pas difficile, vous leur montrez juste que vous avez un site web et la plupart du temps cela suffit. Des réseaux comme [Clickbank.com](http://Clickbank.com) ne font même pas cela et vous êtes automatiquement admis.

Mais les réseaux CPA sont plus difficiles à intégrer parce qu'ils versent des commissions pour des choses qui ne nécessitent pas que les gens payent ou achètent quelque chose. Cela les laisse largement ouverts aux possibles fraudes. Imaginez que vous vouliez frauder une offre qui vous rémunère pour chaque vente, vous devriez amener un grand nombre de personnes à payer avec des cartes de crédit volées sans dépenser votre argent personnel. Maintenant, imaginez combien il serait facile pour ces gens d'amener d'autres personnes à donner de fausses adresses électroniques et ainsi gagner de l'argent...

Bien sûr, les réseaux ont mis en place de nombreux systèmes de sécurité et ils peuvent voir si les contacts que vous leur avez envoyés ne sont pas convertis comme ils devraient l'être et ainsi en suivre l'avancée. Mais, ils préféreraient repérer les possibles fraudeurs dès le départ. Ils cherchent également de possibles éditeurs qui peuvent gagner de l'argent pour leurs annonceurs.

Ceci signifie que lorsque vous posez votre candidature vous devrez remplir un formulaire pour vous présenter, et plus important encore, vous devrez leur préciser comment vous allez promouvoir les offres sur leur réseau. Puis, s'ils pensent que vous avez l'air honnête, ils vous appelleront par téléphone et vous poseront quelques questions de base pour s'assurer que vous savez de quoi vous parlez...

Ne paniquez pas, ce n'est pas aussi effrayant que cela en a l'air !

La première chose que vous avez besoin de faire est de vous assurer que vous avez un site web pour leur montrer ce dont vous êtes capable. Si vous n'en avez pas encore, je vous expliquerai plus loin comment créer

un blog et, en suivant ce guide, vous apprendrez tout ce qu'il vous faut pour être acceptable lorsqu'ils vous appellent ou que vous les appelez, mais nous en reparlerons plus loin.

Puisque vous ne savez pas encore ce que vous allez promouvoir, il s'agira de mettre en ligne une sorte de blog test, juste pour intégrer les réseaux. Mais cela vous permettra d'acquérir de l'expérience et aura sûrement un meilleur aspect une fois que vous aurez fini. Vous aurez en premier lieu besoin d'un nom de domaine et de certains articles. Choisissez un thème et cherchez en ligne pour voir si vous pouvez trouver des articles.

Vous avez besoin d'à peu près 20 à 30 articles, assurez-vous de ne pas choisir un thème de base pour votre site trop obscur et assurez-vous de pouvoir trouver des articles avant d'acheter un nom de domaine.

Puis dirigez-vous vers [CarrefourInternet.com](http://CarrefourInternet.com) ou [Promety.com](http://Promety.com) et commandez un hébergement. Tous les deux offrent **1 nom de domaine GRATUIT** à l'achat de l'un de leurs forfaits d'hébergement web **et offrent même le renouvellement annuel de votre nom de domaine**, si votre forfait d'hébergement est actif ou prolongé au moment où votre nom de nom de domaine est à renouveler (1 fois par année).

En ayant à la fois votre nom de domaine et votre forfait d'hébergement web au même endroit, vous pourrez ensuite utiliser cet unique compte pour héberger à l'avenir tous vos sites.

Ensuite, trouvez un nom de domaine qui vous plaise et prenez-le ! Vous pourrez configurer votre nom de domaine dans votre espace client CarrefourInternet.com ou Promety.com.

CarrefourInternet ou Promety vous enverront un courriel pour vous informer de la création de votre compte. C'est comme cela que vous connecterez votre nom de domaine à votre compte d'hébergement.

Ensuite, vous devez vous connecter à votre tableau de contrôle. Tous les détails de connexion et le lien devraient se trouver dans l'email d'accueil que vous enverra CarrefourInternet.com ou Promety.com.

A partir de là, il vous suffira d'installer un blog Wordpress en vous rendant dans le tableau de bord de votre espace d'hébergement (votre cPanel client) et de faire une installation via les outils « Fantastico Deluxe » ou encore via les outils automatisés « Softaculous ». L'installation est simple et se fait en 3 ou 4 clics ! (Pour vrai !)

Maintenant, vous devriez avoir un blog totalement fonctionnel, connectez-vous dans le panel d'administration de celui-ci et cliquez sur « ajouter nouveau » sous la catégorie « post » ou « articles » sur le côté gauche et collez-y vos articles et donnez-leur un titre. Vous pouvez aussi modifier la date d'envoi en haut sur votre droite et y entrer certaines informations avec des dates passées. Cela donnera l'impression que le blog existe depuis plus longtemps que quelques heures !

Vous avez maintenant besoin d'un thème. Il existe des tonnes de thèmes différents, et plusieurs sont gratuits, comme par exemple [sur le site Officiel de Wordpress](#). Mais pour avoir des fonctionnalités vous permettant de gagner du temps et d'avoir un site à l'aspect professionnel et personnalisé à fond, il est bon d'utiliser des thèmes Wordpress « payants » ou professionnels. Vous pouvez en trouver de très bons sur :

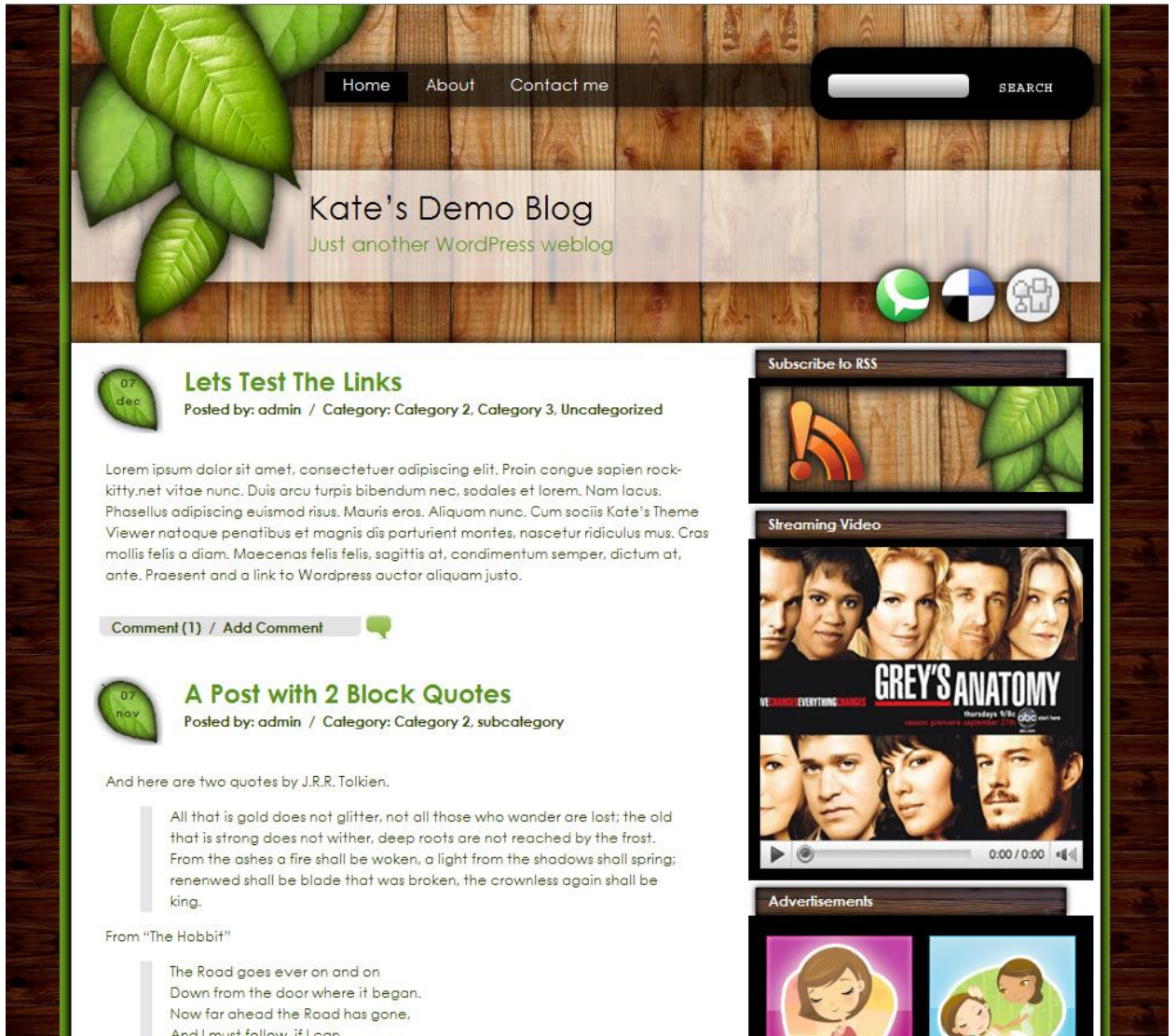
[ThemeForest.net](http://ThemeForest.net)

[FreeWPThemes.net](http://FreeWPThemes.net)

[Themes.Rock-Kitty.net](http://Themes.Rock-Kitty.net)

[Clone24.com](http://Clone24.com)

Choisissez-en un qui vous semble très intéressant et accessible, mais qui est également une relation avec votre créneau ! Assurez-vous également que le thème est bien à jours. Si votre secteur concerne la santé ou le bien-être, vous pourriez choisir quelque chose de ce style :



Que vous pouvez obtenir ici :

<http://themes.rock-kitty.net/nature-magazine/>

Une fois que vous avez trouvé celui que vous appréciez, vous aurez besoin d'un logiciel FTP pour le transférer sur votre serveur. Vous pouvez utiliser [FileZilla](#) qui est gratuit. Vos détails de connexion sont exactement les mêmes que ceux avec lesquels vous vous connectez au panneau d'administration de votre hébergement.

Utilisez ces instructions pour installer votre thème.

<http://translate.google.fr/translate?hl=fr&sl=en&tl=fr&u=http://www.themelab.com/2008/03/02/how-to-install-a-wordpress-theme/>

Vous devriez également créer une page « à propos » accompagnée d'une charte de protection de la vie privée et d'une clause de non-responsabilité pour montrer que vous dirigez un site très professionnel.

### **Accélérer votre inscription**

Il y a un moyen d'augmenter vos chances d'intégration et d'accélérer tout le processus. Tout ce que vous devez faire est de soumettre votre candidature, puis appelez-les quelques heures après pour leur en parler, dites que vous désirez vivement être approuvé afin de pouvoir commencer la promotion. Ceci leur montrera que vous n'avez rien à cacher puisque vous les contactez et leur montrez que vous êtes impatient et dynamique.

Évidemment, vous aurez toujours à répondre à quelques questions lorsque vous les aurez en ligne, voici le genre de questions auxquelles vous pouvez vous attendre :

- Comment allez-vous promouvoir nos offres ?
- Depuis quand faites-vous du marketing en ligne ?
- Y a-t-il des offres qui vous intéressent plus particulièrement ?

La manière à laquelle vous répondrez à la première question vous incombe. Le meilleur moyen de dépasser cette question est probablement de mentionner que vous appliquez déjà des campagnes PPC (payé au clic). Mais, c'est délicat s'ils vous demandent de leur montrer un exemple, vous aurez mis les pieds en plein dans l'eau.

Si vous mentez, il est très probable que vous échouerez. Suivez ce que je vous montre dans ce guide lorsqu'ils vous posent des questions. Dites-leur que vous allez créer des blogs spécialisés et que vous utiliserez des techniques SEO (optimisation pour les moteurs de recherches) pour envoyer un maximum de trafic vers vos pages et de ce fait vers leurs

offres. Puis, que vous ajouterez un système de « prévente » sur votre blog afin de maximiser les conversions.

Votre expérience est importante, alors si vous êtes actifs depuis plus de 6 mois, même si vous ne faisiez que vous documenter et que vous n'avez rien publié, dites-leur 6 mois ou un an ou plus, quoi que vous ayez fait. Si vous venez juste de commencer, alors c'est à vous de décider si vous allez mentir ou pas. Personnellement, je n'userai pas du mensonge, mais j'ose imaginer que ce n'est pas le premier produit que vous avez acheté concernant les méthodes de gain d'argent en ligne, dites-leur que vous avez de l'expérience puisque vous avez lu et faites des recherches depuis un certain temps pour gagner de l'argent en ligne.

Pour la troisième question, il est bien d'avoir quelques offres en tête, vous aurez ainsi l'air d'être prêt à démarrer rapidement et que vous êtes au courant du type d'offres qu'ils vous proposent.

Vous pourriez dire que vous pensez que les essais gratuits sur les produits d'amaigrissement seraient un grand coup pour les blogs que vous avez prévus, ou peut-être les offres de rencontres amoureuses... Nous discuterons de toutes les offres un peu plus loin, ainsi vous pourrez décider de celle qui vous paraît la meilleure et ainsi mieux répondre à cette question.

Différents réseaux pourraient vous poser différentes questions, mais ce sont là les questions essentielles. Ils veulent savoir comment vous ferez la promotion de leurs offres, si vous avez beaucoup d'expérience et ce que vous cherchez à promouvoir.

### **Que se passe-t-il si l'on vous rejette ?**

Certains réseaux sont plus stricts que d'autres et si vous venez tout juste de démarrer vous pourriez aussi bien être rejeté par quelques-uns. La clé est de ne pas en être affecté, d'avancer et d'essayer le suivant.

C'est la raison pour laquelle il est mieux de suivre rapidement votre candidature en les appelant. Ils peuvent ne vous appeler que 2 semaines

après votre candidature, en les contactant, vous serez plus vite informé de votre rejet et vous pourrez ainsi soumettre votre candidature au réseau suivant.

Même si votre candidature est rejetée, cela ne signifie pas que vous ne pouvez pas la soumettre encore une fois. Après avoir intégré une de ces plateformes et l'obtention de vos premiers résultats, vous pourrez alors soumettre à nouveau votre candidature pour les autres réseaux et vous serez en bien meilleure position lorsqu'ils vous poseront des questions.

Voici une liste des meilleurs réseaux auxquels vous pouvez soumettre votre candidature :

**Plateformes françaises :**

[Incomate.com](http://Incomate.com) (spécialisée dans le jeu)

[Tradedoubler](#)

[Effiliation](#)

[Publicidées](#)

[Zanox](#)

[Commission Junction](#)

[Ad Pepper](#)

**Plateformes anglaises et internationales :**

[Azoogle.com](http://Azoogle.com)

[Clickbooth.com](http://Clickbooth.com)

[Clixgalore.com](http://Clixgalore.com)

[HydraNetwork.com](http://HydraNetwork.com)

[MaxBounty.com](http://MaxBounty.com)

[NeverBlue.com](http://NeverBlue.com)

[XY7.com](http://XY7.com)

[MarketHealth.com](http://MarketHealth.com)

Si vous hésitez toujours, [voici une liste](#) de cent autres que vous pouvez essayer.

Maintenant, considérons les offres que vous pouvez promouvoir.

## Que Puis-Je Promouvoir?

Il y a de nombreuses choses que vous pouvez promouvoir, toutes tendent à se retrouver dans quelques catégories spécifiques dont je vous parlerai dans quelques minutes. Mais je voulais vous parler brièvement du EPC comme d'un moyen de trouver des offres qui convertissent.

De nombreuses personnes font déjà la promotion de toutes les offres sur un réseau, et les résultats de cette promotion de ces différentes offres sont affichés sous la figure EPC, que la plupart des réseaux affichent lorsque vous étudiez les offres. Cela signifie Gain Par Clic (Earnings Per Click) et montre combien gagnent les personnes en moyenne pour tous les clics réalisés sur l'offre.

Si vous démarrez tout juste et que le trafic que vous envoyez n'est pas ciblé de manière précise et si vous ne pré-vendez pas réellement les offres, vous ne pourrez pas espérer le même genre de résultats que ceux dont on parle ici, mais ce sont de bonnes indications.

Ceci signifie que vous pouvez rapidement parcourir les offres et voir celles qui fonctionnent le mieux pour les autres. Vous pourriez être surpris par certaines des offres que vous rencontrerez. En ce moment, je suis en train d'observer une offre pour gagner de l'argent en louant votre « temps partagé », une offre de deux collants pour le prix d'un, une offre d'évaluation de crédit et même la vente de timbres avec des photos personnalisées.

Ceci vous permet de trouver des secteurs et des offres auxquels vous n'auriez jamais pensé, que d'autres ont déjà testés et avec lesquels ils ont réussi à convertir. Cela vous aide également à choisir parmi les offres, parce que s'il existe une grande différence dans les EPC, celle qui présente le chiffre le plus élevé, convertit probablement mieux le trafic en actions et c'est ce genre d'offres que vous voulez promouvoir.

Maintenant à propos des différents types d'offres auxquelles vous pouvez vous attendre :

### **Ventes**

J'ai pensé traiter ceci en premier lieu. Les offres CPA sont censées ne pas avoir à vendre, et bien qu'il y ait plusieurs réseaux d'affiliés qui combinent les offres CPS (Cost Per Sale = Coût Par Vente) et CPA (Coût Par Action), certains réseaux CPA pourtant consciencieux proposent parfois quelques offres qui ne vous paient que pour chaque vente réalisée. Ignorez-les pour le moment, ce n'est pas ce sur quoi nous nous concentrons, mais ne soyez pas troublé si vous en trouvez sur certaines plateformes

### **Soumission d'adresse électroniques ou de code postal**

Celles-ci sont considérées comme les reines des offres. C'est ce à quoi la plupart des gens associent le CPA, être payé juste en amenant à soumettre son adresse électronique ou son code postal dans un formulaire, brillant ! Ils s'inscrivent habituellement pour avoir plus d'informations sur quelque chose. J'ai fait une fois la promotion d'une offre permettant aux hommes d'être plus actifs au lit, ils regardaient une vidéo, puis ils donnaient leur adresse électronique pour recevoir plus d'informations et j'étais payé pour chaque inscription. Cela n'est pas plus compliqué que ça !

Néanmoins, la plupart des offres que vous trouvez aujourd'hui sont celles où les gens s'inscrivent pour gagner un iPod gratuit ou autre chose dont nous discuterons dans une seconde dans la section « Articles gratuits ».

### **Essai gratuit**

Voici d'autres offres extrêmement populaires et elles tendent à avoir les EPC les plus élevés sur tous les réseaux puisque le visiteur paie 4 ou 5 € pour les frais d'envois, puis ils obtiennent leur produit et vous obtenez 20 ou 30 €...

Il existe également de nombreuses offres controversées et vous devez être conscient des problèmes avant de commencer à faire leur promotion. L'idée derrière ces offres est que les gens s'inscrivent pour recevoir deux boîtes de pilules, habituellement des pilules de baies d'Açaí ou des pilules permettant de nettoyer le colon. Ils paient le coût du transport et reçoivent les pilules qui ont plus de valeur que ce qu'ils ont payé.

Ceci encourage de nombreuses conversions puisque ces offres donnent l'impression de faire une bonne affaire. Cependant sur le formulaire de commande, habituellement bien dissimulé, vous verrez les termes de l'offre qui stipulent qu'après 14 ou 30 jours, la personne déboursera environ 80 dollars pour maintenir la livraison des pilules.

Le concept n'a rien de nouveau et tant que l'avertissement n'est pas caché cela ne devrait pas poser de problème. Cependant au niveau de quelques offres, cet avertissement est caché, voir invisible, j'en ai vu d'autres sur lesquelles les gens s'inscrivaient pour des essais gratuits d'articles sous forme de « bonus » et ensuite, les souscripteurs recevaient une facture d'une centaine d'euros par mois !

De plus si vous regardez bien ces offres, certaines d'entre elles sont même impossibles à annuler. Ils ne répondent pas au téléphone ou ne donnent même pas de numéro de téléphone, vous ne trouvez aucune adresse et au final, la seule manière d'arrêter cela est de contacter votre banque et parfois la seule manière dont elle peut résoudre ce problème est d'annuler votre carte et d'en émettre une nouvelle !

Évidemment, ces offres ne sont pas considérées avec beaucoup d'affection par les annonceurs. J'ai même entendu dire que quelques fois les clients sont facturés sans même ne jamais recevoir les pilules pour lesquelles ils avaient pourtant bien payé.

Toutes les offres ne sont pas aussi mauvaises que celles-ci, mais c'est l'idée de base : permettre aux clients de souscrire pour un faible prix, vous payer une commission élevée et puis assommer le client avec des facturations récurrentes. Vous aurez donc besoin d'analyser chaque

offre. Si vous avez par exemple un site web populaire, votre réputation pourrait être entachée si les gens vivent une mauvaise expérience avec une société dont vous faites la publicité sur votre site.

Le bon côté est que les conversions peuvent être très élevées et vous obtenez une énorme commission. Comme je l'ai dit, leur EPC est souvent le plus élevé du réseau.

### **Inscription/Obtenir un devis**

Ici les choses commencent à être plus intéressantes et demandent plus d'implication. Le visiteur doit faire plus que de simplement soumettre une adresse électronique. Il peut s'agir d'un devis pour une assurance-vie pour lequel ils doivent par exemple remplir un formulaire complet. Vous obtenez une commission assez élevée pour compenser le petit nombre de conversions. Vous pouvez recevoir 5, 10, et même jusqu'à 50 € pour les demandes de cartes de crédit approuvées.

Peu de personnes donneront leurs informations, mais si vous ciblez bien le trafic et faites proprement la prévente, alors vous pouvez gagner beaucoup d'argent avec ce type d'offres.

### **Tirages au sort**

Il existe d'authentiques tirages au sort où la personne soumet juste quelques informations pour être admise dans un programme afin de gagner un article. En retour, cette société contacte la personne à propos d'autres offres... Vous obtenez habituellement une commission aussi élevée que pour une soumission d'adresse électronique, mais la conversion devrait être bonne puisque tout le monde aime gagner des choses !

### **Articles gratuits**

Avez-vous déjà vu une publicité en ligne pour un iPod gratuit ? Pas pour en gagner un, mais juste pour en obtenir un ? Il s'agissait probablement de la promotion d'une de ces offres. Lorsque le visiteur atterrit sur la page, l'offre paraît trop belle pour être vraie. Elle stipule qu'ils obtiendront un iPod gratuit, un bon d'essence ou de nombreux autres

cadeaux simplement en donnant leur adresse électronique. Mais sous le titre, il y a un sous-titre qui dit « après avoir rempli les conditions d'acceptation au programme » et qui vous montre qu'en fait c'est vraiment trop beau pour être vrai.

Si vous lisez le petit texte en bas de la page, vous pouvez voir que dans le but de vous qualifier pour le cadeau gratuit vous devez souscrire à un ensemble d'offres sur le site (certaines seront gratuites et d'autres non), pour lequel le propriétaire du site est rémunéré, puis il utilise une partie de ces commissions pour vous offrir votre cadeau.

Ce sont des sites authentiques et ils vous offrent votre cadeau si vous êtes choisis, mais peu de gens parviennent à ce stade puisqu'ils se rendent rapidement compte qu'ils doivent s'inscrire pour tous types d'offres et donner les informations de leur carte de crédit pour de nombreux essais gratuits afin d'être qualifiés.

Votre travail consiste à les pousser à s'inscrire, ils complètent quelques informations demandées afin de conclure leur inscription et vous obtenez habituellement 1 à 3 €.

### **Sondages**

Ah, les anciens sites de sondage, j'ai pu tester l'un d'eux il y a quelques années et je n'ai jamais eu beaucoup de chance. Vous avez besoin de correspondre avec toutes sortes de critères pour chaque enquête, ce qui fait habituellement fuir 90 % des gens.

La promesse qui attire les gens est la possibilité de gagner de l'argent et/ou d'obtenir des articles gratuits en participant à de petits sondages en ligne. Le site sur lequel le visiteur s'inscrit est une sorte de plaque tournante qui vous dit tous les meilleurs sondages disponibles et/ou les meilleurs endroits sur lesquels vous pouvez trouver des sondages à compléter.

Vous êtes payé lorsque le visiteur remplit un formulaire de 2 ou 3 pages pour s'inscrire sur le site, mais vous recevez seulement quelques centimes voire 1 € par personne, ce qui est faible vu que vous pouvez

obtenir la même commission juste en amenant les gens à soumettre leurs adresses électroniques.

Ceci couvre les différents types d'offres que vous pouvez trouver. Je suis sûr que certaines personnes ajouteraient une catégorie ou deux, mais cela couvre la plupart de ce qui est offert. Pour moi, la meilleure offre est la soumission d'adresses électroniques parce qu'elle nécessite peu d'action de la part du visiteur et peut apporter beaucoup de conversions. Le formulaire de devis paie également bien et il fournit également un service authentique, pas comme les offres d'essai gratuit. Néanmoins, les offres d'essai gratuit sont probablement les offres les plus populaires pour lesquelles les gens font la promotion. Maintenant, faisons le travail plus compliqué qui consiste à dénicher les mots-clés.

## Cibler les Mots-clés Exacts

Les mots-clés sont souvent le facteur décisif pour la conversion de votre trafic. Bien sûr, vous pouvez prévaloir pour augmenter vos conversions et l'apparence de votre site ou du site d'offre... pourra aussi vous aider, mais si vous attirez les gens avec les mauvais mots-clés, ils ne seront pas dans le bon état d'esprit et ne convertiront pas.

Ceci ne s'applique pas à tout. Certains médias comme les bannières cibleront un site, pas un mot-clé, mais pour le CPC et nos blogs spécialisés cela s'applique définitivement.

Un simple exemple, quelqu'un qui effectue une recherche « arnaques au sondage », pense déjà que les sites proposant des sondages sont une arnaque. Donc, il est peu probable que vous réussissiez à gagner de l'argent à partir de ce trafic, à moins de les convaincre sur votre page qu'il n'existe aucune arnaque et que vous leur fournissez quelques exemples sur la manière dont cela fonctionne pour vous et combien vous êtes rémunéré.

Comparez cela avec quelqu'un qui cherche à « gagner de l'argent avec des sondages » et vous verrez que la personne arrive avec un état d'esprit totalement différent.

En réfléchissant simplement aux mots que les gens utilisent lorsqu'ils font des recherches, vous pouvez jauger leur degré de « bonne volonté commerciale », leur aptitude à acheter quelque chose. En ciblant les mots-clés qui montrent que la personne recherche activement votre type de produits (c'est-à-dire « obtenir une déclaration d'assurance » ou une marque) ou mieux encore, si elle fait ses recherches avec des mots comme « acheter », « acquérir » ou « acheter des pilules de baies d'Açaí », vous réaliserez des profits bien plus facilement.

Laissez les autres mots-clés de pacotille à quelqu'un d'autre puisqu'ils se cassent la tête à se demander pour quelle raison leurs commissions sont si faibles, alors qu'ils obtiennent un bon trafic!

Classons donc par degré de qualité les mots-clés que nous allons cibler:

1. **Mots-clés incluant le nom du produit** c'est-à-dire « Baie Açai Grillée », « Achetez des Baies Açai Grillées ».

Les noms de produit et les phrases contenant le nom du produit sont probablement les meilleurs mots-clés que vous pouvez cibler. Il s'agit habituellement de gens qui ont vu l'offre ou le produit et qui au lieu de l'ignorer directement, comme ceux qui ne trouvent aucun intérêt à cette offre, cherchent plus d'informations pour les aider à décider s'ils doivent l'acheter ou pas (ceci couvre également les mots-clés d'évaluation !).

Ceci signifie qu'ils sont sur le point d'acheter et si vous pouvez être le premier à leur faire franchir ce seuil, alors vous pouvez collecter les commissions avec des taux de conversion assez fous.

Néanmoins, ceci ne doit pas juste être pour des essais gratuits. Si vous ciblez le mot-clé « iPod », vous pouvez promouvoir les offres pour un iPod gratuit, si vous ciblez le mot-clé « carte de crédit » vous pouvez les envoyer remplir un formulaire et ainsi vous faire payer... Sortez des sentiers battus !

2. **Mots-clés d'achats** : c'est-à-dire « Où puis-je acheter du jus de baie Açai », « Acheter des pilules Açai »

Ceci est évident. Tous ceux qui font des recherches en ligne ne sont pas prêts à acheter, ils peuvent dans certains cas être justes en train de chercher une information et donner du volume à votre trafic, mais votre compte en banque reste anorexique !

Si les gens cherchent activement en utilisant des mots-clés comme « acheter », « acquérir », « Où puis-je acheter », ils montrent qu'ils veulent réellement dépenser de l'argent et acheter quelque chose, vous devriez être là pour les diriger directement vers les offres et collecter une partie de leur argent !

3. **Les mots-clés relatifs aux produits et qui ne sont pas négatifs** c'est-à-dire « Puis-je perdre du poids avec les baies Açaí ? » et non « Toutes les baies Açaí sont-elles des arnaques ? ».

Nous avons vu brièvement cela sur la page précédente. Si les gens cherchent dans un sens négatif, alors ils seront un peu plus difficiles à convaincre et n'auront probablement aucune confiance en ce que vous leur direz. Facilitez-vous la vie et ne prenez que les expressions clés qui ne sont pas négatives et qui sont précisément en relation avec votre offre (c'est-à-dire celles qui mentionnent le nettoyage du colon si vous faites la promotion de ce genre de produit...).

4. **Mots-clés relatifs au marché et qui ne sont pas négatifs** c'est-à-dire « Comment puis-je perdre du poids » et non « Pourquoi ne puis-je jamais perdre du poids ? ».

Ils sont moins focalisés. Vous pouvez voir qu'ils parlent de perte de poids lorsque l'offre dont nous faisons la promotion concerne un produit à base de baie Açaí. Ceci signifie que les gens ne cherchent pas exactement ce que nous offrons donc le taux de clic et de conversion sera probablement réduit. Mais puisque c'est dans le même secteur, les gens peuvent être intéressés par ce que nous avons à offrir.

Ensuite, il s'agira de répéter les points 3 et 4 afin d'ajouter des mots-clés, mais vous pouvez essayer et attraper les gens qui cherchent dans le sens négatif et les convaincre à changer leur mentalité. Mais, je suis sûr qu'avec tout ce qui est au-dessus, vous avez déjà assez d'occupation !

Maintenant, parlons de la création de votre blog et de l'obtention de visiteurs.

# Créer des Blogs Ciblés pour le Trafic

Les blogs Wordpress semblent être un système que Google apprécie particulièrement, nous allons donc nous y concentrer pour obtenir beaucoup de trafic gratuit et par là vers vos offres. La première méthode consistera à utiliser les techniques SEO pour propulser votre page au sommet des moteurs de recherches, mais, puisque cela peut être un processus lent, nous utiliserons les articles pour vite démarrer les choses pendant que nous construisons le trafic à long terme.

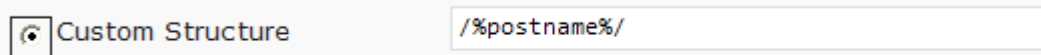
La première chose à faire est de choisir une offre et une niche de marché sur laquelle travailler et autour de laquelle construire votre blog. Analysez toutes les offres, prenez note de leur EPC et regardez les secteurs avec des offres multiples qui apparaissent au fur et à mesure que votre site croit. Le sujet le plus évident peut être la perte de poids, mais cela signifie également que vous aurez beaucoup plus de concurrence à vaincre dans les moteurs de recherche...

Une fois que vous avez défini votre marché, vous aurez besoin d'un nom de domaine. Vous pourriez en avoir déjà un pour votre « blog test » que vous avez créé pour être accepté auprès des réseaux CPA. Si vous en avez un et qu'il se trouve dans la bonne niche, vous pouvez l'utiliser pour vous économiser du temps ou vous pouvez également l'orienter un peu plus, maintenant que vous avez choisi des offres à promouvoir (comme y ajouter le mot Açai, etc.).

Si vous pouvez inclure quelques mots-clés dans le nom de domaine, alors faites-le, mais évitez d'utiliser des traits d'union. Cela dit, si vous avez choisi comme niche « le nettoyage du colon », vous pourriez vouloir inclure « nettoyage du colon » dans votre nom de domaine de sorte que Google puisse déterminer immédiatement du sujet traité à partir de votre nom de domaine et vous donner de ce fait une plus grande crédibilité.

Le choix est le vôtre. Néanmoins, ne vous attardez pas sur ça pendant des jours, choisissez simplement un thème et créez-le. Nous avons vu, plus tôt, comment créer votre blog, alors installez-le et apprêtez votre nouveau thème pour lui donner une belle présentation. Ensuite ? Nous avons besoin d'ajuster quelques petites choses pour rendre votre blog aussi attractif que possible pour les moteurs de recherche.

1. **Permalien** – allez dans le tableau de contrôle de votre blog et dans « Réglages » puis dans « Permalien » et dans le formulaire de personnalisation tapez ceci et enregistrez-le :



Cela élimine la structure de lien inadéquate qui apparaît par défaut et vous permet d'avoir des liens plus ciblés et donc d'augmenter la qualité de votre référencement.

2. **Installez certaines extensions** – Pour installer une extension, il vous suffit de télécharger l'extension, de dézipper ou de décompresser le fichier, puis mettez-le contenu dans votre dossier wp-content/plugins/. Ensuite, allez à la section « extensions » du panneau de contrôle, vous trouverez toute nouvelle extension dans la liste, il suffit ensuite de cliquer sur celle qui vous intéresse pour l'activer.

Les extensions que vous aurez besoin d'installer sont :

[All in One SEO](#) – Cette extension vous aide dans vos efforts de référencement. Pour configurer cette extension, après l'avoir activée, rendez-vous à la page correspondante dans le menu des « paramètres » du blog, puis supprimez la phrase **%blog\_title%** de toutes les options jusqu'au bas de la page et enregistrez vos modifications.

[Google XML Sitemaps](#) – ceci génère des plans de site que Google aime voir, car ils permettent à leurs robots de parcourir plus

facilement votre site. Une fois cette extension activée, vous n'avez plus besoin de faire quoi que ce soit d'autre.

[Post Plugin Library](#) – ceci n'a pas de fonctionnalité propre, mais vous en avez besoin pour l'extension suivante.

[Similar Posts](#) – cette extension permet de lier tous vos messages entre eux, ce qui peut aider votre référencement. Une fois activée, allez vers le menu des « paramètres » de votre blog et vers les options de cette extension. Alors au début des options nous aurons certains onglets :



Rendez-vous sur l'onglet « placement », puis assurez-vous que l'option « Output after Post (affichage après l'article) » est activée (utilisez la liste déroulante), puis enregistrez les options pour l'activer.

Ces modifications vous aideront vraiment à améliorer votre positionnement sur les moteurs de recherche.

L'idée générale pour ce blog est de cibler les phrases de faible concurrence qui fera que l'on attirera des personnes qui seront dans le bon état d'esprit, ensuite nous pourrons les acheminer vers nos offres.

Voyons brièvement comment choisir ces mots-clés à faible concurrence.

## Mots-clés

Lorsqu'il s'agit de choisir les mots-clés, je préfère rester fidèle à un outil qui me permet de trouver des mots-clés depuis un petit moment. Je sais que de nombreuses personnes trouvent leurs mots-clés grâce à différents sites pour vérifier si le nombre est précis, mais tous les sites utilisent différentes méthodes pour obtenir leurs données et cela rend souvent les choses un peu plus confuses.

Je recommande l'[Outil de recherche de mots-clés de Google](#) puisqu'il utilise des données venant directement de Google, ce qui pour moi semble être la manière la plus précise d'effectuer ces recherches. Dirigez-vous vers Google et commencez la recherche en entrant un terme de recherche dans le champ principal, puis sélectionner « tous les pays et territoires » au niveau de l'option pays, entrez les lettres du code de sécurité captcha et effectuez la recherche.

Ensuite, il vous faut cliquer sur le titre de la colonne « Global Monthly Search Volume » pour classer les résultats dans l'ordre descendant de cette colonne et obtenir quelque chose ressemblant à ceci:

Les résultats sont adaptés selon les langues et les pays sélectionnés ci-dessous :

Langues : Français, Allemand, Anglais, Chinois (simplifié), Chinois (traditionnel), Coréen

Pays et territoires : Tous les pays et territoires, France, Allemagne, Australie, Autriche

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 : acai

Utiliser des synonymes

[Filtrer mes résultats](#)

Sélectionnez les colonnes à afficher : Afficher/masquer les colonnes

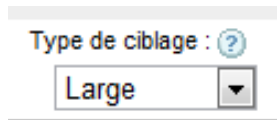
Type de ciblage : Large

Mots clés	Concurrence entre annonceurs	Volume de recherche locale : septembre	Volume de recherche mensuel global	
Mots clés en rapport avec le(s) terme(s) entré(s) - trié par pertinence				
acai		246 000	2 740 000	<a href="#">Ajouter</a>
acai berry		74 000	1 830 000	<a href="#">Ajouter</a>
acai juice		260	135 000	<a href="#">Ajouter</a>

Alors, ce dernier changement doit être fait. Les résultats peuvent être souvent faussés parce que le terme « achetez Açaí » dans cette liste

signifie que toute expression clé contenant ces deux mots sera comptée. Alors, 1.5 million de personnes par mois ne font pas de recherches sur la phrase exacte « acheter acaí », mais il peut y avoir des centaines de milliers de petites phrases qui peuvent s'ajouter à cette figure.

Pour contourner ce problème, utilisez ceci :



Sélectionnez dans cette liste déroulante le critère « Exact » et cela vous montrera uniquement le nombre de personnes faisant des recherches pour ce terme exact.

Vous pouvez voir que cela change totalement la liste :

Mots clés	Concurrence entre annonceurs	Volume de recherche locale : septembre	Volume de recherche mensuel global	Type de ciblage : Exact
<b>Mots clés en rapport avec le(s) terme(s) entré(s) - trié par pertinence</b>				
[acai berry]		33 100	550 000	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>
[acai]		27 100	246 000	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>
[acai berries]		590	40 500	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>
[acai burn]		Données insuffisantes	40 500	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>
[acai juice]		46	27 100	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>
[açai]		1 900	27 100	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>
[acai fruit]		1 900	8 100	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>
[acai berry 500]		Données insuffisantes	6 600	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>
[acai berry maxx]		Données insuffisantes	6 600	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>
[acai plus]		36	4 400	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>
[acai pulp]		Données insuffisantes	4 400	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>
[acai x3]		Données insuffisantes	4 400	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>
[buy acai]		Données insuffisantes	4 400	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>

Lorsqu'il est mentionné « Données insuffisantes » cela signifie que Google estime qu'il n'y a pas eu d'assez de recherches effectuées le mois précédent sur ce terme exact. Nous utiliserons donc la moyenne de sorte à tenir compte de résultats plus fiables.

Les mots-clés que nous ciblons devraient être en bas de la liste et compter environ 1000 recherches par mois, ce qui est vraiment bas pour que, nous l'espérons, la compétition ne soit pas trop forte. Vous pourriez avoir besoin d'ajouter quelques mots à votre recherche pour dénicher plus de mots-clés puisque Google en liste uniquement 150 à la fois.

Mettez ensemble une liste d'environ 20 à 30 mots-clés qui coïncide avec le critère dont nous avons parlé un peu plus tôt (n'utilisez pas le critère négatif). N'oubliez pas de faire des recherches sur les marques de tous les produits pour lesquels vous avez des offres afin d'obtenir certains de ces mots-clés !

Ensuite, nous avons besoin de contrôler la concurrence. En premier lieu, tapez l'expression clé dans Google et voyez quels sont les résultats qui s'affichent en premier. Y a-t-il de grands sites ou à forte réputation ? Si oui, alors ils peuvent être difficiles à battre, mais faites attention au numéro un, est-ce un grand site ou pas ?

Puis tapez-y l'expression clé, mais mettez-la entre guillemets, cela cible les sites qui contiennent cette expression dans le titre et la description de leur page, qui sont en fait les sites plus susceptibles d'être ciblés par ce terme exact. Si les résultats dans Google montrent moins de 20,000 sites, je dirai alors que c'est un degré de concurrence acceptable pour débiter. Évidemment moins c'est élevé, mieux c'est !

Si ces deux choses vous semblent satisfaisantes, vérifiez le nombre de liens dont disposent les pages en position 1 et 2. Pour ce faire, allez sur yahoo.com et tapez-y « link: » suivi de l'URL, comme ceci :

Link:<http://www.example.com/Example-page.html>

Utilisez toujours exactement la même URL que celle montrée par Google, donc si l'URL montrée par Google ne contient pas les 3 w (www) alors n'en mettez pas, sinon Yahoo pourrait vous montrer un résultat incorrect. Je viserais les sites ayant 20 liens au plus pour commencer.

Sur la base des résultats de toute cette analyse, vous pouvez prendre la décision de cibler ce mot-clé, ce sont néanmoins juste des lignes directives. Quelques fois, sur un mot-clé, l'un des critères que j'ai donnés pourrait être un peu hors sujet, mais cela pourrait toujours avoir l'air d'un bon mot-clé à utiliser.

Par exemple si nous prenons « acai berry 500 » dans notre liste bien que cela ressemble à une marque, il enregistre 880 recherches par mois.

Évidemment, nous avons besoin d'avoir une offre pour ce produit, mais si nous en trouvons une, nous n'aurons pas de grands sites ou puissants aux premières places. Il y a 55,600 résultats pour le terme ce qui est assez élevé. Mais le premier site de la page possède 2 liens vers lui et celui en deuxième position en a tout autant.

Donc, de mon point de vue, il serait raisonnablement facile d'être classé puisque les résultats affichés, lors de notre recherche avec les mots-clés entre guillemets, n'étaient pas excessivement élevés (50,000+), et ils présentaient un nombre très faible de liens. Si nous pouvons obtenir plus de liens qu'eux, nous avons de bonnes chances d'être mieux classés qu'eux. Cela nous introduit à point nommé dans la section pour atteindre le sommet des moteurs de recherches.

### **SEO – Optimisation du Moteur de Recherche**

Apprendre les techniques de SEO est une chose essentielle. Lire des ouvrages sur le sujet n'est pas suffisant, seule la pratique vous donnera l'expérience pour mieux juger les choses et affiner vos méthodes afin de les rendre plus efficaces.

Lorsque vous voulez classer une page sur internet, il y a plusieurs choses que vous devez considérer :

1. **Le titre et le nom de votre page** - Google insiste énormément sur le titre de la page, vous devez vous assurer qu'il contient l'expression clé. Appelez le fichier de la page du même nom que le titre aide également beaucoup. Par chance, les fonctionnalités de Wordpress nous permettent de faire cela automatiquement.
2. **La description de la page** – C'est une autre chose très appréciée par Google. Assurez-vous d'y mettre si possible votre expression clé. L'un des modules d'extension que vous avez installés vous permet d'entrer une description dont nous parlerons dans la section suivante.
3. **L'utilisation de la phrase sur la page** – De toute évidence, si votre page a un rapport avec le terme que vous essayez de classer, vous devriez utiliser cette phrase au moins une fois sur la page. Personne ne sait combien de fois Google cherche la phrase dans le corps de votre

page, mais j'essaie, personnellement, de la mettre tous les 100 mots environ.

4. **Les liens retours vers la page** – Un lien retour ou externe pointant vers votre page compte pour le vote d'un autre site et devrait favoriser votre positionnement pour la phrase qu'ils ont utilisée dans le lien. La présence de ces liens est fondamentale pour obtenir un bon positionnement.

Maintenant que vous avez activé l'extension « All in one SEO », il est facile de compléter ces informations. Lorsque vous rédigez un article, faites défiler la page vers le bas et vous verrez deux endroits dans lesquels vous pourrez les saisir.

**All in One SEO Pack**  
[Click here for Support](#)

Title:

Description:   
0 characters. Most search engines use a maximum of 160 chars

Keywords (comma separated):

Disable on this page/post:

Si vous pouvez utiliser l'expression clé comme titre et rien d'autre, alors c'est parfait. Mais souvent la phrase n'a pas de sens ou est aussi attirante que du pain rassis, vous pouvez y ajouter quelques mots pour amener les gens à cliquer plus facilement sur votre lien dans les moteurs de recherches. Néanmoins, ne coupez pas si vous ne devez pas le faire.

La description est plus facile, rédigez simplement un petit texte de présentation de moins de 160 caractères sur ce que contient votre page et une fois fait, incluez-y l'expression clé.

Ajouter l'expression clé à la page est assez explicite en soi, il suffit de l'ajouter un certain nombre de fois dans chaque page que vous écrivez, une fois tous les 100 mots est ma règle. N'ayez pas peur d'y ajouter un mot au milieu pour lui donner un sens. Vous ne voulez pas simplement écrire la phrase telle quelle, si bien que le lecteur pourra penser que vous ne savez même pas bien écrire !

Concernant la création de liens retours, il s'agit souvent du point difficile à atteindre. Souvent, les meilleurs sites sont ceux de partage de favoris, et ces sites ont également une bonne réputation auprès de Google.

Vous pouvez utiliser [SocialMarker.com](http://SocialMarker.com) pour améliorer le processus. Ce site vous permet soumettre votre page à travers 40 différents sites de partage de favoris. Vous devrez néanmoins tout d'abord vous enregistrer sur tous les sites. Ne l'oubliez pas !

Une autre méthode consiste à soumettre des articles aux différents annuaires et répertoires d'articles pour obtenir des liens facilement et rapidement, voici quelques sites :

[articlesenligne.com](http://articlesenligne.com)

[portalaction.com](http://portalaction.com)

[articlesbase.com](http://articlesbase.com)

[libre-article.fr](http://libre-article.fr)

[contenulibre.com](http://contenulibre.com)

[fruitymag.com](http://fruitymag.com)

Vous en trouverez d'autres en effectuant une recherche depuis votre moteur de recherche favori, en saisissant des mots-clés tels que : « annuaires d'articles », « répertoires d'articles » ou encore « contenu gratuit »...

Il existe sur le marché anglophone des logiciels qui vous permettent de remanier très facilement vos articles, mais aucun d'eux ne prend en charge le français.

Ensuite, vous pouvez modifier vos articles vous-mêmes, il suffit de le modifier en remplaçant certains mots par leurs synonymes et en changeant la tournure de quelques phrases. Une fois que vous avez préparé vos articles, vous pouvez aussi les soumettre à des sites web 2.0 comme [Weebly.com](http://Weebly.com) et [Webs.com](http://Webs.com) pour obtenir même plus de liens vers votre site.

Les sites nommés ci-dessus vous permettent de créer très facilement des sites web gratuits, ils afficheront néanmoins de la publicité et

l'administration est en anglais, mais ils ont l'avantage d'être référencés par le prestataire. Vous avez simplement à optimiser vos articles et d'ajouter vos mots-clés, titre et description pour tout ce que vous publierez. D'autres adresses sont intéressantes comme [Blogger](#) ou la plateforme [Wordpress](#).

Il existe aussi des services payants (anglophones) qui vous laissent simplement soumettre votre contenu à un réseau de milliers de blogs. Quelques fois, l'ensemble des blogs est possédé et maintenu par la personne qui gère et propose le service, et parfois, ils appartiennent à des gens qui s'inscrivent pour recevoir votre contenu. Lisez quelques commentaires et faites des recherches sur ces services avant de déboursier votre argent durement gagné, mais c'est un moyen simple d'amener des liens vers votre page.

Voici quelques-uns des meilleurs services actuels :

[MyArticleNetwork.com](#) (47 \$ par mois)

[LinkVana.com](#) (147 \$ par mois)

[UniqueArticleWizard.com](#) (67 \$ par mois)

[SubmitYourArticle.com](#) (37 \$ par mois)

La meilleure technique SEO demande à être naturelle et ne permet pas de faire les choses de façon précipitée. Créez donc quelques pages vers lesquelles vous voulez avoir des liens et ensuite créez quelques liens dirigés vers ces pages, chaque jour, pendant quelques semaines. Ne créez pas juste une page, pour faire 20 liens vers cette page en 24 heures et abandonner, Google se rendra compte de ce que vous faites et ne tiendra pas compte de vos liens.

Gardez un œil sur votre classement dans les moteurs de recherches semaine après semaine. Lorsque vous êtes débutant, cela variera probablement pendant quelque temps avant que Google ne décide du niveau auquel vous méritez d'être et alors, pendant que vous ajouterez de puissants liens, vous grimpez dans les classements jusqu'à ce que vous atteigniez le sommet.

Une autre chose à surveiller est le texte que vous utiliserez pour faire un lien vers votre page. Seuls environ 60 % des liens devraient utiliser la phrase que vous ciblez, puisqu'il n'est pas naturel que tous les liens disent la même chose, faite des mixages avec différentes formulations, peut-être des variations de la phrase principale, même un simple lien « cliquez ici »!

### **Rédigez votre contenu et amenez les gens vers vos offres**

Nous sommes maintenant à la partie la plus difficile, rédiger du contenu qui est supposé amener des gens à cliquer sur vos offres. La plupart des gens se contentent de publier un contenu avec une bannière au centre et espèrent que les gens cliquent dessus. Même si cela peut fonctionner, je recommande d'envoyer les gens vers l'offre à partir de l'article parce que les gens « ignorent radicalement les publicités », ce qui diminue de façon drastique la quantité de personnes qui cliquera.

Pour démarrer, essayez d'écrire votre contenu autour de l'offre que vous voulez promouvoir sur cette page, placez-y des liens vers l'offre principale de sorte à prévendre le produit au lecteur avant même qu'ils n'arrivent à l'offre finale. Cela permettra de maximiser vos conversions et par conséquent vos commissions.

Imaginez quelques instants que vous parliez des avantages des baies Açai et que l'un des produits que vous recommandez est pourvu d'un essai clinique. Vous pouvez tout d'abord traiter des avantages des baies puis parler du produit qui peut être testé, discuter des résultats et donner une bonne réputation à la société de sorte à enclencher un maximum d'essais gratuits.

Ensuite, vous pouvez faire un lien vers le produit dont vous parliez et vous aurez déjà planté quelques graines dans l'esprit du lecteur sur la bonne qualité du produit et la raison pour laquelle ils devraient l'acheter (parce qu'ils sont les seuls à avoir effectué un essai clinique sur leur produit).

Assurez-vous de faire un lien vers le produit au moins deux fois dans le contenu, surtout si vous ciblez le nom de marque ou si vous achetez des

mots-clés, parce que les gens seront tellement proches de leur décision d'achat, qu'ils cliqueront simplement sur premier lien présenté dès leur arrivée.

Si vous avez des difficultés à lier votre contenu à votre produit, le deuxième meilleur moyen de le faire est de rédiger un texte d'environ 400 mots sur l'expression clé que vous ciblez, puis d'y ajouter un petit texte à la fin de l'article dans lequel vous leur direz pourquoi ils doivent cliquer sur votre lien et acheter ce dont vous faites la promotion. C'est loin d'être aussi bien que l'autre méthode, mais c'est mieux que rien, et si vous trouvez quelques mots-clés faciles à cibler de cette manière alors, allez-y par tous les moyens et continuez !

### **Obtenir ce trafic initial**

C'est bien cela, si vous ciblez les bons mots-clés et mettez tout en œuvre pour obtenir des liens, alors vous développerez un flux de trafic régulier par le biais de la progression du classement de votre site et vous pourrez ainsi diriger ce trafic à travers vos offres.

Vous n'obtiendrez pas facilement un classement pour tous les mots-clés, parfois les mots-clés ne « fonctionnent » pas et vous ne pouvez toujours pas être classé au sommet de toutes les pages, ne vous inquiétez pas pour cela et passez simplement à l'expression-clé suivante.

Lorsque vous avez créé votre premier blog, vous voulez obtenir rapidement un trafic. C'est à ce moment qu'intervient la rédaction d'articles. Certains répertoires d'articles peuvent vous envoyer un flux de centaines voire de milliers de visiteurs si vous écrivez un bon article. Si vous faites en plus un lien vers votre site en utilisant la phrase du mot-clé qu'elle vise, vous améliorerez encore plus le référencement de votre site web ! 😊

# Gagner Plus d'Argent Avec Le Même Trafic

C'est quelque chose dont parlent peu de gens, mais que font tous les grands marketers : tester, tester, tester !

Lorsque vous êtes en première position des résultats de Google, la seule chose que vous pouvez faire pour augmenter les revenus de votre page est de tester différentes choses pour voir si elles augmentent ou diminuent vos gains.

Il est plus difficile de le faire et de l'intégrer dans les pages liées à la promotion d'un produit spécifique, mais sur les pages où vous pouvez le faire, testez différentes offres pour voir si elles convertissent mieux, tout particulièrement si une nouvelle offre qui semble mieux convertir vient d'arriver sur le réseau.

Si vous avez une page sur laquelle vous n'avez publié qu'un simple article avec un petit texte en bas de page incluant le lien sur lequel cliquer, changez ce texte et voyez comment cela affecte le nombre de clics reçus. Si vous pouvez augmenter le taux de clics de 50 %, alors vous devriez augmenter vos profits sur cette page de 50 % et tout ça pour quelques minutes de travail !

Pour tester les choses, vous aurez besoin d'utiliser le « suivi des identifiants (tracking IDs), que les différents réseaux vous permettent habituellement d'ajouter aux liens pour vous permettre de réaliser des tests. Il vous suffit pour cela d'intégrer un code pour la page sur laquelle vous créez votre lien, disons test001 ou quelque chose de ce genre, ensuite vous pourrez suivre séparément les clics et ventes depuis ce lien depuis votre compte CPA. Vous pourrez ainsi surveiller tout changement engendré par vos tests.

Évidemment, vous allez vous concentrer sur les pages qui vous rapportent le plus de trafic. Si une page vous amène juste quelques centaines de visiteurs par mois, alors cela ne vaut probablement pas

encore la peine d'y tester quoi que ce soit. Utilisez [Google Analytics](#) pour suivre vos visiteurs. C'est le plus puissant et le meilleur de tous les outils de suivi et en plus il est gratuit !

Si vous ne testez pas, vous laissez de l'argent sur la table. Imaginez trouver une offre qui vous convertit deux fois plus que celle que vous aviez et que vous la publiiez sur toutes les pages que vous pouvez, vos profits atteindront les sommets du jour au lendemain !

N'oubliez pas pendant que vous gagnez de l'argent avec vos réseaux CPA existants de déposer votre candidature auprès des autres, auprès desquels votre candidature n'a pas été acceptée. Avoir accès à plus de plateformes, signifie plus de mots-clés et de marques à cibler et plus d'offres à tester afin de trouver la plus avantageuse ! Maintenant, voyons l'étape suivante.

# Développez Votre Empire

Une fois que vous avez créé un blog, obtenu du trafic et gagné de l'argent grâce à des mots clés uniques, vous avez deux options : développer ou construire...

Maintenant que vous savez ce que vous faites, vous pouvez soit poursuivre avec des mots-clés plus difficiles qui nécessitent plus de travail et de liens, mais apportent plus de trafic, ou vous pouvez créer un nouveau blog dans un secteur différent et commencer à le développer en même temps que votre niche principale.

Personnellement, je préfère créer de nombreux blogs, vous pourriez être surpris par la manière dont les différents secteurs convertissent et combien il est difficile ou facile d'obtenir un bon positionnement dans certaines niches comparativement à d'autres. Par conséquent, si vous restez sur un blog et cherchez à le développer, cela pourrait vous ennuyer si vous démarrez un nouveau blog dans une niche différente qui vous rapporte deux fois plus pour le même trafic, tout en étant en plus mieux et plus facilement positionné !

Bien sûr cela peut fonctionner négativement et votre nouvelle niche de marché peut moins convertir... mais en ayant quelques blogs différents et en y travaillant, vous pouvez éventuellement identifier le ou les deux secteurs que vous voulez vraiment développer et avec lesquels vous voulez obtenir un bon trafic.

Finalement, vous pourriez aussi utiliser le PPC (Payé Par Clic) pour promouvoir les offres CPA. Une fois que vous avez un peu d'argent à investir, le PPC, une fois que vous le maîtrisez, peut être immédiatement rentable. Mais ce sujet constitue à lui seul un nouveau guide !

## Conclusion

Cela nous conduit à la fin de ce guide, j'espère que vous l'avez apprécié et que vous allez maintenant agir ! Rien ne se produira si vous vous contentez d'y réfléchir, si vous faites quelques plans et si vous n'agissez pas !

Votre premier blog est une expérience d'apprentissage, pendant que vous apprenez les étapes pour positionner vos pages et créer du trafic, vous apprenez aussi des techniques de valeur et cela signifie que lorsque vous lancerez un autre blog, cela sera plus facile et plus abouti, car vous connaîtrez tous les pièges à éviter et que vous aurez développé vos propres rituels de construction de liens.

Alors, il ne vous reste plus qu'à vous jeter dans l'arène et de vous faire accepter par quelques réseaux afin de commencer à construire votre premier vrai blog et enfin gagner de l'argent grâce au CPA !

Michel Morin