

LICENCE - A LIRE IMPERATIVEMENT

Le simple fait de lire cet ebook vous donne le droit de **l'offrir en cadeau ou de le vendre à qui vous le souhaitez.**

Vous êtes autorisé à l'offrir sur votre blog/site, à le diffuser dans vos listes de contact, à l'intégrer dans un pack de produits en tant que bonus, ou à le vendre directement, à 4 conditions :

1. Vous devez respecter son copyright. C'est-à-dire le conserver intact et en aucun cas le modifier, même partiellement. *
2. Vous ne devez pas l'intégrer à une chaîne d'argent. *
3. Vous ne devez pas faire de promesses mensongères du genre « Triplez votre salaire » punies par la loi. *
4. Vous ne devez pas faire de Spam (envoi de courrier non sollicité) pour le distribuer. *

** Bien sûr, si vous ne respectez pas une seule de ces conditions, le droit de revente et de diffusion vous sera immédiatement retiré et l'auteur se réserve le droit légitime de vous réclamer des dommages et intérêts. Vous ne possédez ni les droits de revente maître, ni les droits de label privé.*

L'auteur s'est efforcé d'être aussi précis et complet que possible lors de la création de cet ouvrage, malgré ceci, il ne peut en aucun cas garantir ou représenter l'exactitude du contenu de cet ouvrage dû à l'évolution et à la mutation rapide et constante d'Internet.

Bien que tout ait été fait afin de vérifier les informations contenues dans cet ouvrage, l'auteur n'assume aucune responsabilité concernant des erreurs, des omissions, d'une interprétation ou d'une compréhension contraire du sujet développé. Toutes formes d'offenses éventuellement ressenties par des personnes, peuples ou organisations seraient purement involontaires.

Dans les livres pratiques de conseil, comme dans toute autre chose, il n'est fait aucune garantie de revenu. Les lecteurs sont avertis et doivent faire appel à leur propre jugement à propos de leurs propres capacités à agir en conséquence.

Ce livre n'est pas destiné à l'utilisation en tant que source légale en droit des affaires, de comptabilité ou de conseils financiers. Les lecteurs sont invités à faire appel à des services professionnels compétents en matière de législation, droit des affaires, comptabilité ou de conseils financiers.

*« La chance ne sourit qu'aux
esprits bien préparés. »
Louis Pasteur*

Table des matières

<u>1 -INTRODUCTION.....</u>	<u>6</u>
<u>2 -QU’EST-CE QUE L’AFFILIATION ?.....</u>	<u>9</u>
<u>2.1 -Explications.....</u>	<u>9</u>
<u>2.2 -Côté affilié.....</u>	<u>10</u>
<u>2.3 -Côté affilié.....</u>	<u>14</u>
<u>3 -LE MEILLEUR CHEMIN VERS LE SUCCÈS.....</u>	<u>16</u>
<u>3.1 -ACTION.....</u>	<u>17</u>
<u>3.2 -RÉSULTATS.....</u>	<u>17</u>
<u>3.3 -ACCOMPLISSEMENT.....</u>	<u>18</u>
<u>3.4 -ASSURANCE ET RÉUSSITE.....</u>	<u>18</u>
<u>4 -COMMENT CHOISIR DES PRODUITS RENTABLES.....</u>	<u>19</u>
<u>4.1 -Le lancement d’un nouveau produit.....</u>	<u>20</u>
<u>4.2 -Les produits du marché qui sont les plus performants.....</u>	<u>22</u>
<u>4.3 -Autres ressources.....</u>	<u>25</u>
<u>4.4 -La Formule.....</u>	<u>29</u>

4.5 -Découvrez les mots-clés à faible concurrence.....	30
5 -MÉTHODES DE TRAFIC GRATUIT.....	32
5.1 -Soumettre des articles.....	32
5.2 -Pourquoi vous devez créer votre Blog.....	33
5.3 -Trafic Web 2.0	36
5.4 -Marketing Viral.....	37
5.4.1 -Les ebooks ou mini rapports.....	37
5.4.2 -Les recommandations.....	41
6 -LA GESTION DES LIENS.....	43
6.1 -Les scripts de cloaking.....	44
6.2 -Les liens en dur.....	46
7 -HISTOIRES DE COOKIES.....	50
8 -SIMPLIFIEZ !.....	53
9 -SAVOIR GAGNER DU TEMPS ET ALLER À L'ESSENTIEL.....	55
10 -SORTEZ DES SENTIERS BATTUS.....	57
11 -TROUVER LES BONS MOTS-CLÉS.....	59
11.1 -Recherche de mots-clés pour les moteurs de recherche.....	59
11.2 -Les Campagnes PPC.....	62
11.3 -Veille concurrentielle.....	64
12 -COMMENT TROUVER RAPIDEMENT UN NOM DE DOMAINE.....	68
12.1 -Étape 1 : Créer votre liste de mots-clés.....	68
12.2 -Étape 2 : Déposer votre nom de domaine.....	69
12.3 -Pour conclure.....	71
13 -L'ART DE PRÉVENDRE UN PRODUIT.....	73
13.1 -Méthode de prévente n ° 1.....	74
13.2 -Méthode de prévente n° 2.....	74

<u>13.3 -Exemples concrets.....</u>	75
<u>14 -CONFIGURATION DE VOS PAGES DE DESTINATION</u>	78
<u>14.1 -Les éléments de bases d'une page de destination.....</u>	78
<u>14.2 -Rendez votre site accrocheur.....</u>	81
<u>15 -TRUCS & ASTUCES POUR ADWORDS.....</u>	84
<u>15.1 -Paramètres importants de votre campagne AdWords</u>	84
<u>15.2 -Votre annonce.....</u>	85
<u>15.3 -Utiliser les annonces de vos concurrents avec succès.....</u>	85
<u>15.4 -Les mots à utiliser dans votre annonce.....</u>	86
<u>15.5 -La structure de votre annonce.....</u>	87
<u>16 -CONCLUSION.....</u>	92

1 - Introduction

Permettez-moi, avant toute chose, de vous remercier de prendre le temps de lire ce guide. Il va vous enseigner les techniques que j'utilise personnellement, qui me rapportent chaque mois plusieurs milliers d'euros.

Après la lecture et l'étude des conseils présents dans cet ebook, vous devriez arriver à gagner progressivement des revenus générés par l'affiliation. Vous aurez à disposition les méthodes utilisées par les super affiliés, ce qui vous permettra de prendre une bonne longueur d'avance sur les autres.

Une formation complète et gratuite est également accessible à cette adresse : www.super-affiliation.com.

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

Chaque fois qu'un expert envoie un email, concernant le lancement d'un nouveau produit ou d'un nouveau service, elles changent de cap et finissent par tellement se disperser, qu'elles n'aboutissent à rien.

Le vrai secret de la réussite en affiliation, c'est...

LA CONCENTRATION !

A qui s'adresse ce guide ?

A tous les débutants en affiliation, mais également aux affiliés confirmés. Vous n'êtes pas obligé de tout lire et de tout comprendre en une seule fois si vous débutez... Il est conseillé de procéder étape par étape.

Je considère le marketing Internet comme l'une des meilleures alternatives pour démarrer une activité à son compte. Avec les progrès de la technologie et la crise économique mondiale, les

données ont changées en très peu de temps. Ces changements ne vont faire que s'amplifier. Etes-vous prêt(e) à suivre ?

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

Tout cela semble intéressant, n'est-ce pas ? N'importe qui peut commencer à gagner de l'argent en ligne, mais peu font de leur entreprise un business FLORISSANT. Je pense que la principale raison vient du fait que soit les gens n'y croient pas, soit ils ne se donnent pas la peine ni les moyens de s'investir.

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

Cela veut-il dire que vous avez peu de chance de faire partie de ces 3 % ?

Eh bien absolument pas, car ceci n'est pas une question de chance, mais plutôt de savoir comment s'y prendre en utilisant les bonnes techniques et en suivant [la bonne formation](#). Les différences entre vous et quelqu'un qui gagne plusieurs dizaines de milliers d'euros chaque année sont :

- **DU TRAVAIL EFFICACE**
(efficacité ne veut pas dire quantité)
- **DE LA MOTIVATION**
- **DE LA PERSEVERANCE**

Toute personne est capable aujourd'hui de gagner de l'argent sur Internet du moment qu'elle est motivée et passe un peu de temps à se former. Quelques heures par semaines peuvent suffire à mettre quelque chose en place et commencer à générer des gains. Car [la loi de Pareto](#) s'applique également ici, retenez bien ceci :

20% du travail que vous ferez vous rapportera 80% de vos revenus sur Internet.

Ce qui veut dire que vous pouvez laisser tomber (dans certains cas déléguer) les 80% qui restent et vous concentrer uniquement sur les 20% qui en valent la peine. Ce sera des heures, des jours, des semaines que vous économiserez, si vous écoutez les bons conseils, plutôt que d'essayer de réinventer la roue et de perdre du temps avec ce qui ne marche pas.

Lire ce rapport ne sera pas du temps perdu, bien au contraire, il va vous en faire gagner beaucoup !

Il faut savoir qu'une fois les connaissances acquises pour gagner 1 000 € par mois, vous aurez aussi les connaissances pour en gagner 10 000, car il vous suffira d'appliquer cette méthode à plus grande échelle.

Mais commençons par rappeler ce qu'est l'affiliation...

2 - Qu'est-ce que l'affiliation ?

2.1 - Explications

Pour le savoir, remontons simplement en arrière aux alentours de 1995 :

Amazon pense alors judicieusement à transformer ses propres clients en partenaires commerciaux en leur laissant des commissions sur chaque vente qui a lieu grâce à eux.

Au moyen de liens personnalisés et un système de marquage informatique, il devient possible de tracer les transactions et de savoir très précisément que la vente a été générée par telle ou telle personne via Internet.

Le partenaire n'a plus qu'à communiquer ces liens au travers d'un site Internet, blog, forum, email, carte de visites, etc... Pour faire la promotion des produits de la société à laquelle il est affilié et ainsi voir en temps réel les commissions générées sur son compte.

Peu de gens connaissent encore ce procédé dans les pays francophones. Elle commence seulement à se démocratiser chez les entrepreneurs du web. Pourtant c'est une véritable petite révolution pour le commerce! Vous pouvez le faire tout de suite, de chez vous, peu importe votre lieu géographique. Tout ce que vous devez posséder est un compte bancaire pour encaisser vos commissions.

Bien sûr, certains programmes d'[affiliation](#) payent plus que d'autres, il faut pour cela se renseigner et avoir les bonnes adresses. Je le sais pour en avoir testé des dizaines et des dizaines depuis des années: certains se sont avérés quasi inefficaces et d'autres ont été une vraie bénédiction!

Parmi eux, le meilleur que je connaisse actuellement est celui du [Club-Positif](#) qui me fait gagner en moyenne 1000 à 1500 EUR / mois. Et je ne compte pas m'arrêter en si bon chemin.

Bien sûr, cela n'est pas venu en restant les bras croisés! Il m'a fallu des mois pour établir une stratégie sur le long terme en faisant des tests, des optimisations, des calculs, pour que cette somme d'argent finisse par entrer pratiquement toute seule chaque mois sans que j'aie à lever le petit doigt!

Ceci n'est qu'un exemple et certains font même sûrement déjà mieux!

En tous les cas, cette opportunité est réelle, elle existe pour ceux qui veulent en tirer parti.

2.2 - Côté affilié

Les avantages sont maximums avec l'[affiliation](#) car vous n'avez même plus à gérer le suivi des commandes, vous ne connaissez même pas vos clients et n'avez pas besoin d'entrer en contact avec eux.

Le seul travail que vous avez à faire est:

- 1- De faire cliquer les gens sur vos liens d'affilié**
- 2- D'encaisser les commissions**

C'est tout!

Bien souvent l'[affiliation](#) est mal comprise et cette incompréhension est d'abord et avant tout technique. Entre les sceptiques qui n'y croient pas et ceux qui s'imaginent que l'argent va tomber sans rien faire, il y a un monde.

Ce qu'un affilié doit comprendre c'est que **son rôle n'est pas de vendre** mais de **recommander**. Cette nuance est essentielle. Vous êtes un représentant commercial sans les inconvénients du porte à porte. Vous n'avez pas besoin de faire de « forcing » pour faire la promotion de votre produit.

Pas besoin non plus d'être informaticien ou programmeur pour comprendre comment l'[affiliation](#) fonctionne, il suffit d'être un peu curieux et malin et de retenir que c'est à travers un lien personnalisé donné par le site du commerçant, que ce dernier saura que c'est vous qui lui avez amené les ventes. A partir de là: **donner le lien à vos**

contacts de façon subtile sera votre seul et unique travail et toute la stratégie sera élaborée autour de cette seule et unique donnée. C'est cette simplicité, cette subtilité qui fait la puissance de l'affiliation et fait que parfois, les gens n'y croient pas, sont déconcertés ou ne comprennent pas.

Bien évidemment, il vous faudra travailler un minimum pour générer des gains récurrents mais cela peut s'avérer minime par rapport à tout ce que vous auriez dû faire en vendant le produit directement :

- Gestion de stock
- Mise en place d'un site marchand avec paiement sécurisé
- Facturation à chaque opération
- Livraison du produit
- SAV
- Relance des clients
- Contacts permanents avec le client
- Coûts logistiques divers

Je vous laisse comptabiliser le nombre d'heures, de jours, de semaines et d'euros que vous économiserez !

Imaginez... faire la recommandation de simples liens passe seulement par la rédaction de bons articles thématiques que vous écrivez, que vous envoyez dans une newsletter ou postez sur un blog aux heures où cela vous chante ! Vous pouvez aussi vous servir de la régie publicitaire la plus puissante au monde : Google Adwords pour faire la promotion de vos liens. Une fois tout cela mis en place, vous pourrez aller vaquer à d'autres occupations et revenir de temps en temps voir le montant de vos commissions grimper. Avec seulement quelques heures de travail par semaine, vous pourrez soit vous faire un revenu d'appoint ou carrément un deuxième salaire si votre employeur vous le permet.

Si vous souhaitez recevoir des conseils sur comment faire pour générer des gains, vous pouvez [vous inscrire ici](#).

Choisissez bien vos partenaires affiliés, tous ne sont pas aussi généreux !

L'affilié doit s'y prendre de la bonne manière pour générer des gains qui peuvent atteindre plusieurs milliers d'euros par mois. La

méthode couramment utilisée est d'insérer une bannière ou un bandeau publicitaire du produit sur son site, puis d'attendre que les visiteurs cliquent dessus. L'autre est de faire la promotion du produit directement avec [Adwords](#). Cela peut être rentable mais dans le premier cas, il faudra créer un site avec un thème très ciblé. Dans le second cas, il faudra choisir des mots clés **ultra** ciblés avec des accroches très pertinentes et calculer la rentabilité très régulièrement.

Selon moi, on peut faire beaucoup mieux que cela.

Plutôt que de faire la promotion d'un produit d'[affiliation](#) en lien direct dans [Adwords](#), je vous suggère de faire pointer votre annonce sur votre propre squeeze page, de capturer l'email de votre prospect avec un [autorépondeur](#) puis seulement ensuite de rediriger le visiteur sur le produit d'[affiliation](#). Cela vous permet :

1. De vous construire une liste de prospects
2. De lui laisser votre carte de visite en lui offrant un ebook avec vos liens
3. De mettre en place un système de parrainage
4. D'avoir des statistiques précises
5. De faire des relances sur le produit les jours suivants
6. De vendre d'autres produits par la suite

Alors que si vous faites un lien direct sur la page de vente du produit, vous aurez une marge de manœuvre très réduite avec des taux de conversion très faibles, de l'ordre de 1% dans la plupart des cas. Pourquoi? Eh bien parce que vous présenterez une seule fois le produit au visiteur. Vous n'aurez qu'une seule et unique chance de lui vendre. Or sur Internet, on referme aussi vite une page web qu'on met de temps pour cliquer sur une annonce. Il suffit d'un doute chez votre visiteur, d'un manque de décision, d'une fin de mois serrée, l'envie de remettre à plus tard, d'un problème technique pour qu'il referme la page et alors vous aurez perdu votre client potentiel à jamais. Tandis que si vous restez en contact avec lui, vous aurez autant de chance que vous voudrez de lui parler de votre produit subtilement et de lui faire gagner votre confiance. Vous lui laisserez du temps et de la disponibilité.

Pensez toujours à vous construire une liste : c'est votre plus grand trésor même si vous ne vendez que par [affiliation](#). Ainsi, vous pourrez toujours retomber sur vos pieds et quoi qu'il arrive, tout le travail que vous aurez fait avant ne sera jamais anéanti.

De même, lorsque vous avez le choix entre un lien d'[affiliation](#) qui conduit directement sur la page de vente et un autre sur une squeeze page, à part dans de rares conditions, préférez toujours la squeeze page. Le vendeur affilié aura bien plus de chances de vendre en relançant son client et vous de toucher votre commission.

Par exemple, avec le [Club-Positif](#), mon unique travail consiste à faire inscrire les gens sur la liste principale. Ils reçoivent plus de 20 livres gratuits en échange de l'inscription ! Ensuite, je n'ai plus rien à faire. Toute la stratégie est mise en place avant. Une fois l'inscription faite avec mon lien d'affilié, le [Club-Positif](#) envoie non seulement des messages et des cadeaux qui rendent service aux gens mais s'occupent de vendre les produits pour moi.

Il existe bien entendu d'autres programmes qui peuvent être très intéressants.

Exemple :

[1TPE](#)
[Clickbank](#)
[Secrets-Marketing](#)
[Cybermailing](#)
[Video Marketing Internet](#)

Trouvez ceux qui sont en corrélation avec vos aspirations. Avec des produits nouveaux et une nouvelle niche à exploiter, il vous sera plus facile de faire votre place. Cherchez sur Google des sites de vente qui vous plaisent et qui marchent.

Faites toujours en sorte de connaître les produits que vous recommandez. Il est très important d'en être convaincu avant, car c'est l'enthousiasme et la conviction que vous ferez passer dans vos messages qui feront toute la différence, même pour une simple recommandation.

Quelles sont les autres possibilités de transmettre son lien d'affilié autrement que sur un site ou dans une newsletter?

- Participer dans des forums
- Passer des annonces gratuites
- Publier des articles
- Ecrire son propre [ebook](#) viral ou utiliser un [label privé](#)

- Se servir des réseaux sociaux comme Twitter ou Facebook

Réfléchissez... Il y en a certainement d'autres !

2.3 - Côté affilié

Avoir son propre [programme d'affiliation](#) peut être extrêmement avantageux, mais son succès va dépendre de vous.

En effet, il ne suffit pas d'ouvrir son programme d'[affiliation](#) et de vous frotter les mains. Il faut d'abord savoir que 97% des affiliés ne gagnent rien ou presque. En réalité, beaucoup s'inscrivent mais très peu réussissent, soit parce qu'ils ne comprennent pas le fonctionnement, soit parce que cela demande un investissement personnel qu'ils ne sont pas prêts à fournir.

Ensuite il y a la qualité du programme et ce que vous offrez. N'oubliez pas que vos affiliés sont vos partenaires. Il vaut donc mieux bien les traiter si vous voulez qu'ils marchent avec vous.

Il y a énormément de facteurs qui entrent en jeu dans la réussite d'un programme d'[affiliation](#) :

- Les commissions que vous laissez. Si vous n'êtes pas assez généreux, vous ne motiverez pas suffisamment vos affiliés.
- La durée du cookie. Plus la durée sera longue et plus votre affilié aura de chance de toucher une commission. Il est donc recommandé de laisser un délai assez long au cas où le client revient et achète sur le site des semaines ou des mois plus tard.
- La récurrence des commissions. Un affilié sera prêt à s'investir bien davantage s'il sait qu'il peut toucher une commission récurrente sur toute la durée de vie d'un abonnement.
- Certains programmes permettent de faire toucher une commission sur tous les futurs achats du client référé par l'affilié. Ce n'est pas une obligation mais si vous voulez vous constituer une équipe de « super partenaires » qui vous amèneront des milliers d'abonnés dans vos listes, cette piste est la bonne.

- Le matériel promotionnel mis à disposition : choix des bannières publicitaires, des liens, qualité et clarté des statistiques en temps réel.
- La facilité et la régularité des paiements.

Plus vous serez généreux et mieux le programme fonctionnera. Tout le monde sera gagnant.

Une chose est sûre : si l'affilié a le sentiment que vous profitez de lui uniquement pour vous fournir des adresses, il arrêtera très vite et tout le monde en ressortira perdant. Lui, sera déçu et votre image en prendra un coup.

3 - Le meilleur chemin vers le succès

C'est ce que j'aime appeler le « Cycle du Succès ». Je sais que cela sonne un peu « ringard », mais c'est pourtant le nom qui convient.

Je vais vous expliquer ce concept en détail !

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



3.1 - ACTION

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

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

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

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

ACTION, ACTION, ACTION !

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

3.2 - RÉSULTATS

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

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

3.3 - ACCOMPLISSEMENT

Une sensation d'accomplissement découlera tout naturellement de votre passage à l'action et des meilleurs résultats obtenus par le peaufinage continu de votre stratégie. C'est un cercle vertueux !

Voilà, vous pouvez penser que c'est évident (*et c'est le cas*), mais j'ai appris tout cela après bon nombre de tentatives et de nombreuses erreurs. C'est justement ce que je veux vous éviter ici : de perdre votre temps et votre argent.

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

3.4 - ASSURANCE ET RÉUSSITE

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

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

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

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

4 - Comment choisir des produits rentables

Le choix des produits dont vous allez réaliser la promotion est primordial. Si vous choisissez un produit avec une faible commission ou avec un faible taux de conversion, vous ne gagnerez pas beaucoup d'argent. Vous perdrez de l'argent, mais aussi un temps précieux, car les faibles commissions vous obligeront à multiplier les actions afin de générer un maximum de ventes. Rappelez-vous de que je vous disais au début sur [la loi de Pareto](#).

A chaque fois que vous vous lancez dans un projet, aussi simple soit-il, à chaque décision que vous devez prendre, même si c'est pour la simple promotion d'un produit en affiliation, posez-vous ces 3 questions :

Pourquoi je fais cela ?

Combien de temps cela va-t-il me prendre ?

Est-ce que cela en vaut vraiment la peine ?

Ainsi, vous serez conscient des choix que vous faites au moment où vous prenez les décisions et si la réponse à la première question est « parce que j'aime bien le faire et que ça m'amuse », au moins vous le ferez en toute conscience en sachant que ce ne sera pas forcément pour la rentabilité.

J'insiste sur ce point, car souvent, lorsqu'on est entrepreneur, il est difficile de se cadrer et de voir les choses de façon objective. On peut facilement se mentir à soi-même en pensant que ce que l'on fait est du bon travail, alors qu'il n'en est rien. C'est ce que l'on appelle avoir la tête dans le guidon et cela peut mener à l'échec.

Comme nous voulons de préférence faire les meilleurs choix, je vais décrire trois méthodes pour vous aider à trouver des produits rentables à promouvoir. Je vous suggère de choisir une de ces trois méthodes et de la travailler sans relâche, jusqu'à ce que vous

receviez votre premier chèque. De cette façon, vous resterez concentré et atteindrez plus facilement votre objectif.

4.1 - Le lancement d'un nouveau produit

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

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

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

Commençons !

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

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

Je vous conseille cependant de classer les courriers de chacune de ces personnes **automatiquement** dans des dossiers que vous relirez plus tard, afin de ne pas vous laisser distraire lorsque vous répondrez à vos emails.

La première étape consiste à acheter un nom de domaine.

Pourquoi acheter un nom de domaine ?

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

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

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

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

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

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

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

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

Ou, en utilisant des sous-domaines :

- comment.perdre-du-poids.info

- methodespour.perdre-du-poids.info

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

Il y a deux façons de faire.

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

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

Voici un exemple :

www.minisite-web-design.com

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

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

4.2 - Les produits du marché qui sont les plus performants

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

La première étape consiste à se rendre sur le site 1TPE.

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

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



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

Vous pouvez également voir les produits selon certaines catégories.




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

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

1 - Emploi Pour Photographe - Richesse Caméra

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

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

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

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

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

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

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

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


[Employi Pour F](http://go.kevinpincher.conceptone.2.1tpe.net)

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

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

2 - METHODE DE GUITARE COMPLETE POUR DEBUTANTS

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

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

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

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

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

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

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

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

[METHODE DE](http://go.kevinpincher.websucces.5.1tpe.net)

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

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

3 - Guitare Domination

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


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


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


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

2 - METHODE DE GUITARE COMPLETE POUR DEBUTANTS

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

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

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

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

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

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

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

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

Même si vous trouvez qu'il y a trop d'affiliés, ce n'est pas forcément un problème puisque cela veut dire que le produit marche ! Même si beaucoup de vendeurs le proposent, vous aurez votre propre façon de faire, avec votre propre liste, et ces gens-là préféreront passer par vous si vous avez gagné leur confiance et leur fidélité.

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

4.3 - Autres ressources

[Clickbank](#) est enfin disponible en version française. Les produits francophones ne sont pas encore très nombreux, mais cela viendra. Tout comme [1TPE](#), il vous suffit de visiter le marché de [Clickbank](#) (*Marketplace*) afin de voir ce qui se vend. Vous pouvez le faire simplement en sélectionnant la catégorie et en observant les résultats. Vous devez concentrer vos efforts sur les produits ayant une « Gravité » supérieure à 100. Cela montre que le produit se vend et que vous n'êtes pas le premier à vérifier s'il est rentable ou non.

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

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

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

Pour ma part, je préfère [Clickbank](#)    [1TPE](#), car les commissions sont reversées bimensuellement ou hebdomadairement (selon votre choix) directement sur votre compte bancaire. Ils acceptent les paiements échelonnés ainsi que Paypal comme mode de règlement et enfin le client peut choisir de payer dans sa propre monnaie.

J'ai déjà pu observer que la conversion des devises en freinent certains (déduction faite des emails que je reçois parfois de mes prospects) et il est très probable que des ventes soient perdues lorsque la monnaie est exclusivement en euros et que Paypal n'est pas proposé. Certains clients sont frileux et ont leurs habitudes, il suffit parfois de peu de choses pour les déstabiliser et finalement perdre la vente !

Attention toutefois avec Clickbank. Il vous faut bien lire le contrat lors de l'ouverture de votre compte et prendre note de leur règlement pour ne pas avoir de surprises. En effet, si vous restez inactif pendant trop longtemps, vous aurez la mauvaise surprise de voir des frais prélevés sur vos gains, de l'ordre de :

- **1\$ par période de paie** au bout de 90 jours d'inactivité
- **5\$ par période de paie** au bout de 180 jours d'inactivité
- **50\$ par période de paie** au bout d'1 an d'inactivité

Ceci, soit disant pour éviter que certains fraudent en s'octroyant des réductions sur l'achat de produits via leurs propres liens d'affiliés.

Pour ma part, je ne suis pas vraiment convaincu de l'efficacité de ce système anti-fraude qui pénalise l'ensemble des membres ! Vous

avez intérêt à faire très attention si vous ne souhaitez pas voir vos commissions fondre comme neige au soleil et finir par perdre de l'argent au lieu d'en gagner ! Il faudra penser à fermer votre compte si vous ne l'utilisez pas. Bien sûr, si vous êtes un super affilié et que vous générez des commissions régulièrement, le problème ne se posera pas.

Une autre contrainte que [Clickbank](#) impose, protocole de sécurité oblige, est d'encaisser les deux premiers versements en chèque et en dollars. Votre banque vous prélèvera donc des frais élevés lors de ces deux premières opérations, mais ensuite, votre gestion sera grandement simplifiée.

Pour commencer, rendez-vous sur cette page :

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

Marketplace

Choose from thousands of great products to promote

Advanced Search

Enter Keywords:

Exclude words from search:

In this Category:

Health & Fitness

In this Subcategory:

- All subcategories -

Results per page:

10

SearchReset

Stats

Product Type

Language

☐ English ☒ French ☐ German ☐ Spanish

Billing Type



Vendor Activation Date

Affiliate Tools Page

Vendor Spotlight

SearchReset

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

Toutsurlesabdos.com - French Version Of Truth About Six Pack Abs. Brand New French Version Of The World Famous Truth About Abs Program. German And Spanish Are Already Selling Like Hotcakes. Now You Can Get The Early-bird Advantage And Dominate PPC In French Before It Gets Crowded.	Avg \$/sale \$24.28 Promote
Stats: Future \$: \$24.85 Total \$/sale: \$25.78 Avg %/sale: 75.0% %/refd: 94.0% Grav: 30.77 Cat: Health & Fitness : Exercise & Fitness	
	
<hr/>	
Fourneau Brûler De Graisse (French Fat Burning Furnace). Just Released French Version Of The #1 Fitness EBook On Cb! Easy To Dominate PPC (low Competition & Cheap Clicks!). You Don't Need To Know French To Run Ads - We Have Templates For You.	Avg \$/sale \$22.95 Promote Vendor Spotlight
Stats: Future \$: \$19.65 Total \$/sale: \$24.91 Avg %/sale: 75.0% %/refd: 89.0% Grav: 18.91 Cat: Health & Fitness : Exercise & Fitness	
	

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

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

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

Pour dénicher les produits les plus performants de [Clickbank](#), vous pouvez aussi utiliser ce service :

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

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

The screenshot shows the ClickBank website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Register', 'Login', and search fields. Below, a sidebar on the left lists various categories like 'CB Affiliates', 'Find Products', and 'New Products'. The main content area displays search results for 'Health & Fitness : Exercise & Fitness'. A table lists products with columns for Rank, Product, Earn%, Earn\$, Chng, Mntm, Grav, Price\$, and Info. The product 'Toutsurlesabdos.com - French Version Of Truth About Six Pack Abs' is highlighted in red and is at rank 1. To the right, there are promotional banners for 'THE AFFILIATE CODE' and 'Auto Content Cash'.

Rank	Product	Earn%	Earn\$	Chng	Mntm	Grav	Price\$	Info
199	Fett Verbrennungs Ofen (Fat Burning Furnace)	75%	PRO	PRO	PRO	35.69	PRO	[i] [f] [o]
170	Final Phase Fat Loss	75%	PRO	PRO	PRO	32.94	PRO	[i] [f] [o]
97	Toutsurlesabdos.com - French Version Of Truth About Six Pack Abs	75%	PRO	PRO	PRO	30.22	PRO	[i] [f] [o]
160	Bodyweight Exercise Revolution: Equipment-Free Is Hot In 2010	75%	PRO	PRO	PRO	21	PRO	[i] [f] [o]
198	One-Time Lifetime Membership Fee + Monthly Recurring Commission	75%	PRO	PRO	PRO	20.96	PRO	[i] [f] [o]
4	Fitness-eBooks.com	75%	PRO	PRO	PRO	20.44	PRO	[i] [f] [o]
201	Fourneau Brûler De Graisse (French Fat Burning)	75%	PRO	PRO	PRO	19.83	PRO	[i] [f] [o]

Nous retrouvons notre produit placé en position n° 1 des résultats [Clickbank](#).

4.4 - La Formule

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

Ce qu'il faut garder à l'esprit lorsque vous utilisez Google AdWords pour promouvoir des produits, c'est que **les dépenses publicitaires doivent rester bien inférieures aux commissions générées**. Cela paraît logique mais je vous jure que certaines personnes ne savent pas compter et s'étonnent ensuite qu'ils ne gagnent pas d'argent sur Internet.

Ne vous lancez pas avec Adwords n'importe comment ! C'est un outil puissant qui bien maîtrisé peut réellement générer des gains importants, mais de grâce, faites des tests avant de mettre des grosses sommes qui pourraient aussi facilement disparaître que si vous alliez tous les soirs au casino.

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

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

Le paiement est de 24,95 \$ soit une commission de 75 %, ce qui est assez important, puisque vous pouvez gagner près de 25 \$ par vente pour un produit que vous n'avez même pas créé. Cela signifie que vous pouvez dépenser jusqu'à 0.24 \$ par clic et atteindre néanmoins un seuil de rentabilité si vous parvenez à réaliser plus d'une vente sur 100 clics.

Voici un récapitulatif de cette formule :

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

Ceci est une formule de départ, vous pourrez bien entendu l'affiner en fonction de vos résultats. Le coût au clic ainsi généré représentera la dépense maximale, tout coût inférieur vous permettra d'obtenir un nombre de clics plus important et donc des ventes supplémentaires.

4.5 - Découvrez les mots-clés à faible concurrence

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

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

Je vous expliquerai cette méthode, étape par étape, dans la dernière partie de l'ebook.

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

5 - Méthodes de trafic GRATUIT

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

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

Je tiens à vous préciser qu'**il est tout à fait possible de générer des gains en affiliation sans avoir à payer de publicité**. Il suffit pour cela d'être constant et de mettre en œuvre différentes stratégies que nous allons aborder dans les prochaines lignes.

Je vous parlerai seulement dans la seconde partie de l'ebook des régies publicitaires type Adwords si vous souhaitez quand même utiliser la publicité payante. Cela demande des compétences techniques contrairement à ce que nous allons voir maintenant.

5.1 - Soumettre des articles

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

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

Il existe des sites d'articles libres de droits comme celui-ci : [libre-de-droits](#) qui vous permettent de publier des articles sur n'importe quel thème pour vous faire connaître.

Le concept est simple : vous écrivez un article de qualité en insérant dans votre signature, soit l'adresse de votre site, soit un lien d'affiliation en corrélation avec le sujet traité. Cet article sera ensuite indexé dans les moteurs de recherche et fera son auto-promotion.

Deuxième point très intéressant, les personnes qui recherchent du [contenu gratuit](#) pour leur site pourront prendre votre article et le publier sur leur blog, site ou dans l'envoi d'emails à condition de garder vos liens intacts sans les toucher. C'est un procédé viral qui peut s'avérer très efficace pour vous envoyer du trafic ciblé et gratuit tout en renforçant votre crédibilité.

Pour que cette méthode fonctionne, je vous suggère 2 choses :

1. D'écrire des articles avec le plus grand soin, que ce soit au niveau de la qualité de l'information ou de l'orthographe, syntaxe, grammaire, etc.
2. Que cet article soit vraiment écrit par vous, où tout du moins de vous débrouiller pour qu'il soit unique. Le contenu unique est beaucoup mieux référencé ! Google n'aime pas le contenu dupliqué et a tendance à vous pénaliser dans ce cas. Enfin, si la personne s'aperçoit que votre article est repris par des dizaines de blog sous des noms d'auteurs différents, il y a peu de chance que vous lui laissiez un souvenir mémorable.

Ensuite cela conduit irrémédiablement au blog...

5.2 - Pourquoi vous devez créer votre Blog

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

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

Ne sous-estimez pas le pouvoir de l'écriture. Une personne qui se tiendrait à écrire par exemple 2 ou 3 articles par semaine pendant 1 an, en mettant toutes les stratégies expliquées dans la première partie de cet ebook en action, obtiendrait certainement des résultats étonnants. Nous compterions facilement plusieurs milliers de visites mensuelles sur le blog, ce nombre variant ensuite selon la niche exploitée.

L'intérêt de cette méthode est qu'**elle ne nécessite aucune connaissance technique** et **qu'elle est extrêmement facile à mettre en œuvre**, même en partant de zéro. Un blog avec du contenu de qualité peut très rapidement grimper dans les moteurs de recherche et gagner en notoriété en seulement 6 mois ou 1 an, avec seulement une trentaine ou une cinquantaine d'articles.

C'est le cas du blog d'une de mes amies que j'ai conseillée :

www.passer-son-bac.com qui a vu le jour pendant l'été 2010.

Pendant les premiers mois, le trafic était minime, puis en quelques semaines, à force de répétitions, le blog s'est mis à recevoir d'un coup plusieurs dizaines de visites par jour et a fini par se retrouver en première page avec le mot-clé correspondant au domaine :

« passer son bac ». Pour un blog qui a seulement un peu plus de 6 mois, c'est vraiment pas mal !

Personnellement, je suis entièrement pour l'automatisation, car elle vous donne un avantage sur vos concurrents et vous fait gagner, après la mise en place, beaucoup de temps. Il vous sera très utile pour faire d'autres choses ! Ecrire des articles est une façon d'automatiser, car chacun d'eux restera indéfiniment sur le web avec un effet cumulatif. **Un seul billet peut être lu des centaines de fois dans une année**, multiplié par tous ceux que vous écrirez, je vous laisse imaginer ce que cela peut donner !

Cela vous demandera simplement un peu de discipline et de la rigueur. Il faudra vous réserver quelques plages horaires pour être tranquille et trouver l'inspiration une, deux, ou trois fois par semaine. Si vous avez des enfants, je vous conseille de vous isoler pendant le temps où vous écrirez.

Plus vous écrirez et plus il sera facile d'écrire. Aujourd'hui, il me faut environ une heure/une heure et demie pour publier un article de 500 mots en moyenne, en comptant le temps de [relecture et de correction](#), alors qu'il y a 2 ou 3 ans en arrière, il me fallait facilement 3 heures. C'est une gymnastique comme une autre, celle des doigts également... Car on finit par taper au clavier beaucoup plus vite avec l'habitude.

Ne perdez pas trop de temps avec les aspects techniques. Si vous n'arrivez pas à mettre en place votre blog Wordpress par exemple, faites-le faire par quelqu'un d'autre. Je propose [un service ici](#) pour ceux qui veulent se concentrer sur l'essentiel et laisser le côté technique à ceux que ça concerne.

Si vous n'êtes pas trop fâché avec l'informatique, je vous propose alors de suivre une petite [formation gratuite](#) qui vous expliquera comment mettre en place votre blog Wordpress.

Je vous conseille [Wordpress](#) et rien d'autre pour son efficacité, sa puissance et sa simplicité de fonctionnement. Sa renommée n'est plus à faire.

Quant à son hébergement, je vous recommande le numéro 1 en Europe que vous connaissez peut-être : [1and1](#), car il a le gros avantage d'être en français, contrairement à [Godaddy](#).

Je vous suggère également de faire un thème personnalisé, afin de vous démarquer. Vous trouverez ici un [outil remarquable](#) pour faire des thèmes professionnels, clairs et fonctionnels en quelques clics. Certainement un des meilleurs dans sa catégorie. N'oubliez pas d'[ajouter quelques photos](#), histoire de mettre un peu de vie et surtout parce que les moteurs de recherche adorent ça.

Pour gagner en efficacité, laissez-moi vous présenter trois outils peu connus en France. L'un vous permettra de créer des articles différents à la volée, l'autre vous permettra de les soumettre à tous les répertoires et annuaires d'articles souhaités en un seul clic et le troisième de parler au lieu d'écrire !

L'administration de ces logiciels est en anglais pour deux d'entre eux, mais le [générateur d'articles](#) dispose d'un dictionnaire de synonymes français que vous pourrez modifier à souhait. L'[outil de](#)

[soumission](#) vous propose 400 sites par défaut, mais vous pouvez modifier la liste selon vos convenances !

Et puis, il y a [Dragon Naturally Speaking](#) ([Dragon Dictate pour Mac](#)). Ce logiciel écrit ce que vous dictez au micro de façon très efficace. Certes, il est un peu cher, mais c'est le meilleur de sa catégorie. Je m'en sers très souvent pour répondre aux emails et je vais 3 fois plus vite en moyenne. Même s'il n'est pas parfait et qu'il fait des fautes à quelques mots, le résultat est tout de même impressionnant et fiable à 90%. Cela peut vous faire gagner beaucoup de temps si vous n'êtes pas très à l'aise avec le clavier.

5.3 - Trafic Web 2.0

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

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

Pourquoi ?

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

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

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

5.4 - Marketing Viral

5.4.1 - Les ebooks ou mini rapports

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

Donnez de l'information de qualité à vos abonnés ! Prenez le temps de faire votre rapport même si cela prend un peu plus de temps que prévu.

Ici, la structure du site (si on peut appeler ça un site) sera différente, car il faudra avant tout afficher une page de capture, cette fameuse page qui vous permettra de récupérer les emails de vos visiteurs. Cette page de capture appelée aussi squeeze page peut très bien être hébergé sur le même domaine que votre blog. Il n'est pas utile d'en créer un spécifiquement pour ça.

Il vous faudra la tester et la comparer avec d'autres pour voir laquelle fonctionne le mieux. **Ne présumez de rien**, car bien souvent notre logique se retrouve défiée et remise en question par les résultats obtenus. Il m'est arrivé d'obtenir 5 fois plus de résultats avec une seule bonne accroche et un formulaire d'inscription, plutôt qu'avec un argumentaire de 10 ou 15 lignes.

Cela s'explique...

La capture de l'email se fait sur une impulsion. Vous perdez l'impulsion du visiteur si vous lui faites lire trop de choses. Même risque avec la vidéo. Tout le monde vous parle de la vidéo comme si c'était la solution miracle ! Seulement, j'ai parfois obtenu de moins bons résultats avec la vidéo que sans. Tout simplement parce que cela dépend de sa pertinence, de sa qualité et même de sa longueur. Si vous laissez votre prospect potentiel avec une vidéo trop longue ou pas assez interrogatrice, il fermera la page avant la fin.

Il n'y a pas de méthode absolue pour faire une bonne squeeze page, mais essayez de faire court et pertinent. Faites également en sorte que votre formulaire d'inscription soit visible tout de suite dans la fenêtre du navigateur au chargement de la page, sans que l'on ait besoin de descendre avec le curseur.

Le visuel du cadeau que vous offrez compte également beaucoup. Soignez son apparence, car c'est une façon de séduire. Son titre doit être assez accrocheur et percutant pour ne laisser aucun doute à votre visiteur quant aux bénéfices qu'il en retirera en s'inscrivant.

Il faudra un service d'autoréponse comme [Cybermailing](#) ou [Aweber](#) (*la Rolls*), afin d'enregistrer le prénom et l'email de ces personnes et les relancer par des messages automatiques que vous devrez paramétrer.

J'utilise [Aweber](#) depuis plus de 5 ans et pour rien au monde, je ne changerais. Les problèmes sont rares, le taux de délivrabilité est parmi les meilleurs existants et les fonctionnalités tout simplement époustouflantes ! Malgré tout, si l'anglais est vraiment une barrière pour vous, alors je vous conseille [Cybermailing](#) qui reste une des meilleures solutions francophones actuelles. Vous pouvez vous passer d'un autorépondeur, c'est certain et avoir juste un blog, mais **vous perdrez 80 % de votre chiffre d'affaire...** Sachant cela, refuserez-vous cet investissement ?

Une fois vos visiteurs inscrits sur cette page de capture, redirigez-les vers votre page de vente du produit, certaines personnes achèteront certainement déjà à ce stade. Pendant ce temps, votre autorépondeur leur enverra le premier message incluant le lien de téléchargement de votre mini rapport.

Si vous choisissez de procéder de cette manière vous pouvez ajouter des liens vers votre page de vente dans votre rapport. Précisez également dans ce rapport que toute personne l'ayant téléchargé peut le diffuser gratuitement à condition de ne pas le modifier.

Une autre méthode, qui pour moi est celle à retenir est de simplement les diriger vers une page de remerciement après inscription. Page sur laquelle vous précisez que toutes les informations leur seront transmises par email ou sur laquelle ils

pourront télécharger directement le mini rapport. Les jours suivants, vous leur enverrez 4 ou 5 emails d'information sur le sujet afin de les sensibiliser. Puis seulement ensuite, vous leur enverrez votre offre.

Inclure une phase de sensibilisation donne généralement de meilleurs résultats, car vous prenez le temps d'entrer en contact avec votre prospect et prenez soin de lui donner des informations utiles sans le brusquer d'emblée avec une offre commerciale. Cela crée des liens de confiance qui vous seront bien utiles pour la suite.

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

Pour aller plus loin, vous pouvez proposer à vos lecteurs de personnaliser votre mini rapport. Nombreux sont ceux qui cherchent de la matière à diffuser gratuitement. Ils seront heureux de pouvoir diffuser votre rapport tout en y intégrant leurs propres liens d'affiliations, voire même l'adresse de leur site.

L'avantage est que la personne n'a pas à écrire l'ebook, tout en conservant les bénéfices de l'effet viral. Vous échangez une certaine somme d'argent contre du temps et de l'expertise. J'ai moi même appliqué cette stratégie bien des fois et distribué ainsi des milliers d'exemplaires de certains ouvrages qui n'étaient pas les miens, comme celui de Christian Godefroy, [Infopreneur](#).

L'adresse de mon site communiquée dans l'ebook personnalisé n'est autre que ma squeeze page de [formation e-business](#). J'ai pu ainsi obtenir des centaines d'inscriptions qui ne m'ont absolument rien coûté.

Bien sûr, il est toujours mieux d'avoir son propre ebook, car il reste unique, vous maîtrisez tout de A à Z et vos clients/affiliés deviennent en même temps vos démarcheurs. Imaginez que celui-ci parte chez des dizaines, voire des centaines de milliers de gens !

Ecrire un livre n'est pas si facile et c'est long, je vous l'accorde, surtout si vous voulez qu'il soit de qualité, c'est pour cela qu'on trouve peu de gens qui prennent le temps de faire un bon ouvrage.

Mais il n'y a rien d'irréalisable !

Il faut prendre en compte que l'édition PDF ne coûte rien, contrairement à l'édition papier et qu'il est 10 fois plus facile de le distribuer. **L'ebook que vous lisez ne m'a coûté que 10,00 euros** de dépôt pour le copyright et rien d'autre ! Si on m'avait dit qu'un jour je publierai un livre pour ce prix et qu'il partirait chez des milliers de gens, je ne l'aurais pas cru...

Croyez-moi, vos efforts peuvent en valoir la peine. Prenez une heure de votre temps chaque jour pour écrire sur un thème qui vous passionne et que vous connaissez bien. Prenez plaisir à le faire, car sans cela, la tâche vous paraîtra lourde. Tout le monde n'a pas des milliers d'euros à investir dans un projet, mais pratiquement tout le monde peut trouver un peu de temps et de motivation.

Si vraiment vous n'avez pas la patience, ni le courage de partir d'une page blanche, il existe des [labels privés](#) qui vous donneront de la matière. Si vous ne savez pas ce que c'est, ce sont des ebooks déjà prêts que vous pouvez modifier et réécrire pour en faire ce que vous voulez. Le texte existe déjà, la mise en page est faite, la couverture, la squeeze page, la page de vente et même les relances commerciales. **Vous êtes l'auteur intégral de l'ouvrage** et disposez pratiquement de tous les droits si vous le personnalisez suffisamment.

Voici également une autre adresse à retenir : celle du [Club Editeur Internet](#). Son créateur, Christian Godefroy est un auteur à succès qui a une longue expérience dans le métier. Vous pourrez avoir chaque mois, un ouvrage de qualité avec les meilleures lettres de vente et relances qui soient, tout prêt à l'emploi.

Ainsi donc, si vous décidez d'écrire votre propre ebook et de proposer une version personnalisable à vos clients, voici 2 outils que j'utilise en fonction de mes besoins:

[EVPDF](#)

Ce script est à installer sur votre serveur. [Easy Viral PDF](#) permet de créer des ebooks personnalisables en ligne, via une page HTML.

[PDF Power Brand](#)

Ici, vous livrez votre rapport au format PDF à personnaliser. Vos clients devront télécharger le logiciel [PDF Power Brand](#), créer un compte sur le site et entrer leur identifiant et leur mot de passe pour pouvoir réaliser la personnalisation. L'avantage de celui-ci par rapport au premier, c'est qu'il permet également d'ajouter des champs texte comme le nom, une URL derrière du texte, etc.

Après avoir fait le tour des différents programmes de personnalisation d'ebooks, [PDF Power Brand](#) est d'après mes tests celui qui fonctionne le mieux et permet de faire le plus de choses. C'est également celui qui revient le moins cher !

Il possède en plus une particularité par rapport aux autres : son utilisation est gratuite dans sa version de base, à condition que vous affichiez un bandeau publicitaire en haut de chaque page de votre ebook. Ce bandeau publicitaire contiendra votre lien d'affilié [PDF Power Brand](#). A tout moment vous pourrez le faire disparaître en devenant membre Silver.

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

5.4.2 - Les recommandations

Le bouche à oreille, s'il est bien utilisé, peut être très puissant. Sur Internet, il est en plus extrêmement facile et rapide de faire passer une information et les gens ont davantage confiance lorsque le site a été recommandé par un ami.

Croyez-le ou non, aujourd'hui, **la moitié de mes inscriptions proviennent des invitations que mes abonnés ont envoyées à leurs amis**, grâce à un petit script que j'ai fait développer sur mesure. Ici, vous trouverez [le générateur](#) qui permet de créer ce script. Je vous l'offre ! Vous pouvez l'utiliser à volonté et pour tous vos sites.

Je vous conseille d'afficher la page de recommandation obtenue juste après validation de l'inscription de vos abonnés, à la place de la page de remerciement. En général, elle est plus efficace à cet endroit car les gens sont encore dans une dynamique d'action à ce moment là. Ils viennent de s'inscrire et sont encore prêts à remplir un ou deux formulaires...

Demandez à vos prospects de vous aider.

Un jour j'ai envoyé un email à mes abonnés juste pour qu'ils m'aident à faire connaître le site. En moins de 24 Heures, 400 recommandations étaient parties, contenant chacune de 1 à 5 adresses.

C'est étonnant ce que les gens peuvent être accommodants et prêts à vous rendre service simplement lorsque vous leur **DEMANDEZ** !

5 jours plus tard, près de 1000 recommandations avaient été envoyées, et quelques centaines d'inscriptions supplémentaires avaient eu lieu sur mon site www.boostez-votre-vie.com.

En proposant un cadeau (un ebook me semble tout indiqué), vous augmenterez encore sensiblement le nombre de recommandations - de facilement 20 à 30%.

Retenez que sur internet, [un système de recommandation](#) ne vous coûte ni argent, ni temps ! Un seul petit script peut vous amener des dizaines ou des centaines d'inscriptions supplémentaires par mois ! Pourquoi donc s'en priver ?

Beaucoup de sites de ventes privées ont utilisé le parrainage pour se faire connaître. S'ils l'utilisent, croyez-vous que ce soit par hasard ?

6 - La Gestion des liens

L'affiliation, c'est avant tout des liens, mais des liens qu'il va falloir gérer ! Surtout si vous avez beaucoup de programmes avec lesquels jongler.

Vous n'êtes pas concerné si vous êtes affiliés à 2 ou 3 produits et que vous faites exclusivement leur promotion sur votre blog. Mais cela commence à se compliquer très vite lorsque vous arrivez à 10 – 20 liens différents, qui plus est si vous comptez les inclure dans vos emails, dans des ebooks, dans des articles publiés ça et là.

Il va donc falloir passer maître dans l'art de gérer vos liens, et croyez-moi ce ne sera pas un luxe, vous allez comprendre pourquoi dans un instant.

Déjà il faut comprendre comment fonctionne techniquement l'affiliation. Je vous propose de revenir [au début de l'ebook](#) pour relire la définition et je vais ensuite tenter d'aller un peu plus loin.

Qu'est-ce qui fait que l'on sait que c'est vous qui avez envoyé le client ?

On le sait grâce à un cookie.

Un cookie (en dehors de ceux que l'on mange) est une petite information qui reste sur l'ordinateur de la personne que vous avez envoyé via votre lien d'affilié. C'est ce cookie qui va dire au vendeur que vous lui avez envoyé ce client là.

Mais alors vous l'aurez compris :

pas de cookie = pas de commission

Comment éviter ça ?

Il y a plusieurs choses qui peut faire que le cookie ne soit pas déposé sur la machine du client potentiel :

1 – La personne voit qu'il s'agit d'un lien d'affilié et elle ne supporte pas l'idée que vous puissiez encaisser une commission grâce à elle :

elle va éviter de passer par votre lien et aller directement sur le site du vendeur en passant par l'adresse racine pour ne pas que vous gagniez d'argent.

Exemple :

Votre lien d'affilié est de la forme :

<http://www.siteduvendeur.com/?98765au76z>

La personne va voir votre lien et va repérer assez facilement qu'il s'agit d'un lien d'affiliation, elle va donc ne pas cliquer dessus et relever simplement l'adresse racine du site :

<http://www.siteduvendeur.com>

Je ne vous dis pas que cela se produit systématiquement bien sûr, seulement si vous tombez sur une personne de mauvaise foi. Mais sans tomber dans la paranoïa, il vaut mieux cacher votre lien en faisant une redirection.

La redirection a 2 avantages :

1. Elle masque votre lien.
2. Elle permet de maîtriser à tout moment la destination et de pouvoir la modifier.

Le navigateur dans certains cas (notamment avec la dernière version d'Explorer) n'enregistre pas votre cookie à tous les coups. Ceci à cause d'une norme de confidentialité nommée P3P qui n'est pas encore appliquée par tous les sites affiliés. Je ne développerai pas davantage car ce n'est pas le sujet ici. Si vous souhaitez en savoir plus, vous pouvez cependant [télécharger cet ebook](#).

6.1 - Les scripts de cloaking

Il existe donc pour palier à ce problème, des scripts qui peuvent **cloak** vos liens pour vous assurer votre commission à 100%.

Ces scripts présentent tous les avantages pour gérer la totalité de vos affiliations:

1. Ils masquent votre lien avec votre nom de domaine.

2. Ils permettent de modifier la page de destination à tout moment.
3. Ils cloakent le lien pour vous assurer votre commission.
4. Ils peuvent également rediriger sur une page de destination de votre choix tout en déposant le cookie (idéal si vous souhaitez rediriger un visiteur sur une page de vente au lieu de l'envoyer sur la squeeze page du vendeur).
5. Ils vous donnent des statistiques.

Il existe deux scripts connus qui font ce travail (Les deux sont à peu près similaires, mais l'un est en anglais et l'autre est en français) :

[Ultra Maxed](#)

[Easy Maxi Cloaker](#)

Je vous déconseille les raccourcisseurs d'url classiques comme tinyurl, pour les raisons suivantes :

1. **Ils ne sont pas beaux.**
(Des liens du style <http://raccourcisurl.com/Hg56r28ui> ça vous donne envie de cliquer vous ?)
2. **Ils passent de plus en plus dans les boîtes à spam** car trop utilisés par tout le monde.
Résultat > Vous perdez des ventes. Une bonne partie de vos abonnés ne reçoivent même plus vos emails.
3. **Ils comportent un risque** (et pas des moindres) : Si jamais le service ferme ou se fait blacklister, tous vos liens seront morts et inutiles et votre business sera paralysé du jour au lendemain !
4. **Ils font de la publicité pour le service que vous utilisez.**
Résultat > L'intégration de vos liens dans les moteurs de recherche ne vous ramène aucune notoriété.

5. **Ils ne gèrent pas la double redirection.** Vous ne pouvez pas rediriger le visiteur sur la page de votre choix. Si vous avez envie par exemple d'amener votre prospect sur une squeeze page ou au contraire sur la page de vente du produit affilié: c'est impossible.

Comme vous avez pu le constater, lorsqu'on devient un super affilié, il faut tout prévoir ! Et lorsque je dis tout prévoir, ce n'est pas totalement vrai, car il y a toujours des choses auxquelles on ne pense pas.

Maintenant, vous êtes libre ou non d'adopter ces scripts. Je ne dis absolument que cela vous est vital, seulement très utile.

6.2 - Les liens en dur

Il existe **cependant une solution toute simple** qui certes, ne présentera pas autant d'avantages mais qui restera très fiable pour vos masquages et redirection. Ce que j'appelle la redirection de liens en dur.

Elle ne coûte rien et c'est la plus fiable que je connaisse :

Dans votre compte d'hébergement, vous allez créer des sous-domaines que vous redirez sur vos liens d'affilié. Ce sont des liens en dur que vous pouvez modifier à volonté et qui vous assureront une redirection **qui ne bougera jamais**, à moins que vous le décidiez.

Exemple chez 1&1 :



Vous n'aurez ni statistiques, ni double redirection, ni cloaking, mais ils feront leur travail de redirection de base parfaitement et **sans aucun risque**.

Un script peut toujours tomber en rade à cause d'un virus ou d'un bug, mais pas une redirection à partir d'un sous-domaine.

Si vous utilisez un script, vous devrez penser à faire des sauvegardes de votre base de données régulièrement, sinon, en cas de perte de vos liens, vous êtes fichu ! Votre business sera gelé et il vous faudra recréer vos liens un par un avec la même adresse d'origine, si tant est que vous soyez en mesure de le faire.

Le lien en dur ne coûte rien car en général, les offres d'hébergement proposent en moyenne la création de 1000 sous-domaines selon la formule que vous avez choisi. Cela peut monter jusqu'à 5000, voire plus.

A chaque fois que vous adhérez à un nouveau programme d'affiliation, prenez l'habitude de créer un lien de redirection pour tous les avantages que nous venons de voir, mais également **pour rester maître** à tout moment des destinations de vos liens.

Imaginez que vous éditiez un ebook. Une fois qu'il sera envoyé sur Internet, il pourra se télécharger pendant des années et si à l'intérieur de celui-ci, il y a des liens qui ne fonctionnent plus parce qu'une entreprise a fermé, ou a changé ses liens d'affiliation entre temps ou encore que vous souhaitiez diriger le lien ailleurs, cela vous sera impossible... Sauf si vous avez pris soin de créer des liens de redirection, dans ce cas, vous maîtriserez l'ensemble de vos liens.

Si vous utilisez un système comme [EasyMaxiClocker](#), la gestion se fera à l'intérieur du programme comme ceci :

Accueil Admin

Nouveau lien

Gérez vos liens

Statistiques

Paramètres

Sortie

Aide sur cette page :

Pour trouver vos liens facilement, vous disposez de 3 vues différentes : par mots-clés, par campagnes, ou tous les liens (affichage normal ou masqué).

Ouvrez ou fermez les dossiers de votre choix pour afficher ou masquer les liens qui y sont stockés.

Ensuite vous pouvez cliquer le lien pour l'éditer et le modifier ou cliquer l'icône pour afficher la page cible dans une nouvelle fenêtre du navigateur.

Astuce :
lorsque vous avez paramétré un lien en mode multi-liens, vous pouvez le tester depuis cette page sans bloquer les cookies de votre navigateur pour le test. Vous constaterez alors la rotation à parité égale de vos différents liens.

Gestion de vos liens : affichage par mots-clés Annuler mémorisation affichage ☐

☐ Afficher tous les liens
 ☒ Affichage par mots-clés
 ☐ Affichage par campagne

☐ Mémoriser
 ☒ Affichage mémorisé
 ☐ Mémoriser

Cliquez sur un mot-clé pour l'ouvrir et afficher son contenu.
 Cliquez cette icône pour ouvrir la page cible.
 Passez la souris sur un mot-clé pour afficher les liens qu'il contient.
 Passez la souris sur l'icône pour afficher le mémo.

Affichage par mots-clés

- 200-proverbes-sagesse
- 3-cles-pour-vivre-plus-heureux
- accomplissement-de-soi
- affiliation-clickbank
- affiliation-liberation-authentique (double redirection)
- affiliation-operationsucces
- affiliation-video2formation
- agir-reussir
- anti-stress
- articles-libres
- astrolead
- astrolead2

Vous pourrez à tout moment accéder à vos statistiques, gérer tous vos paramètres et modifier vos liens !

Si vous décidez de faire cela à partir de sous-domaines, je vous conseille dans ce cas de créer une feuille Excel pour vous y retrouver, comme j'ai fait ici :

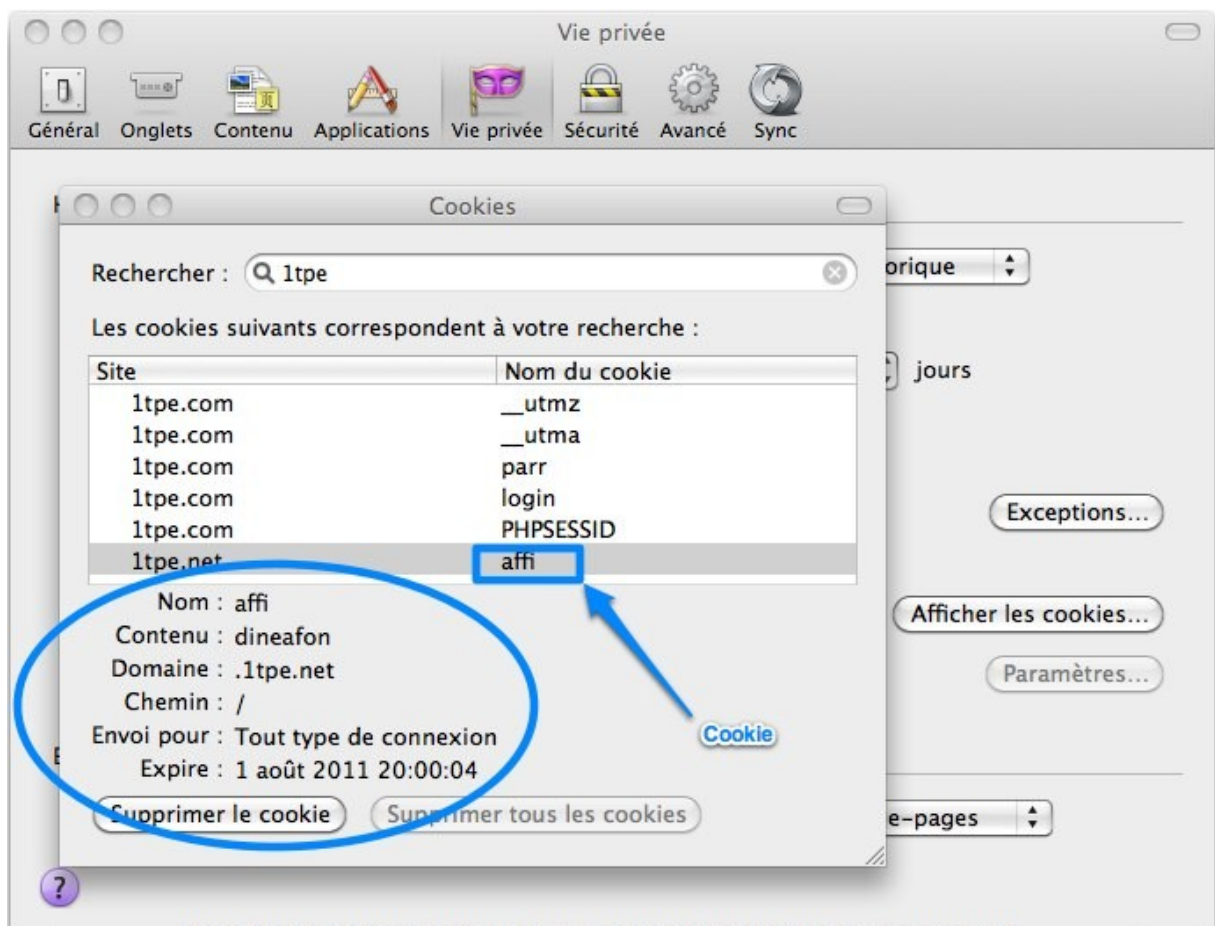
AFFILIATION 1and1	http://hebergement.cliquez-sur-ce-lien.com
AFFILIATION 1TPE	http://1tpe.cliquez-sur-ce-lien.com
AFFILIATION Accomplissement de soi	http://accomplissement-de-soi.operation-succes.co
AFFILIATION Agir et Réussir (Olivier Roland)	http://www.agir-reussir.cliquez-sur-ce-lien.com
AFFILIATION Albovision	http://pmp.cliquez-sur-ce-lien.com
AFFILIATION Aora Paykoo Pack Formasoins	http://www.formasoins.cliquez-sur-ce-lien.com
AFFILIATION Artisteer	http://wordpressthemes.cliquez-sur-ce-lien.com
AFFILIATION Aweber	http://aweber.cliquez-sur-ce-lien.com
AFFILIATION CAP Mincir sans effort	http://poidsideal.cliquez-sur-ce-lien.com
AFFILIATION Click Bank	http://clickbank.cliquez-sur-ce-lien.com
AFFILIATION Club-Positif	http://affcpositif.cliquez-sur-ce-lien.com
AFFILIATION Club-Positif - 2e Pack Infoproduit	http://2pi.cliquez-sur-ce-lien.com
AFFILIATION Club-Positif - 7 lois éternelles du succès (droits de revente)	
AFFILIATION Club-Positif - Anecdotes Orientales	
AFFILIATION Club-Positif - Arrêter de fumer	http://arreterdefumer.cliquez-sur-ce-lien.com
AFFILIATION Club-Positif - Auto-Hypnose	
AFFILIATION Club-Positif - CEI Interview	http://cei.cliquez-sur-ce-lien.com
AFFILIATION Club-Positif - CEI page vente	ce1
AFFILIATION Club-Positif - CEI Squeeze	http://cei2.cliquez-sur-ce-lien.com
AFFILIATION Club-Positif - Comment devenir n°1 sur Google	http://n1google.cliquez-sur-ce-lien.com
AFFILIATION Club-Positif - Copywriting Hypnotique	http://copywriting-hypnotique.operation-succes.co

Vous pouvez faire 2 colonnes, ou plus selon vos besoins et le nombre de renseignements que vous voulez avoir sur vos liens.

Rappelez-vous, que si vous voulez devenir un super affilié, vous devrez aussi devenir un super gestionnaire de liens afin de vous y retrouver.

7 - Histoires de cookies

Comme vous l'avez compris maintenant, l'affiliation, c'est une histoire de cookie. Voici ce qui se passe sur le navigateur de votre visiteur lorsqu'il clique sur votre lien (par exemple un lien 1TPE) :



Si vous regardiez sur son ordinateur dans le menu « préférences » de son navigateur (ici firefox), puis dans « vie privée » « afficher les cookies » vous pourriez voir que votre cookie est déposé.

Ces cookies sont des petites informations indispensables au bon fonctionnement du panier d'un site ecommerce par exemple, ou des

durées de sessions. Nous sommes contraints de les accepter si nous voulons utiliser Internet à peu près normalement.

Vous voyez dans le cercle bleu les renseignements au sujet du cookie :

Le **contenu** renseigne sur l'identifiant du référant (vous), et très important, on vous délivre la date d'expiration de celui-ci !

Chez 1TPE, un cookie dure 6 mois. C'est à dire que vous serez commissionné si la personne passe commande pendant les 6 mois à partir du moment où vous l'avez fait cliquer sur votre lien.

Entre temps, vous l'aurez compris, elle devra éviter de nettoyer ses cookies ou de changer d'ordinateur ! Sinon vous n'aurez rien... C'est pour cela qu'il est toujours bon de relancer ! Car à chaque fois que vous relancez, vous réinitialisez la durée du cookie et si elle l'a effacé entre temps, vous le re-déposez.

Selon les programmes, plus ou moins généreux, la durée peut varier en moyenne de 15 jours à 20 ans... Ce n'est bien évidemment pas vous qui décidez de la durée du cookie, mais la plate-forme d'affiliation.

Dans certains cas, le cookie peut même expirer à la fermeture de la session, c'est à dire dès que la personne ferme son navigateur. Mais très honnêtement, l'affilieur n'a aucun intérêt à procéder de la sorte (à part dans des cas bien spécifiques peut-être), puisque son intérêt est que vous gagniez de l'argent ! Si vous n'en gagnez pas, vous ne lui serez d'aucune utilité car vous arrêterez de faire la promotion de ses services très rapidement.

L'affilieur, s'il est intelligent, fera tout son possible pour que vous ayez vos commissions. Si jamais votre bon sens ou votre intuition vous disait le contraire, fuyez !

Pour l'instant, chez 1TPE et Clickbank la durée des cookies sont pour tous les trois fixés à 6 mois. Cela est suffisant pour travailler dans des conditions acceptables, mais sans plus. Il faudra donc penser de temps à autre à relancer vos abonnés.

Autre information très importante :

Selon les affiliés, vos cookie peuvent être écrasés ou non.

Je m'explique : Si vous êtes le premier à faire connaître un produit par l'intermédiaire de votre lien, mais que votre prospect passe quelques temps après par un autre lien d'affilié qui n'est pas le vôtre, il y a deux cas possibles :

1 – Le deuxième lien d'affilié écrase vos cookie !

2 – C'est le premier qui l'emporte. Même si elle passe par un affilié concurrent, c'est vous qui aurez la commission.

Le premier cas n'est pas forcément moins intéressant, puisque cela dépend de votre position à ce moment là. Premier ou deuxième ?

Mais il sera tout de même bon de savoir à quel type de cookie vous avez à faire avant de lancer la promotion d'un lien, afin d'adapter votre stratégie en fonction de cette donnée... Vous l'apprendrez en faisant des tests comme indiqué sur le schéma précédent.

Une fois que vous avez compris cette donnée technique, il vous sera plus facile de comprendre quoi faire, pour perdre le moins de commissions possibles !

8 - Simplifiez !

Il peut vous sembler par moment être submergé par la quantité d'information à digérer et le nombre de tâches à accomplir.

Rassurez-vous ! Je suis passé par là avant vous, et d'autres également. Il est normal de se sentir un peu dépassé au début. Ce sentiment commencera à s'estomper au fur et à mesure que vous passerez à l'action.

En fait, il faut simplifier ! Tout doit être clair dans votre esprit. Si vous compliquez inutilement, vous aurez beaucoup de mal à y arriver.

Commencez d'abord par être un affilié avant d'être un super affilié.

Je vais essayer de vous donner un plan d'action en 4 étapes simples pour commencer. Retenez ceci et rien d'autre. Ne vous lancez pas dans des dizaines de formations différentes ! Ne lisez pas 40 ebooks qui risquent de vous embrouiller plus qu'autre chose. Allez à l'essentiel.

1 – Trouvez un produit que vous aimez sur [1TPE](#) ou [Clickbank](#), qui marche, que vous avez acheté, qui vous a convaincu et dont vous avez vous-même retiré des bénéfices.

2 – Faites un travail de recherche autour du thème que vous développez afin de devenir un expert dans le domaine (quand je dis expert, sachez que nous parlons sur du long terme). Disons que vous serez encore meilleur dans 1 an !

3 – Ecrivez des articles régulièrement sur le thème de ce produit et postez-les sur des sites d'articles [libres de droits](#). Au mieux, faites un blog ciblé sur ce sujet et postez un article par semaine écrit par vous-même.

4 – Insérez vos liens d’affiliés dans vos articles ou à un endroit sur votre blog. Utilisez une bonne accroche publicitaire pour que vos visiteurs cliquent dessus.

5 – Si vous le pouvez, abonnez-vous à un service d’auto réponse comme [Cybermailing](#) ou [Aweber](#) pour pouvoir faire abonner vos visiteurs et pouvoir leur envoyer des messages et les inciter à acheter un produit en affiliation. Gardez le contact avec eux !

Voilà, c’est tout ! si vous suivez ces 5 étapes à la lettre, vous appliquez [la loi de Pareto](#) dont nous parlions au début de cet ebook. Ce travail de base ne devrait pas vous prendre plus de 4 à 6 heures par semaine.

Je ne dis pas que ceci est la seule méthode valable, mais elle fonctionne. Votre succès dépendra ensuite de la niche et du produit que vous aurez choisis, mais surtout de la qualité et de la régularité de votre travail. **Dîtes vous que vous n’avez pas à vous soucier de la conception du produit, ni du SAV.** Ce qui vous dégage alors du temps pour faire tout un travail de communication autour du sujet.

C’est ensuite que vous peaufinerez pour aller plus loin et que vous pourrez utiliser toutes les informations contenues dans cet ebook. D’ici là, vous aurez certainement commencé à avoir du trafic sur votre site et certainement fait aussi vos premières ventes. Même si au départ, ce n’est que 2 ou 3 ventes par mois, ce sera déjà un excellent début !

9 - Savoir gagner du temps et aller à l'essentiel

EVITEZ ABSOLUMENT LES MANGEURS DE TEMPS

Le but de l'affiliation est principalement de gagner du temps et de simplifier. Il est toujours possible d'automatiser davantage et de déléguer, afin d'éliminer tout ce qui n'est pas nécessaire et de vous concentrer seulement sur la partie qui vous revient.

Choisissez votre angle d'attaque et focalisez sur votre stratégie qui peut être l'écriture d'articles, ou celle d'un ebook, ou encore l'utilisation d'Adwords, etc. Il faut trouver votre talent de prédilection, ou tout du moins **mettre le focus** là où vous vous sentez le plus à l'aise. Si par exemple, Adwords vous paraît être une usine à gaz et que vous avez déjà essayé à plusieurs reprises de l'utiliser sans succès, laissez tomber ou demandez à quelqu'un de le faire à votre place.

Ce terrain de prédilection doit venir naturellement, vous devez sentir au fond de vous si vous êtes plutôt un technicien, ou un copywriter par exemple. Et enlevez-vous de la tête que vous devez être bon partout, c'est tout bonnement impossible !

Vous allez recevoir des tas d'offres sur internet qui voudront toutes faire de vous des experts dans des domaines complètement différents. **Ne suivez que les formations qui vous serviront** de façon concrète et qui sont alignées sur vos objectifs. Laissez tomber tout le reste ! (soit environ 80%), sinon vous vous disperserez, cela vous conduira à la frustration et au découragement, avec la sensation d'être nul et de n'arriver à rien.

La difficulté sera justement de savoir faire la différence entre ce qui vous servira vraiment sur le long terme et ce qui ne fera que vous distraire en gaspillant votre énergie.

Si vous avez choisi l'affiliation, spécialisez vous là-dedans, au moins jusqu'à ce que vous en ayez fait le tour (à supposer que ce soit possible). Etudiez, inventez, innovez dans ce secteur. Il y a encore beaucoup à découvrir !

Il y a une adresse qui vous sera d'une grande utilité. Certes, ce n'est pas gratuit et représente un investissement conséquent, mais vous gagnerez énormément de temps tout en affichant un côté professionnel. Il s'agit du [Club-Affiliation Pro](#).

Vous recevrez une fois par mois un mini site avec des vidéos de présentation déjà toutes faites, ciblé sur un thème. Cédric et Ludovic font le travail de recherche et de communication sur un produit d'affiliation qu'ils sélectionnent et étudient à votre place.

L'idée - déjà développée dans cet ebook – est de rediriger vos visiteurs sur une page de vente en les faisant inscrire sur une liste, dans laquelle ils recevront comme cadeau des vidéos d'informations très professionnelles. Suivront ensuite les relances commerciales que vous n'aurez pas à écrire, puisque toute la partie copywriting est déjà faite. Il ne vous reste plus qu'à créer la liste dans votre autorépondeur et publier les pages sur votre site.

Le concept ressemble à celui du [Club Editeur Internet](#), à la différence que vous n'êtes pas le vendeur direct du produit et que vous n'aurez donc pas à gérer sa mise en place.

10 - Sortez des sentiers battus

Ce qui fonctionnait il y a des années en arrière en matière d'affiliation fonctionne à peu près de la même façon aujourd'hui. Il y a cependant un facteur très important à prendre en considération : la concurrence s'est multiplié.

Cela veut-il dire qu'il est plus difficile de faire votre place ?

Pas forcément... Car beaucoup se sont contenté de suivre ce qu'on leur avait enseigné sans essayer d'innover. Beaucoup se sont contenté de faire de « l'argent facile » en restant dans la niche du marketing. Mais il n'y a pas que le marketing !

Le danger, c'est le manque d'imagination.

Il faut absolument vous mettre en marge si vous souhaitez tirer des revenus passifs de façon pérenne en trouvant une niche qui n'est pas encore exploitée et qui ne le sera peut-être jamais. **C'est donc à vous de créer votre chance**, car si vous avez des connaissances dans un domaine particulier, ces connaissances sont vôtres, c'est votre trésor. Vous ne vous rendez certainement pas compte que vous avez de l'or dans les mains.

J'ai eu dans le passé un client qui avait écrit un ebook sur l'isolation extérieure des maisons, car il connaissait le sujet à fond et pouvait rendre un réel service en donnant tous les trucs et astuces qu'il connaissait.

Un de mes amis retraité s'est également lancé dans l'écriture d'un ebook sur comment investir dans l'immobilier. Il a passé des mois à participer sur un forum très connu afin de répondre aux interrogations des gens. Un investissement temps non négligeable me direz-vous, mais les retombées seront là lorsqu'il lancera son ouvrage. Tous ses efforts lui auront servi à une chose : **se faire un nom**.

Vous n'êtes pas obligé d'écrire un ebook, mais vous pouvez publier des articles sur votre blog si vous avez assez de matière sur un sujet ciblé ou participer sur des forums en aidant sincèrement les gens. Vous sortirez de la masse si vous êtes persévérant et sérieux.

Il y a comme cela des tas d'idées à exploiter qui peuvent venir naturellement.

Le principal obstacle est de savoir évaluer à sa juste mesure son domaine de connaissance.

Bien souvent, le quotidien, les habitudes nous aveuglent et nous finissons par ne plus bien nous rendre compte de nos propres compétences ni même de notre propre valeur. Dîtes-vous que ce qui est votre pain quotidien peut être un vrai mystère pour votre voisin.

Savoir faire passer son savoir.

Beaucoup de gens ont des connaissances, encore faut-il savoir les faire passer. Je crois que le simple fait d'en avoir véritablement envie suffit à trouver les moyens d'y arriver.

11 - Trouver les bons mots-clés

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

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

11.1 - Recherche de mots-clés pour les moteurs de recherche

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

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

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

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

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

Comment souhaitez-vous générer des idées de mots clés ?	Entrez un mot clé ou une expression par ligne :
<input checked="" type="radio"/> Expressions ou termes descriptifs (exemple : thé vert)	<input type="text" value="cours de guitare"/>
<input type="radio"/> Contenu de site Web (exemple : www.exemple.fr/produit?id=74893)	<input checked="" type="checkbox"/> Utiliser des synonymes
	► Filtrer mes résultats
	<input type="button" value="Trouver des idées de mots clés"/>

Sélectionnez les co	
Afficher/masquer	

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

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

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

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

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

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

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

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

[Tout ajouter - 144 »](#)

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

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



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

Comment souhaitez-vous générer des idées de mots clés ?	Entrez une URL de page Web pour rec
<input type="radio"/> Expressions ou termes descriptifs (exemple : thé vert)	<input type="checkbox"/> Inclure d'autres pages de mon site :
<input checked="" type="radio"/> Contenu de site Web (exemple : www.exemple.fr/produit?id=74893)	Ou bien saisissez votre propre texte
	Filtrer mes résultats
	<input type="button" value="Trouver des idées de mots clés"/>

Faites cela pour chaque URL que vous trouverez se rapportant au

«cours de guitare » de sorte que vous puissiez construire une belle liste de mots-clés axée autour de l'apprentissage de la guitare (dans notre exemple).

Ensuite, exportez-les vers un fichier texte :



11.2 - Les Campagnes PPC

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

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

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

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

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

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

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

- Meubles de jardin
- Meubles d'extérieur

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

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

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

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

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

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

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

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

11.3 - Veille concurrentielle

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

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

Intéressons-nous maintenant aux meilleurs outils de veille présents sur le marché.

Keyword Spy

<http://www.keywordspy.com>

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

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


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

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

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

The screenshot displays the KeywordSpy website interface. At the top, the logo reads "ADVANCED RESEARCH ENGINE KeywordSpy™" with the tagline "Leader in keyword research technology". A navigation bar includes "Welcome, Guest | Sign in". The main heading is "Find which keywords your competitors are using!" followed by the subtext: "Increase your Ad Campaign revenue by finding the most profitable keywords. Get access to over a billion keywords in our database." A "Start here >>" button is present. Below this, a search bar contains "proflowers.com" and a "Search" button. To the right, a list of competitors is shown: proflowers.com, 1800flowers.com, e-florist-inc.com, teleflora.com, and fromyouflowers.com. The search results are displayed in a table with columns for "Keywords", "Ad Rank", and "Competitors". The first keyword is "flowers delivery". A pie chart titled "Your Market Share" is shown next to the table. A blue arrow points from the "flowers delivery" keyword to a box labeled "Import keywords into your Ad campaign". Another blue arrow points from the "flowers delivery" keyword to a Google search bar. A third blue arrow points from the Google search bar to a box labeled "4 Simple Steps". The "4 Simple Steps" are listed as: 1. Type in a keyword or domain, 2. View your competitor's keywords, 3. Import keywords for your own ad campaign, 4. Watch your revenue grow. Below the steps, a "Featured Clients" section shows the Toyota logo. The bottom of the interface shows a Google search bar with "flowers delivery" and a "Search" button. A box below the search bar shows a snippet from Proflowers.com: "Get Fresh Flowers Delivered Right to Your Door. Proflowers.com".


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

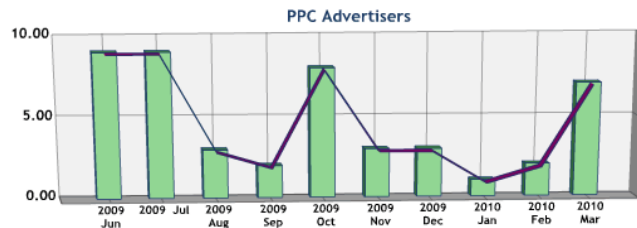
 France

☐ Domains ☒ Keywords ☐ Destination URLs ☐ Ad Copies

Keyword: mobilier de jardin Vol: 60,500/mo CPC: €0.55

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

Keyword Statistics	
PPC Advertisers:	172 
CPC:	€0.55
Search Volume:	60,500/mo
Search Results:	N/A



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

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

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

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

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

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

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

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

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

Lien commercial

Liens commerciaux

Salon De Jardin Gangas 
Soluciones Económicas para Tu Hogar
Ahorra en **Salon De Jardin** Hoy.
www.NextTag.es/Casa-y-Jardin
[View Keywords](#)

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

01 | Page Rank: 2 | Alexa Rank: 11,362 | Google Cached: 2 | Google Cache Date: 2 | Domain Age: 04-1997 | Y! Cached: - | Live Cached: - | Y! Links: 44,400 | Y! .edu Links: 5 | Y! .gov Links: 0 | Y! Page Links: 2 | Y! .edu Page Links: 2 | dmoz.org Entries: 2 | Search.yahoo.com/Dir: 2 | Wikipedia.org: 2 | Del.icio.us: 2 | bloglines.com: 2 | YouTube.com: 2 | Whois: 2 | MoAfee Rating: 2 | Page Last Modified: - | Domain Last Modified: -

Mobilier de Jardin - Jardin - Plein-air - La Maison - Jardin ...   ☆

12 - Comment trouver rapidement un nom de domaine

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

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

12.1 - Étape 1 : Créer votre liste de mots-clés

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

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

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

Comment souhaitez-vous générer des idées de mots clés ?

☒ Expressions ou termes descriptifs
(exemple : thé vert)

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

Entrez un mot clé ou une expression par ligne :

perdre du poids

☐ Utiliser des synonymes

[Filtrer mes résultats](#)

[Trouver des idées de mots clés!](#)

Sélectionnez les co

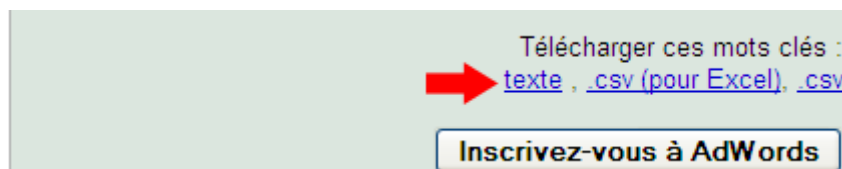
[Afficher/masquer l](#)

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

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

[Tout ajouter - 144 »](#)
Télécharger tous les mots clés : [texte](#), [.csv \(pour Excel\)](#), [.csv](#)

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



12.2 - Étape 2 : Déposer votre nom de domaine

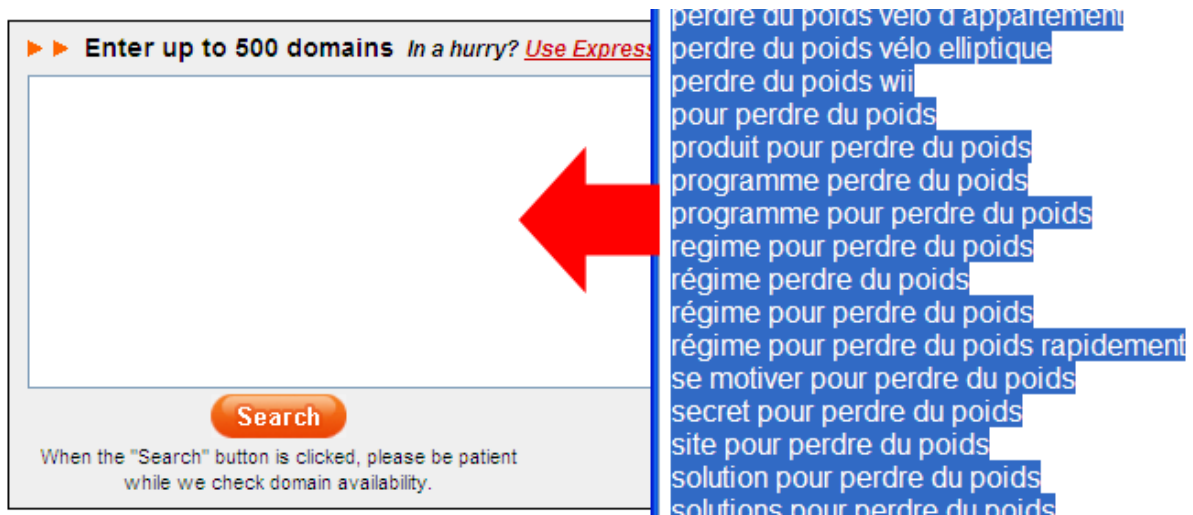
Il faut maintenant vérifier la disponibilité de votre nom de domaine et le réserver, pour cet exemple j'ai choisi d'utiliser Godaddy, mais vous pouvez opter pour tout autre hébergeur, notamment [landi](#) que je vous ai présenté dans un précédent chapitre :

Rendez-vous à l'adresse suivante : <http://www.godaddy.com>

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



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

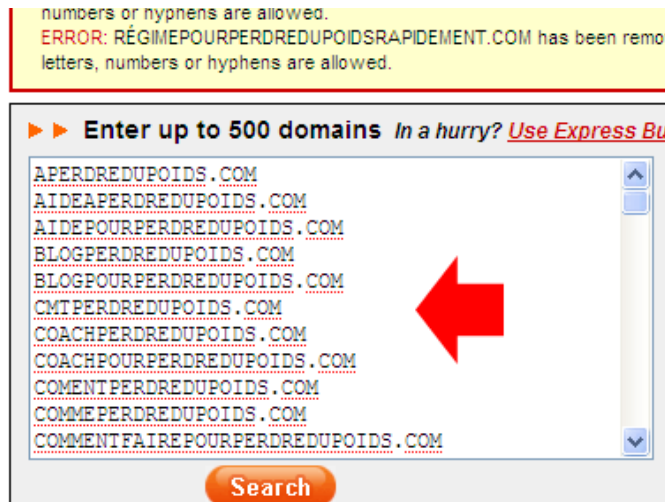


Notez qu'il faut remplacer tous les accents, car les noms de domaines ne peuvent contenir que des caractères alphanumériques. Les espaces seront supprimés. Pensez à les remplacer par des tirets si vous souhaitez que votre URL soit lisible, par exemple :

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

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

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



12.3 - Pour conclure

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

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



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



kevin, solutionpourperdredupoids.com is available! Just \$10.69*

Select the domain names below that you would like to register:

Note importante.

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

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

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

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

13 - L'art de prévenir un produit

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

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

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

Les sites de prévente à succès ont quatre points communs :

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

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

- Vous pouvez puiser dans une demande existante, le désir, l'envie, le besoin (un excellent argument de vente) qui est lié au marché.
- Vous devez créer une ambiance d'achat en mettant en valeur les avantages du produit et les résultats qu'on peut obtenir.

- Vous devez présenter une offre unique. Pour cela, je vous conseille d'ajouter des bonus liés au produit dont vous faites la promotion.

Voici maintenant deux méthodes que vous pouvez mettre en place.

13.1 - Méthode de prévente n° 1

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

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

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

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

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

13.2 - Méthode de prévente n° 2

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

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

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

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

Ensuite, il ne vous reste plus qu'à présenter vos bonus qui contournent ces défauts et qui permettent aux personnes d'avoir toutes les informations pour réussir (vous pouvez jouer sur le côté exclusif des bonus).

13.3 - Exemples concrets



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

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

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

Ce premier exemple est la critique du produit « [Affiliation Commando](#) » par Kevin Pincher.

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

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



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

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

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

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

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

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

14 - Configuration de vos pages de destination

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

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

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

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

14.1 - Les éléments de bases d'une page de destination

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

Il y a différentes pages très importantes à publier :

- Votre nom et vos informations de contact
- Politique de confidentialité

- Termes et conditions
- Avertissement
- Page de contact
- Autres informations

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

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

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

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

Indiquez également vos informations professionnelles.

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

Politique de confidentialité & Conditions d'utilisation.

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

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

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

Une politique de confidentialité explique comment votre entreprise va recueillir, utiliser et stocker les informations personnelles de vos clients (prénom et email voire numéro de téléphone, adresse du domicile). Les personnes sont très protectrices de leurs renseignements personnels, surtout de nos jours, et auront besoin d'être convaincues que vous en ferez bon usage.

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

Quelles sont les conditions d'utilisation ?

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

Si vous ne faites que de l'affiliation et ne vendez pas de produits directement. Les conditions de vente ne sont pas nécessaires, puisque vous n'êtes pas le vendeur.

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

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

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

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

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

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

Où ajouter ces pages ?

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

Par exemple :



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

14.2 - Rendez votre site accrocheur

Vous devez rendre votre page de destination accrocheuse pour que vos visiteurs restent sur votre site un peu plus longtemps afin qu'ils

se décident à acheter le produit dont vous faites la promotion. Pour atteindre cet objectif, il suffit d'ajouter du contenu de qualité que ce soit sous forme de vidéo, d'articles, podcast (audio), etc.

Vidéo

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

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

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

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

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

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

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

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

<http://www.openoffice.org>

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

La qualité de votre contenu

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

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

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

Le niveau de qualité de vos annonces AdWords

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

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

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

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

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

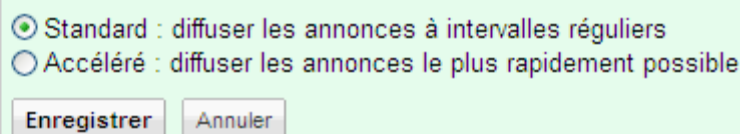
15 - Trucs & astuces pour AdWords

15.1 - Paramètres importants de votre campagne AdWords

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

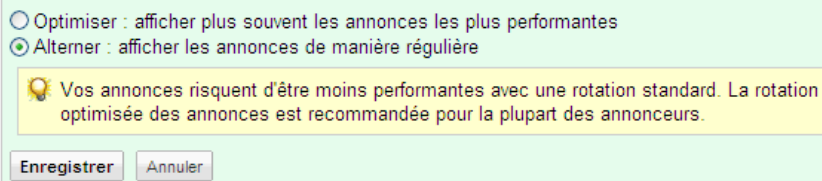
1 : Changer le mode de diffusion de vos annonces afin de les afficher à intervalle régulier. La raison pour laquelle vous devez choisir cette option, c'est que vous pourrez afficher votre annonce durant toute la journée.

Mode de diffusion



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

Rotation des annonces ?



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

15.2 - Votre annonce

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

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

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

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

100% Efficace donc 100% Garanti !

- 60% pour vous permettre de tester

www.institut-dulac.com

[Plus de 10 kg à perdre ?](#)

Découvrez des séjours uniques

pour un résultat sûr et durable.

www.weekup.fr

[Vite perdre du poids](#)

perdre jusqu'à 16 kilos par mois –

rapide & sans yoyo. 100% garantie

poids.RDX-ultra.fr

15.3 - Utiliser les annonces de vos concurrents avec succès

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

Effectuez une recherche Google pour les mots-clés que vous ciblez et sélectionnez les annonces qui vous plaisent ou sur lesquelles vous pensez que vos clients potentiels cliqueront. Après avoir réalisé ce

travail, vous obtiendrez un fichier regroupant de nombreux modèles percutants et efficaces.

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

15.4 - Les mots à utiliser dans votre annonce

Utilisez des mots-clés.

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

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

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

Les mots-clés qui accrochent le lecteur

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

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

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

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

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

15.5 - La structure de votre annonce

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

Pertinence

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

Le titre de votre annonce

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

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

Par exemple :

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

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

Voici différentes astuces pour écrire une bonne accroche :

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

arrêter de fumer ». Dans l'exemple ci-dessous, la deuxième annonce attire plus l'attention, car les mots clés sont mis en gras :

[Tabac Info Service](#)

Tous les conseils et les aides
pour **arrêter de fumer**
www.tabac-info-service.fr

[Comment Arrêter de Fumer?](#)

Faites ce Test de 1m 45s et découvrez si l'hypnose peut vous aider !
Arreter-de-fumer-en-une-seance.com

Voici quelques exemples de phrases pour vos annonces :

- « Comment _____ »
- « Secrets de _____ Enfin Révélés! »
- « Attention: Ne pensez même pas à _____ jusqu'à ce que vous _____ . »
- « Qui d'autre veut _____ »
- « Maintenant vous pouvez avoir/faire [résultat souhaitable ou circonstance] »
- « Ils ont ri quand j'ai _____, Mais quand j'ai _____ »
- « Donnez- moi [courte période de temps] et je vous donnerai [résultat souhaité] »
- « La façon facile [personne en marché] de [résultat souhaité] »
- « Voir avec quelle facilité vous pouvez [suite souhaitable] »
- « Vous n'avez pas besoin d'être [quelque chose de stimulant] pour [résultat désiré] »

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

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

Le corps de votre annonce

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

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

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

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

Des annonces de qualité - essayez de faire des phrases courtes et percutantes qui vont droit au but. Éviter également de commettre la moindre erreur de toute sorte, y compris les fautes d'orthographe. Profitez de votre correcteur d'orthographe et faites contrôler votre grammaire. Utilisez le service en ligne [Bonpatron](#) si vous n'avez personne sous la main pour relire vos textes. Si vous ne repérez pas les erreurs, les internautes les repéreront à votre place.

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

Afficher les raisons pour lesquelles les gens doivent

acheter – Si vous n'énumérez pas clairement les avantages du produit, les personnes ne pourront jamais les connaître. Sachant qu'elles accorderont plus d'importance à vos propos qu'à ceux du vendeur, mettez votre poids dans la balance. Cela permettra d'amener les personnes sceptiques de votre côté, mais assurez-vous toutefois de ne pas en faire trop en « flattant » le produit. Soyez réaliste dans vos descriptions et citez également les points faibles pour être crédible. Les personnes ont tendance à se méfier de ce qui semble trop beau pour être vrai.

Dans votre annonce, vous pouvez utiliser des termes comme :

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

Ajouter des Bonus – C'est une très bonne façon d'augmenter votre taux de conversion et de vous différencier des autres affiliés. Il y a de nombreux produits disponibles sur Internet que vous pouvez offrir en bonus à vos clients.

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

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

16 - Conclusion

Vous voilà armé pour faire de votre projet une réalité. L'affiliation n'est pas compliquée, mais sachez l'utiliser pour vous démarquer des autres et vous créer des revenus sur du long terme.

L'affiliation est une aubaine pour celui qui sait en tirer parti. **Il est possible pour la première fois dans l'histoire d'automatiser ses revenus pratiquement à 100%.**

Pour faire la différence et vous positionner en tant qu'expert, vous devez passer pour quelqu'un qui connaît son sujet à fond, qui a testé le produit ou le service, de sorte à pouvoir le présenter comme si c'était le vôtre.

L'affiliation demande un minimum d'effort et d'investissement. Il suffit de passer un peu de temps à chercher des produits intéressants, à les étudier, puis à les recommander. Elle ne demande aucun engagement particulier et ne présente aucun risque.

Vous l'aurez compris, il vous suffira de générer du trafic vers vos pages. Si tout est bien optimisé, l'argent devrait rentrer et si vous parvenez à gagner 10 €, vous arriverez aussi à en gagner 100, puis 2000, puis 4000 et ainsi de suite. Il ne tient qu'à vous de faire exploser les limites !

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

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

Maintenant, il est temps de passer à l'action !

Bon succès à vous,
Fabrice Béal

Rappel des ressources

Installez votre [blog wordpress](#), ou [demandez à ce qu'on vous le fasse](#)

Votre hébergement chez [1&1](#) ou [Godaddy](#).

S'inscrire sur les 3 meilleures plates-formes d'affiliation actuelles :
[Clickbank](#), [1TPE](#)

Publiez vos articles gratuitement sur www.libre-de-droits.com

Générez des articles à la volée et soumettez-les en quelques clics à l'aide de la suite [Articles Pro](#).

Réaliser vos [couvertures 3D](#), voir la [vidéo de présentation](#).

Offrez de personnaliser vos ebooks avec [PDF Brander](#) ou [Easy Viral PDF](#).

Gérez tous vos liens d'affilié avec [Easy Maxi Cloaker](#)

Services d'autoréponses : [Cybermailing](#) ou [Aweber](#).

Veille concurrentielle : [Keywordspy](#).

Générez vos [accroches](#) en un clic.

Devenez l'auteur de plusieurs ebooks en quelques clics : le [Cercle des Droits de Label Privé](#) ou le [Club Editeur Internet](#)

Et nous vous conseillons fortement
le guide complémentaire à celui-ci :



[Cliquez ici pour le découvrir](#)

Voulez-vous transformer cet ouvrage en machine automatique à faire de l'argent ? En faire votre représentant permanent, qui travaille pour vous 24 h sur 24 ? Le personnaliser avec vos propres liens d'affilié, à VOTRE nom ? – [Cliquez ICI](#)