



Par Christine Demulier et David Hamon

## Table des matières

<a href="#">Qu'est-ce que le marketing par article.....</a>	<a href="#">3</a>
<a href="#">Tirer profit du marketing par article.....</a>	<a href="#">4</a>
<a href="#">Démarrer une stratégie de marketing par article efficace.....</a>	<a href="#">6</a>
<a href="#">La recherche des mots-clés pour le marketing par article .....</a>	<a href="#">16</a>
<a href="#">Vous aider à rédiger de meilleurs articles.....</a>	<a href="#">18</a>
<a href="#">Soumettre vos articles.....</a>	<a href="#">22</a>
<a href="#">Mettez-vous au marketing par article viral.....</a>	<a href="#">33</a>
<a href="#">Conclusion.....</a>	<a href="#">34</a>
<a href="#">Ressources Recommandées.....</a>	<a href="#">35</a>

## Qu'est-ce que le marketing par article

De nos jours, la plupart d'entre nous, disposons d'un ordinateur et d'un accès haut débit à Internet. Par conséquent, de nombreux commerciaux considèrent le marketing par article comme l'un des moyens les plus efficaces pour promouvoir leur entreprise sur Internet.

Si cela est fait de manière efficace, de nombreux visiteurs et consommateurs potentiels seront dirigés rapidement vers votre site ou la page de présentation de votre produit ou service. **Vous vous demandez comment faire?**

Il y a une relation très étroite entre le marketing par article et la presse écrite. Une entreprise a besoin de publicité dans la presse écrite. Elle l'obtient en fournissant aux médias des articles contenant des informations essentielles.

Dans ce cas, le journal publie l'article et en échange cite le nom de l'entreprise pour lui faire de la publicité. Comme tous les médias, la presse écrite ne dispose pas de budget très important, ainsi cette méthode s'avère bénéfique pour tous les intervenants.

C'est vrai dans le monde de la presse écrite, et le même schéma peut s'appliquer au monde d'Internet. De plus en plus de gens utilisent internet pour promouvoir leur affaire et toucher un public bien plus important.

Un annuaire web d'articles est un endroit où quiconque peut déposer son article. Ceci se fait entièrement gratuitement car le site propriétaire est rémunéré à chaque clic d'un utilisateur sur l'article. Plus il y a d'articles dans ce répertoire et plus il devient populaire sur les moteurs de recherche. C'est à la fois profitable pour l'auteur de l'article et pour le propriétaire du répertoire.

Bien que très semblables dans leurs fonctions, les articles marketing sur Internet sont un peu plus évolués que ceux de la presse écrite. On peut renforcer l'efficacité du répertoire d'article grâce à l'optimisation du moteur de recherche (SEO) en utilisant certains mots-clés qui sont directement liés au sujet des articles.

De cette façon, chaque fois qu'un utilisateur souhaitera lancer une recherche sur un sujet particulier, il entrera quelques mots spécifiques sur son moteur de recherche. Si l'un de ces mots correspond aux mots-clés utilisés dans l'article, alors le site web contenant l'article fera partie des premiers de la liste de recherche. Cela augmente les chances de succès d'une page Web.

Le marketing par article est surtout destiné à attirer plus de visiteurs sur votre site web. Par conséquent, l'objectif de cette forme de marketing en ligne n'est pas trop différente des autres. Toutefois, en dehors de faire cliquer les visiteurs sur le lien de votre site web à la fin des articles, le marketing par article ne peut rien faire de plus pour ce qui est d'augmenter vos revenus.

Votre site doit être suffisamment convaincant pour convertir vos acheteurs potentiels en de véritables consommateurs de votre produit. Par conséquent, le contenu de votre site doit être convaincant.

Non seulement vous devez prêter attention à la promotion de votre produit, mais aussi offrir la possibilité aux prospects de s'inscrire sur votre site pour recevoir régulièrement ensuite des informations par email sur votre business.

## Tirer profit du marketing par article

Si vous ne faites pas déjà partie de ceux qui profitent du marketing par article comme d'un outil publicitaire efficace pour leurs affaires, alors vous passez à coté d'un moyen efficace de rentabiliser votre produit. Par conséquent, essayez au moins cette méthode avant de décider si c'est une bonne manière pour vous de commercialiser votre produit.

Si vous n'êtes pas conscient des avantages du marketing par article alors lisez la section suivante afin de vous rendre compte de ce que vous avez manqué jusqu'ici en terme de marketing.

Nous pensons très souvent que la publicité efficace d'une entreprise ne peut se faire sans de lourds investissements financiers. Mais le marketing par article ne vous oblige pas à suivre cette règle. Vous pouvez atteindre un large panel de clients potentiels pour votre produit sans avoir à dépenser un seul centime.

Comme le marketing par article sur Internet implique l'utilisation de mots-clés pour l'optimisation sur les moteurs de recherche (SEO), les internautes qui lisent votre article ne le font pas par hasard. Ils ont déjà été filtrés grâce aux mots-clés pertinents qu'ils ont entrés lors de leurs recherches en ligne. Cela signifie qu'ils sont à la recherche d'informations qui relient directement votre article au sujet de leur demande.

Si le contenu de votre article est suffisamment bon alors, une fois mis sur Internet, il sera publié de diverses manières et se répandra très rapidement. Les autres sites web, les e-magazines et les bulletins d'information sont quelques-uns des supports de publication qui hébergeront votre article.

Cela signifie une plus large publicité pour vos produits ou vos services. Cela augmente les chances de vente de votre produit. Plus votre article circulera via divers supports de publicité, plus les gens le liront et connaîtront vos produits et votre entreprise. C'est le point fondamental de toute publicité.

Comme il ne coûte rien de s'adonner au marketing par article, les gains réalisés grâce à cette pratique constitueront un bénéfice net pour vous. Chaque fois que quelqu'un cliquera sur votre article pour le lire, vous en tirerez profit. Ce sera un retour 100% sur investissement. Par conséquent, si vous pouvez envoyer un petit nombre d'articles chaque jour, vous réalisez un peu plus de marges sur les ventes de votre produit.

La durée de vie de tout mode de publicité est limitée dans le temps. Par conséquent, si vous voulez que votre publicité se prolonge vous devez payer à intervalles réguliers. En revanche, avec le marketing par article, vous profitez non seulement d'une publicité gratuite mais aussi durable. Vous n'avez pas besoin de la renouveler d'aucune manière.

Tout ce dont vous devez vous assurer c'est de déposer de nouveaux articles de temps en temps afin de tenir au courant vos clients actuels et vos prospects des derniers développements de votre produit et de votre business. Tout comme vous n'aviez rien à payer au départ, vous n'aurez rien à payer en plus pour maintenir vos articles présents sur Internet.

## Démarrer une stratégie de marketing par article efficace

Si vous cherchez à vous mettre au marketing par article sur Internet alors vous devriez savoir qu'il s'agit d'une manière efficace pour générer de la publicité sur votre produit et votre affaire. Le marketing par article en ligne implique la rédaction de contenu publicitaire et une certaine optimisation. Donc, avant de débiter vous devriez savoir tout ce qu'il y a à savoir sur le marketing par article sur Internet.

La première chose à considérer, c'est de savoir ce que vous voulez réellement retirer de la rédaction d'articles. Êtes-vous intéressé par la promotion de d'autres produits, d'autres entreprises, d'autres sites web, ou souhaitez-vous le faire pour vos propres produits/services. Car les deux plans doivent être abordés de manière très différente.

Si vous écrivez des articles pour un autre site et faites de la publicité de leurs produits alors vous n'avez pas besoin d'utiliser votre vrai nom pour faire la promotion.

Mais si vous commercialisez votre propre produit/service, alors l'utilisation de votre vrai nom au lieu d'un pseudo peut-être précieux pour la publicité.

Cependant, vous devez garder à l'esprit que quoi que vous fassiez, il est pratiquement impossible de modifier les articles que vous avez déjà publiés. Ceci en raison du nombre de copies publiés sur de nombreux et divers autres sites web.

Afin de sauvegarder votre crédibilité, il est toujours conseillé de rester dans son domaine d'expertise lors du choix des sujets de vos articles. Si vous cédez à une trop grande variété des sujets, vous n'arrivez pas à vous créer un créneau à vous. Par conséquent, si vous ne vous en tenez pas à des sujets pertinents, votre site web ne tirera pas profit de l'optimisation des moteurs de recherche.

**Il n'est pas nécessaire d'être un expert en français, grammaire ou littérature pour réussir dans le marketing par article.**

Bien que la publication de vos articles sur de nombreux répertoires d'articles augmente votre potentiel de trafic qui, à long terme, vous sera profitable, vous devriez être un peu sélectif avant de poster vos articles partout où cela est possible.

Avoir un site très bien classé et profiter d'une bonne optimisation doit être votre priorité. Ainsi, pour promouvoir un produit, essayez de ne pas déposer le même article que vous avez utilisé pour promouvoir votre site Web. Cela pourrait s'avérer pénalisant pour votre site web dans les moteurs de recherche.

Gardez à l'esprit la longueur de l'article que vous allez écrire. Ne cherchez pas à en écrire un long, si ce n'est pas nécessaire. Les articles les plus courts contenant des informations pertinentes peuvent aussi aller loin. Gardez également à l'esprit votre nécessité d'écrire sur un sujet précis.

Vous pourriez par exemple avoir une aptitude à écrire de nombreux articles sur le divertissement, mais avoir une créativité limitée pour ce qui est des beaux-arts. Par conséquent, ne vous forcez pas à écrire sur un sujet avec lequel vous n'êtes pas à l'aise. La plupart du temps, de tels articles s'avèrent médiocres et ne sont publiés par personne.

Souvenez vous aussi que votre article sera lu par une véritable personne. Par conséquent, dans votre quête pour insérer les parfaits mots-clés et avoir la meilleure optimisation, ne faites pas de votre article un article sans valeur.

### Comment vous servir des Stratégies du Marketing par Article:

Si vous avez une activité en ligne, alors vous devez avoir entendu parler des meilleurs programmes de marketing d'affiliation. Pour ceux qui ne sauraient pas ce dont il s'agit, le marketing d'affiliation est le simple fait de promouvoir les produits ou services des autres grâce à votre site web.

Vous utilisez les liens d'affiliés sur votre propre site en espérant que les visiteurs de votre site cliqueront sur ces liens pour être redirigés sur la page d'accueil du site marchand dont vous faites la promotion. S'ils achètent sur ce site, vous recevez une commission sur leurs achats.



Mais comment attirer autant de trafic Internet? C'est là qu'intervient la stratégie du marketing par article.

Et qu'est exactement le marketing par article?

Eh bien, vous écrivez des articles sur les produits dont vous faites la promotion, vous y incluez un petit nombre de backlinks (liens entrants) et les soumettez sur divers annuaires d'articles sur Internet. Dans le cas où un annuaire n'accepte pas les liens URLs, il vous suffit de fournir l'adresse de votre propre site Web.

Ces annuaires feront apparaître vos articles dans les résultats des moteurs de recherche quand quelqu'un fera une recherche sur les mots-clés que vous aurez définis. Si l'internaute trouve votre article suffisamment utile, intéressant, il sera redirigé depuis votre article vers votre site web ou vers le site marchand auquel vous êtes affilié.

Ce n'est pas seulement un moyen facile de promouvoir vos liens d'affiliation, c'est aussi une solution bon marché. Cela étant, il est nécessaire d'en apprendre plus au sujet du marketing par article, connaître les différents types d'articles est indispensable si vous voulez sérieusement vous mettre au marketing d'affiliation.

Un problème classique rencontré par les ceux qui doivent écrire de nombreux articles est d'arriver à trouver des sujets porteurs et nouveaux. Le meilleur moyen d'y arriver est de réfléchir à des idées novatrices. Mais comme il s'agit d'un exercice extrêmement difficile, voici quelques conseils simples pour vous guider dans le choix du sujet de votre réflexion, avec le minimum d'effort.

Pour commencer, il vous faut décider du style d'article que vous voulez écrire. Généralement, on distingue quatre catégories:

- les articles «liste»,
- les articles «comment Faire»,
- les articles «d'évaluation»,
- les articles «résumé»



- **Les Articles Liste:**

C'est le type le plus commun des articles trouvés sur Internet, et aussi le plus facile à écrire. Il suffit de regrouper un ensemble d'informations sur des sujets connexes. Voici des exemples de ce à quoi peut ressembler ce type d'article -

- 5 conseils de soins à domicile pour une peau éclatante
- 10 façons de réduire votre cholestérol
- 100 lieux à voir dans votre vie, etc.

Ces types d'articles ont trois parties essentielles -

1. Une introduction.
2. De courts paragraphes de 2 lignes maximums décrivant les divers sujets dont parle votre article.
3. Une brève conclusion.

- **Les Articles «Comment faire»:**

C'est le genre d'articles les plus intéressants car ils décrivent comment faire quelque chose de nouveau. Tout le monde aime expérimenter de temps en temps, n'est-ce pas? Ce genre d'article se présente souvent sous l'aspect suivant -

1. Comment remettre de la romance dans votre mariage
2. Comment préparer une paëlla à la maison
3. Comment prolonger la vie de votre ordinateur de bureau, etc.

- **Les Articles D'Évaluation:**

Que feriez-vous si vous étiez sur le point d'acheter une nouvelle crème hydratante lancée par une marque réputée? Il y a des gens qui vont se précipiter pour l'acheter tout simplement à cause de la marque, mais la plupart veulent un autre avis, une sorte d'évaluation. Et les gens sont à la recherche d'autres opinions en permanence. C'est pourquoi la popularité répandue des articles d'évaluation n'est pas une surprise.

Les points essentiels à aborder dans les articles d'évaluation sont:

1. Les points de vente du produit.
2. Quelles sont les promesses tenues par le produit ou service.
3. Est-ce que les avantages sont à la hauteur de la dépense.
4. A quel type de consommateur est-il destiné.
5. Quels sont les résultats observés.

Assurez-vous que quelque soit votre façon de rédiger une évaluation, vous suiviez ces 5 lignes directrices.

- **L'Article résumé:**

C'est aussi un genre d'article facile à écrire. Tout ce que vous avez à faire c'est de consulter diverses sources ou experts et fournir une vue d'ensemble d'une situation. C'est une sorte de déduction basée sur certains paramètres - tels que des remarques d'ordre général, des faits, des débats et des jugements. Pour en faire une sorte de résumé.

Maintenant que vous connaissez les différents types d'articles, vous pouvez canaliser votre créativité de la meilleure des façons. Diversifiez vos compétences littéraires en explorant des sujets qui ne sont pas vraiment banals ou courants. Bonne chance!

### Optimisation du texte d'encrage:

**Historique:** cette technique a effectivement été inventée par les bloggeurs et a effectivement été conçue comme une sorte de blague. Tout ce qu'ils ont fait, c'est d'ajouter à leurs liens le texte d'ancrage suivant «échec misérable».

Ce qui est drôle c'est que ces liens renvoyaient vers le site du président W.Bush. Tous les résultats de la recherche, en tapant la requête «échec misérable» sur Google, vous renverrons vers la biographie officielle de George W. Bush sur le site de la Maison Blanche.

**Comment s'en servir:** le texte visible du lien hypertexte dans l'optimisation du texte d'ancrage doit être dans votre article. Ajouter des mots-clés au texte d'ancrage est une technique qui a montré son efficacité pour améliorer les classements dans les moteurs de recherche. Un exemple, les articles pour les e-magazines.

**Donc il faut optimiser le lieu d'implantation du lien dans le texte:**

- Placez les liens au sein même du contenu.
- Optimisez le texte à proximité pour l'accorder avec le lien
- Soignez le champ lexical utilisé pour qu'il soit logique et en rapport avec le lien



**La quantité de texte retenue par le moteur utilise principalement la notion de distance par rapport à l'ancre du lien : le texte situé à x caractères à droite et à gauche du lien sera ainsi utilisé. Mais cette distance peut être modulée en fonction des autres ancres de liens à proximité, de la quantité de texte totale du document ainsi que d'autres critères.**

**Pourquoi les mots-clés sont importants:** bien que des articles libres de droits attirent beaucoup de trafic sur votre site web, les écrire n'est pas suffisant. Il est aussi important que vous recherchiez les mots-clés adaptés et trouviez les options que les gens utilisent réellement quand ils utilisent les moteurs de recherche. Les moteurs de recherche sont les autoroutes qui génèrent la majeure partie du trafic Internet, près de 70% à 80%.

**Comment choisir les mots-clés adaptés:** une bonne méthode pour améliorer le classement de votre site web sur les moteurs de recherche est d'utiliser le mécanisme d'optimisation du texte d'ancrage. Grâce à cette méthode, vous pouvez avoir votre article publié sur plus de 30 sites distincts tous reliés à vous par la boîte de ressources de l'auteur, un module fourni par la plupart des annuaires d'articles.

C'est dans cette boîte que vous mettrez votre lien avec l'optimisation de son texte d'ancrage. Des mots-clés attentivement insérés dans les titres et les méta-tags sont essentiels dans le succès de l'optimisation des textes d'ancrage. Ainsi, quand vous optimisez votre article pour les principaux moteurs de recherche, soyez extrêmement sélectif dans le choix des mots-clés.

### Stratégie du marketing par article:

**Faites le point sur vos objectifs:** soyez clair sur le but ultime de votre article. Ne gardez aucun doute quant à l'intention de vos écrits. C'est plus facile à dire qu'à faire. Alors suivez attentivement les règles suivantes avant de commencer à rédiger vos articles.

Rappelez-vous qu'il ne suffit pas de produire en série des articles. Il est aussi important que le style de vos articles fasse transparaître l'image finale et d'ensemble que vous essayez de construire. Vous aurez besoin d'harmoniser tous vos efforts de marketing sur internet et ailleurs. Donc, soyez très attentif.

1. Votre article doit clairement définir quel est votre public ciblé.
2. Votre stratégie doit clairement expliquer les méthodes pour atteindre le public ciblé.
3. Vos attentes élémentaires par rapport à l'article doivent être claires dans votre esprit.
4. Vous prévoyez de générer du trafic, vous devez déterminer si votre site web est adapté pour un tel plan.
5. Vos articles doivent être suffisamment adaptés face aux exigences des autres outils marketing.
6. Il vous faudra trouver des méthodes de promotion de vos articles nouvelles et innovantes, sinon il vous sera complètement impossible d'établir une relation avec vos lecteurs et d'atteindre l'objectif de la stratégie initiale.

**Écrire des articles qui contiennent une proposition commerciale sous jacente commune:** au lieu d'essayer de trouver quelque chose de nouveau pour chaque client, il est préférable d'écrire des articles qui portent un message commun. Cela sert de lien, et permet de connecter un article aux autres. C'est un système très efficace de commercialisation.

**Plan d'articles multiples:** au lieu de mettre tous vos œufs dans le même panier. Il est recommandé de vous concentrer sur une série d'articles à un moment donné. Ceux-ci ne doivent pas être complètement indépendants. En fait, ils devraient sembler être comme le prolongement l'un de l'autre.



**L'astuce consiste à strictement centrer un article autour d'un thème donné et à se laisser l'opportunité de le lier à un autre sujet connexe. De cette façon, les lecteurs auront l'occasion de découvrir plusieurs de vos articles sur Internet et commenceront à croire que vous faites autorité sur le sujet en question. Cela assurera à vos articles une promotion importance. Ils ne seront pas laissés de côté comme bien d'autres.**

**Ecrire pour les robots (Spiders) des moteurs de recherche:** il y a une différence énorme entre ce que les lecteurs recherchent dans un article et ce qui attire les spiders des moteurs de recherche. Mais malheureusement, pour un rédacteur, combler cet écart est très difficile. Les efforts sur votre article marketing devraient donc être consacrés à l'élaboration de moyens de tirer profit de ces critères incompatibles.

Les lecteurs aiment trouver des articles qui répondent à leurs besoins, les aident dans la résolution de leurs problèmes ou leurs offrent de nouvelles possibilités dans la vie. Les moteurs de recherche, quant à eux, réfléchissent en terme de liens, classement de pages et mots-clés.

La première chose à faire alors est d'apprivoiser ces robots.

Comment y parvenir?

Pour cela, vous devez tout d'abord savoir ce que le moteur de recherche cherche dans votre article.

- Il indexe vos mots-clés en suivant l'ordre des articles que vous avez postés.
- Il redirige le trafic vers votre site quand il voit que votre site web répond aux recherches des internautes.
- Dans le cas où votre site web adopte un profil bas, les robots parcourent les forums et autres informations des sites afin de trouver votre lien.
- Il pointe vers les endroits qui diffusent vos articles.
- Au fur et à mesure que vous renforcez la qualité de vos liens, les spiders améliorent le classement de votre page.
- En augmentant le nombre des articles soumis, les spiders amélioreront le rang de votre site.

Donc, tout ce que vous avez à faire c'est de vous focaliser sur un thème ou mot-clé que vous répéterez dans chaque article. Ensuite, vous vous baserez sur cette idée originale lors de vos rédactions. En faisant ces efforts, vous améliorerez votre classement dans les moteurs de recherche.

**Faites attention aux messages contradictoires:** ne mélangez pas les liens de navigation. Il doit toujours y avoir une sorte de ligne directrice commune et sous-jacente entre tous vos articles et la structure de votre site Web. Si votre article affirme qu'une série de solutions à un problème peut être trouvé sur votre site web, veillez à ce que cela soit facilement remarqué et visible.

**Diversifiez et étendez vos articles publicitaires aux autres modes de diffusion:** ne travaillez pas seulement sur Internet. Étendez le champ d'action de vos promotions aux sources hors Internet. De cette manière votre article touchera plus de monde et fournira des résultats optimaux. Vous pouvez le faire en reconditionnant vos articles.

Comment faire cela?

Lisez ce qui suit:

1. Appelez vos articles des **communiqués de presse** et envoyez-les aux maisons d'édition locales.
2. Vous pouvez aussi les envoyer aux **revues commerciales**.
3. Imprimez-en des **brochures** et distribuez les dans les magasins.
4. Regroupez vos articles en dossiers et vendez-les. Vous pouvez aussi les faire circuler gratuitement et librement.
5. Vous pouvez aussi les regrouper pour en faire des **recueils de conseils, des brochures, des tutoriels**.
6. Ils peuvent aussi servir de supports pour **des cours ou des conférences**.

**Tenez compte des résultats:** car la fin justifie les moyens. Ce serait vain si en dépit de tous vos efforts vous ne parveniez pas à générer un trafic considérable sur votre site web. Mais comment savoir si votre stratégie marketing fonctionne ou pas? Eh bien, Il y a des signes révélateurs. Il vous suffit simplement de garder les yeux grands ouverts!

Déterminer le nombre exact et l'identité des sites web qui diffusent votre article. Cela peut être facilement vérifié en recherchant votre article sur tous les grands moteurs de recherche. C'est un bon moyen de juger de la popularité de votre article.



## La recherche des mots-clés pour le marketing par article

Le marketing par article est un moyen efficace d'améliorer la publicité de votre entreprise. Cependant, à moins d'utiliser d'excellents mots-clés pour optimiser votre site web, vous n'arriverez pas à générer le trafic suffisant pour dégager des bénéfices grâce à lui seul. Par conséquent, il est important de faire des recherches approfondies sur les mots-clés les plus adaptés à votre site web.

Afin de maximiser l'optimisation du moteur de recherche sur vos articles, il vous faut garder des traces du trafic et du classement en fonction des différents mots-clés que vous pouvez utiliser pour optimiser votre article sur Internet. Relevez ces résultats mensuellement. Il vous faut aussi suivre de près les effets de ses mots-clés par rapport à vos concurrents.



**Utilisez Microsoft Word ou Excel pour enregistrer les résultats au lieu de compter sur votre mémoire, juste pour être sûr.**

Si vous lancez une toute nouvelle entreprise alors pensez à tous les mots qui justifient leur utilisation pour générer plus de trafic sur votre site web. Notez-les dès que vous pensez à eux. Si votre entreprise est dans le domaine de la livraison de colis, alors orientez vos recherches sur ce sujet. Vous allez vous retrouver avec toute une quantité de mots-clés ayant un lien plus ou moins direct avec votre entreprise.

Avec cette sélection vous lancerez vos recherches mensuelles de sorte de pouvoir comparer ceux qui sont les plus populaires. Vous pouvez aussi y ajouter d'autres mots qui vous viennent à l'esprit et vérifier leur pertinence par rapport à votre entreprise.

Maintenant, afin de déterminer le niveau de compétition de vos mots-clés, vous allez avoir besoin de les entrer dans un moteur de recherche. Si le principal terme, comme «livraison de colis» rapporte un niveau de compétition dépassant les 6 000,000 alors essayez quelque chose du genre «livraison de colis le lendemain».

Ceci pourrait générer un petit résultat de 2,500. Si cela est en rapport direct avec votre business et l'article que vous écrivez, alors servez vous de ce mot-clé. Ceci réduira la concurrence et fera de vous l'un des «Hits» dans un moteur de recherche.

Répétez le même procédé pour chaque mot-clé qui vous semble suffisamment pertinent pour faire partie de votre stratégie marketing par article et notez les dans votre document Word ou Excel. Comparez et examinez les meilleures options avant de faire votre choix.

Si vous ne voulez pas trouver de mots-clés vous-même, vous pouvez utiliser gratuitement des outils en ligne qui vous proposent des suggestions de mots-clés pertinents que vous pouvez utiliser pour optimiser votre site web avec les moteurs de recherche.



**Voici quelques liens:**

- Overture (US)  
<http://inventory.overture.com/>
- Overture (FR)  
<http://inventory.fr.overture.com/>
- Google  
<https://adwords.google.com/select/main?cmd=KeywordSandbox>
- Keyword Search Engine  
<http://www.keyword-search-engine.com/>

Vous pouvez utiliser des logiciels gratuits plutôt que d'en acheter un à cet effet. Après avoir obtenu la liste de ces mots-clés, vous n'avez plus qu'à lancer un test de concurrence pour chacun d'entre eux sur Internet. Vous connaîtrez alors le niveau de concurrence de chacun.

**En conséquence vous pourrez utiliser les meilleurs dans votre article afin de maximiser la stratégie marketing pour votre optimisation dans les moteurs de recherche.**

## **Vous aider à rédiger de meilleurs articles**

Alors, êtes vous prêt à démarrer votre business sur Internet? Ou peut-être, en avez vous déjà un, et vous êtes à la recherche de moyens qui peuvent vous aider à le développer. Mais, voilà, vous n'êtes toujours pas sûr de la façon d'écrire des articles convaincants capables d'attirer considérablement de trafic. Très bien! Voyons si nous pouvons vous aider.

Voici quelques règles qui pourront faciliter la rédaction des articles.

- **L'importance d'un sujet utile et intéressant:**

Personne n'a envie de s'ennuyer quand il lit un article en ligne. Rappelez-vous ceci lors du choix du thème de l'article. Ne choisissez pas un sujet sur lequel vous n'avez pas suffisamment de connaissance, cela ne fera que révéler votre ignorance et frustrera vos lecteurs.

Ainsi, lorsque vous choisissez un sujet, faites bien en sorte qu'il soit étroitement lié à votre domaine de compétence. Évitez d'embarquer vos lecteurs dans un raisonnement trop complexe lors de la présentation de votre sujet. Collez au point de vue du lecteur et fournissez-lui seulement les détails qu'il attend.

- **Évitez les longueurs:**

Si votre article s'avère trop long, il court le double risque d'être à la fois ennuyeux et sans intérêt. L'attention du lecteur sur Internet est en moyenne très limitée en comparaison de celle du lecteur de livre. Alors, quoi que vous ayez envie de montrer, illustrer ou faire passer, mieux vaut le faire rapidement.

- **Évitez aussi d'être trop brusque:**

Toutefois, il ne faut pas confondre écrire des articles courts et précis avec écrire quelque chose de saccadé et brusque. Si vous avez raccourci votre article en faisant des compromis importants sur la qualité et la quantité de données, alors vous êtes en train de demander à vos lecteurs d'aller chercher de meilleures alternatives.

- **La règle «pas de cliché»:**

Si les gens veulent lire des «clichés» pourquoi devraient-ils s'embêter à lire vos articles? N'est-il pas plus facile de rester dans les domaines qu'ils connaissent déjà? S'ils prennent le risque de lire quelqu'un de nouveau, c'est parce qu'ils s'attendent à y trouver du nouveau. Ne les décevez pas, n'utilisez pas de lieux communs rebattus qui dégouteront vos lecteurs. Soyez rafraîchissant. Une des meilleures façons d'y parvenir est d'éviter d'acheter vos articles et de tenter de les écrire vous même. Faites appel à votre imagination.

- **Choisissez des mots-clés extrêmement efficaces:**

Même si les lecteurs naviguent entres divers articles, essaient de localiser l'information de leur choix, les divers mots-clés leurs servent de guide, de fil conducteur. C'est pourquoi le choix de mots-clés adaptés est primordial pour la popularité de votre article. De plus, c'est l'importance et le rapport de l'article avec ces mots-clés qui décident du classement de votre article dans la plupart des moteurs de recherche.

- **Personnalisez:**

Créez-vous votre propre style. Donnez votre opinion personnelle à chaque fois pour maintenir la curiosité de vos lecteurs.

- **Utilisez un langage clair et lucide:**

Essayez d'avoir un langage simple et familier. Evitez des narrations compliquées. Les mots doivent couler facilement. Vos lecteurs cherchent des solutions; ils ne seront certainement pas impressionnés par du jargon linguistique auxquels ils ne prêtent pas attention.

- **Utilisez les termes et l'argot associé au public ciblé:**

Ne vous méprenez pas sur ce point mais une touche d'argot informel dispersé le long de votre article aura l'avantage évident de retenir l'imagination de votre public cible. Ceci ajoute de la crédibilité à vos compositions et vous assoit en qualité d'expert du domaine en question. Faites cependant attention à ne pas en abuser.

- **Évitez les fautes de frappe et erreurs de grammaire:**

La lecture de documents présentant des fautes d'orthographe ou de grammaire peut être extrêmement frustrante et même faire fuir le lecteur en particulier si cette personne fait autorité dans les domaines linguistiques. De telles erreurs amèneront radicalement les gens à perdre confiance en vos articles. Au final ils éviteront de les lire.

- **Faites de courtes phrases facilement compréhensibles:**

De longues phrases aux expressions tortueuses, compliquent très souvent inutilement le sens d'un paragraphe. Évitez les. Utilisez des phrases courtes pour exprimer votre point de vue et respectez la même règle pour les paragraphes. Ils ne doivent pas comporter plus de cinq lignes à la fois.

- **Les gros titres sont les lignes du destin:**

Quelle est la première chose que l'on remarque dans n'importe quel article? Le titre en caractère gras par lequel il commence. Un titre peut faire ou défaire le destin de votre article d'un coup. Après tout, c'est le titre qui sert de description pour définir le contenu de votre article.



**Ainsi, la personnalisation d'un titre accrocheur et attirant est extrêmement importante. Suivez ces simples règles pour évoquer des titres magiques:**

- **Trouver le synopsis de l'article:**

Ceci permet de réduire votre liste aux mots-clés qui reflètent précisément l'intention de votre article. Au premier coup, faites une courte liste de mots-clés ciblés qui sont liés à votre sujet.

Utilisez les utilitaires de génération de mots-clés disponibles en ligne et vérifiez quels sont les mots-clés de votre liste qui réussissent à générer le plus de trafic.

Faites maintenant une seconde liste avec les mots-clés qui produisent un fort trafic. Vous pouvez maintenant utiliser vos compétences pour essayer diverses combinaisons de ces mots-clés soigneusement choisis pour composer le titre.

- **Persévérez dans vos recherches:**

Maintenant que vous avez réduit votre choix à une liste très sélective, trouvez parmi ces mots-clés, le plus populaire. Cela peut être fait en passant chronologiquement d'un mot à l'autre, et en vérifiant les résultats de la recherche pour chacune des phrases clés sur Google.



**Il vous faut mettre ces phrases-clés entre guillemets pour lancer la recherche.**

Portez une attention particulière au nombre des résultats optimisés (indiqué tout en haut à droite de la page) ainsi qu'au nombre de liens commerciaux (indiqué sur la partie droite de la page). Répétez cet exercice avec tous les mots clés jusqu'à ce que vous arriviez à la phrase clé qui génère le meilleur résultat.

- **Et finalement, choisissez le titre de l'article requis:**

Pour cela, il vous faudra faire attention à ce que les sites annuaires d'articles exigent de vous. En règle générale, un mot-clé ou une phrase-clé avec un résultat optimisé de 1000-5000 et une poignée de liens commerciaux devraient être un pari facile.

Le nombre de résultats doit être mentionné au côté du mot-clé. Dans le cas où deux ou plusieurs mots-clés se révèlent tout aussi populaires, il est recommandé de choisir celui ayant le plus de liens commerciaux. Le meilleur scénario serait de trouver un mot-clé qui renverrai seulement 10-20 résultats, mais sans aucun lien publicitaire.

Dans le cas où vous traitez avec un grand annuaire d'articles, cette limite peut monter jusqu'à 10000 résultats optimisés, mais pas plus, parce il y a peu de chances que vous figuriez sur la première page des résultats des moteurs de recherche.

Cette procédure en 3 étapes vous aidera à mettre en place un titre viable. Faites une recherche de votre article dans les 24 heures qui suivent votre soumission et essayez de le repérer dans la première page de résultat sur Google.

## Soumettre vos articles

Maintenant, voici la partie difficile – soumettre vos articles. Voici encore quelques lignes directrices.

Soumettre vos articles sur les annuaires d'articles est l'un des meilleurs moyens de promouvoir vos produits et services, à la fois sur internet mais aussi en dehors. En général, soumettre des articles est gratuit, mais dans certains cas il vous sera réclamé un montant symbolique. Un article bien rédigé et adroitement analysé peut développer beaucoup de trafic sur le site de l'auteur.

Vous avez l'impression que c'est du gâteau, n'est-ce pas? Mais là encore, si vous ne respectez pas certaines règles votre article sera voué à l'anonymat. Alors suivez ces quelques règles simples.

- **Les choses les plus importantes d'abord. Les termes et conditions des sites annuaires sur lesquelles vous soumettez vos articles.**

Analysez extrêmement minutieusement chaque point du règlement. Assurez-vous que votre article les respecte et ainsi ne court pas le risque d'être rejeté. Ce genre d'accident peut se produire si vous avez inclut vos liens d'affilié dans votre article, alors que le règlement du site annuaire interdit complètement une telle publicité. Cela peut également arriver aux personnes qui ajoutent leur lien Google Adsense dans leurs articles et les soumettent à des sites qui interdisent une telle pratique promotionnelle des produits. Alors soyez vigilant. Il suffit juste de cinq minutes d'attention.

- **Créez-vous un style d'écriture «à part».**

Vous avez souvent le droit de détailler les caractéristiques d'un produit ou service que vous vendez ou promouvez. Profitez pleinement de cette opportunité. Rendez votre article suffisamment intéressant pour alimenter l'imagination du plus grand nombre. De cette façon vos lecteurs seront curieux d'en apprendre plus sur vous et vos services; vous pourrez ensuite les rediriger grâce à des conseils malins comme - «pour en savoir plus visitez notre site web» et ensuite donnez votre adresse web.



- **Faites vos recherches et renseignez vous sur les styles des articles les plus populaires.**

Suivez attentivement leur style et essayez de découvrir la recette secrète de leur succès. Servez-vous en ensuite lors de la rédaction de vos propres articles et découvrez combien il est facile de rendre vos articles célèbres.

- **Il est extrêmement important d'être attentif et vigilant au moment du choix de la catégorie dans laquelle vous allez soumettre votre article.**

Si votre article est mis dans la mauvaise catégorie les modérateurs de certains sites se réservent le droit de les effacer. Et même si votre article n'est pas effacé, il ne servira pas à grand-chose dans cette mauvaise section.

- **Travaillez encore un peu plus vos articles et soumettez les manuellement.**

Il existe de nombreuses manières de soumettre des articles sur les annuaires d'articles, mais ce choix reste entièrement aux mains des responsables des sites. Certains autorisent seulement quelques tags à la fois quand d'autres étendent les privilèges à l'ensemble de l'article.

Il y en a encore qui n'autorisent que le HTML à la fin des articles. Face à des procédures si diverses, le mieux est de soumettre manuellement vos articles. Ceci évitera toute erreur de communication qui pourrait nuire aux chances de parution et de promotion de votre article.

Ne soyez pas trop impressionné par un annuaire uniquement parce qu'il autorise gratuitement la soumission d'articles. Gardez à l'esprit le trafic et le classement qu'il engendre, car après tout, c'est la raison pour laquelle vous êtes ici.

- **Si vous manquez de temps, embauchez un professionnel pour vous aider lors de la soumission des articles**

Si vous êtes très occupé, suivre tous ces conseils à la lettre peut être difficile. Dans de tels cas il est préférable au lieu d'endosser toutes les responsabilités vous-même de faire faire cette mise en place.

Une question fréquemment posée est de savoir s'il est préférable de soumettre un article spécialisé sur plusieurs sites annuaires ou de soumettre plusieurs articles sur un site particulièrement efficace?

Personne ne peut répondre à cette question. Disons que vous devez improviser. Par exemple, soumettre vos articles sans réfléchir dans tous les annuaires n'est peut-être pas la meilleure idée. Mais cela n'implique pas pour autant de stopper net toute recherche d'annuaires potentiellement avantageux et très prometteurs.

Encore une fois, il n'y pas de règles universelles. Par exemple, beaucoup de choses ont changé dans le domaine du marketing par article quand Google a renforcé sa politique d'écumage agressif des articles en retirant systématiquement ceux dont le contenu était un duplicata.



**Depuis, Il est devenu relativement inutile de soumettre un même article sur de multiples annuaires.**

Avant cette réglementation, les auteurs publiaient leurs articles dans des tas d'annuaires; ce qui générait des quantités de liens (Backlinks) en un rien de temps.

Mais comme vous venez de le voir, cette théorie n'est plus vraie. Vous devez donc constamment évoluer, trouver des idées plus novatrices, dont la première serait certainement - de poursuivre la rédaction d'articles et de les soumettre sur les meilleurs sites.

Par ailleurs, réduisez votre sélection à cinq ou six annuaires populaires. Ceci offre l'avantage évident dans le cas où Google refuse vos articles, de toujours pouvoir compter sur le trafic que ces sites vous renvoient. Positionnés sur des segments très ciblés, ces sites sont à l'affût d'articles spécialisés et sont très intéressants quand on recherche une alternative aux annuaires classiques.

Ces annuaires sont relativement nouveaux et de ce fait dépourvus de toute concurrence indésirable. Exercez-vous seulement un peu et recherchez d'autres voies plus rentables encore. Consultez d'autres intervenants ou web-entrepreneurs qui travaillent dans le même domaine. Ceci pourrait vous ouvrir d'innombrables opportunités auxquelles vous n'auriez jamais pensé.

### La boîte de ressource «Ressources Box»

Un des points critique du succès de votre article est la création de votre boîte de ressources. C'est votre carte d'identité sur les annuaires et en tant que tel elle réclame une attention toute particulière. Alors lisez attentivement les instructions qui suivent.

- **Votre nom:** c'est celui sous lequel le monde entier va vous connaître. C'est donc l'information la plus importante de votre boîte de ressources.
- **L'Adresse du site web:** elle devrait respecter la norme URL du genre - <http://Le-nom-de-votre-site.com/>
- **Une USP (unique selling point):** c'est l'élément qui résume en 1 ou 2 lignes, l'objet de l'offre commerciale unique que vous proposez.
- **L'incitation à l'action:** c'est l'endroit où vous invitez vos lecteurs à se rendre sur votre site web. Il est fortement recommandé de se limiter à une seule incitation à l'action.

### Quelques sujets optionnels capables de dynamiser votre article:

- **L'adresse d'abonnement à la newsletter:** vous aide à lister les adresses e-mail de vos visiteurs et contribue à établir la confiance. Si vous optez pour cette solution, assurez-vous que votre abonnement dispose d'une URL et qu'aucune adresse n'est utilisée pour l'inscription.
- **Inclure vos coordonnées:** c'est-à-dire votre numéro de portable où vous joindre en cas d'interview ou pour obtenir votre dossier de presse.
- **Un rapport gratuit:** il contribue à asseoir votre position d'expert dans votre champ d'activité.
- **Une ancre d'URL à un mot-clé:** disons que vous vouliez assurer une corrélation importante des moteurs de recherches pour chaque terme donné, tout ce que vous avez à faire, c'est d'associer ce terme dans votre boîte de ressource à votre site web. Néanmoins une utilisation abusive de cette stratégie peut annuler son efficacité.

**Quelques conseils d'ordre général sur ce qu'il faut intégrer dans votre Boîte de Ressources:**

- L'expression anglaise «trop de cuisiniers gâtent la sauce» est particulièrement vraie dans le cas où vous mettez dans votre boîte de ressource des URL sans rapport entre elles, juste car elles indexent vos sites web. Une telle pratique entame gravement votre crédibilité.
- Personne n'est intéressé par vos activités hors spectre. Tout ce qui intéresse vos lecteurs, ce sont les informations liées aux services dont vous faites la promotion. Alors restez bref et intéressant.
- Votre boîte de ressources ne devrait pas dépasser plus de 20% de la taille de l'article.
- La boîte de ressources ne devrait pas embarquer de publicité n'ayant rien avoir avec le sujet de votre article.
- La boîte de ressources est ce que vous obtenez en retour de l'envoi de votre article. C'est une sorte de «reçu» que vous recevez en échange du «paiement» de l'article. Alors, faites en bon usage. Entrez attentivement vos nom, adresse de site web et USP, car ce sont ces éléments qui vont attirer un trafic considérable.

**L'erreur est interdite dans le marketing par article:**

Dans le Marchand de Venise, Williams Shakespeare nous offre cette fameuse citation, «l'erreur est humaine, le pardon est divin». C'est certainement une devise géniale mais dans les affaires ça ne s'applique peut-être pas aussi bien.

Vous n'aurez peut-être pas une seconde chance de refaire l'erreur que vous avez commis en approchant vos clients. La façon la plus pratique de faire du business aujourd'hui est de fournir des articles aux clients quand vous vendez des produits sur Internet.

Les experts de l'optimisation (SEO) font confiance au marché des articles même si quelques-uns ont des doutes sur son efficacité. Les gens qui doutent des capacités des articles sont principalement ceux qui ont passé des mois à essayer de commercialiser un produit via les articles et ont échoué.

Ainsi, au lieu de trouver une réponse aux raisons de leur échec, ils ont choisi la solution de facilité: «condamner».

De plus en plus de gens ont commencé à réaliser le pouvoir de la persuasion littéraire et ont accepté son importance. Cependant, il y a des gens qui ne connaissent pas certaines techniques très simples pour éviter les échecs et renforcer le succès de leur politique de marketing par article.

**Les six points suivants donnent quelques-unes des lignes directrices et précautions à prendre lors de la préparation du lancement de votre marketing par article:**

**1. Trier le bon du mauvais -**

Vous pouvez faire écrire à n'importe qui un article pour vous pour des «clopinettes». Mais la qualité que vous obtiendrez pourra également avoir un goût salé pour votre entreprise.

Ceci montre bien l'importance des rédacteurs professionnels de contenu des entreprises de SEO (optimisation pour les moteurs de recherche). Ce genre de personnes connaît très bien la manière de faire le lancement de votre produit, où et comment le faire.

Un bon article a ses points forts. Il dispose aussi d'un bon travail de marketing. Il doit être en mesure de séduire plusieurs webmasters pour qu'ils insèrent votre article sur leurs pages web. Si votre article est médiocre tout ceci restera hors de votre portée.

**2. Faire le point sur la question de la duplication d'articles-**

Publier le même article dans plusieurs répertoires pourrait vous faire subir des «coûts» de duplication. Ce prix à payer pourrait juste être une erreur commune, ceci étant, cela ne doit pas vous effrayer au point de vous amener à envoyer un seul article par annuaire. Vous pouvez simplement réécrire certains paragraphes et l'entête avant de l'envoyez sur d'autres répertoires.

3. **Le contenu web en tant qu'articles -**

Si vous postez le même article deux fois, le visiteur perdra son intérêt sur le sujet, ce sera mauvais pour vous car il pourrait partir vers un autre site. La justification de l'écriture d'un article est de fournir des informations, ce qu'un site web fait, c'est de parler de votre entreprise.

4. **Ni court ni long -**

Les webmasters, les bloggeurs, les connaisseurs du net et les nouveaux publieurs sont toujours à l'affut d'écrits originaux et talentueux. C'est ce qui rend internet si attractif. A l'instant même où quelqu'un publie le contenu de votre article via des emails ou le diffuse par d'autres médias, automatiquement il sera plus demandé et plus exposé.

La longueur est importante. Quand certains rédigent à peine 100 mots et déstructurent leur propre sujet, d'autres font de véritables dissertations. Trop ou trop peu, ces deux extrêmes sont néfastes. Les lecteurs ne seront pas intéressés du tout ou alors perdront leur intérêt en cours de route. Le meilleur compromis en terme de mots se situe entre 400 et 900 mots. Dans ces conditions vous pouvez expliquer le sujet tout en gardant l'intérêt du lecteur intact.

**Les points ci-dessous sont les erreurs courantes commises lors d'un dépôt d'article.**

5. **Limiter votre champ d'action -**

Il est compréhensible qu'après avoir repris votre article plusieurs fois et rédigé différentes versions, vous trouviez peut-être détestable d'avoir à le soumettre sur de nombreux répertoires.

Néanmoins, VOUS devez le faire, si vous pouvez vous le permettre, sachez qu'il existe des services qui se chargent de le faire manuellement pour vous, sinon faites-le vous-même.

Vous ne pouvez pas faire une croix sur un marché plus large quand vous arrivez dans le marketing par article. Commencez avec 12 annuaires, et puis doucement mais sûrement passer à vingt et alors ce sera bon.

#### 6. **Mentionner le même nom dans chaque article -**

Lorsque vous utilisez le même nom partout, les gens risquent de perdre espoir et confiance en votre article.

Si J. Charabia parle de design de voitures dans un article, lui ferez-vous confiance, s'il parle d'un médicament qui vous permet de rester jeune dans un autre? La réponse est «non». Alors faites attention au nom que vous utilisez.

Le marketing par article est quelque chose de facile, confortable mais qui nécessite un peu de travail. C'est aussi le résultat d'une pratique, d'un talent et d'une instruction parce que c'est une sorte d'art en lui-même. Si l'article est «vendeur» et adapté, alors il vous rapportera une source constante de revenus.

#### Les logiciels de soumission d'article sont-ils une bonne option?

Les logiciels de soumission d'articles sont la dernière tendance du marché, ils donnent un coup d'accélérateur exceptionnel à vos taux de réussite avant même que vous vous en rendiez compte.

Ce type de logiciel est maintenant utilisé par les webmasters, les vendeurs sur Internet et les auteurs en ligne. Les personnes qui n'utilisent pas ce genre d'outil et qui ne gagnent pas autant qu'ils le souhaitent devraient opter pour ces logiciels.

La soumission des articles est au cœur même de cette stratégie, qui vise à atteindre les clients sur une plus grande échelle avec le minimum d'effort de l'utilisateur. L'idée d'ensemble est fondée sur l'information, le bon produit, les bonnes personnes, la bonne recherche, puis finalement écrire l'article et l'envoyer.

Écrire un article efficace n'est pas du ressort du logiciel, mais reste le plus important une fois lancé sur un annuaire. Il reste une chose! Déposer un article est gratuit et vous n'avez pas besoin de dépenser le moindre centime.



Pour un homme d'affaires avisé, passer à côté d'un puissant outil de marketing et la chance d'en profiter gratuitement, est irrésistible. Tout ce que vous devez faire avec votre argent c'est d'en garder la plus grosse partie et d'en dépenser une infime partie dans l'achat d'un logiciel.

Soumettre manuellement un article sur divers sites est fastidieux, ça prend du temps et c'est rébarbatif. Le temps que vous passez à envoyer vos articles pourrait être utilisé pour en écrire de nouveaux. Il y a des fournisseurs d'articles qui prennent en charge la soumission de vos articles.

C'est bien mais le coût est assez élevé. C'est pourquoi les entreprises à faible budget et les webmasters utilisent des logiciels de soumission d'articles, c'est le seul moyen de faire de plus en plus d'affaires et d'argent. Les dernières versions de ces logiciels vérifient également la grammaire et la lisibilité du contenu, de ce fait, maintenant, les annuaires acceptent leurs articles.

Toutes les entreprises de ce secteur savent bien que l'un des éléments les plus important est la rapidité. Les logiciels de soumission d'articles envoient au moins 2 à 3 cents articles dans des centaines d'annuaires en une SEULE JOURNEE. Cela vous aurait pris une semaine en y travaillant 10 heures par jour. Ce type de logiciel ne fait qu'améliorer l'efficacité de votre entreprise de 600%.

Ainsi, vous pouvez maintenant atteindre à chaque heure plus de personnes que vous ne le faisiez auparavant en plusieurs jours. Voyez-vous vos ventes augmenter?

Ce type de logiciel effectue la soumission des articles selon deux modes, automatique et semi-automatique. En postant un lien à sens unique dans les répertoires d'articles et également en le rendant plus populaire.

C'est probablement le plus rapide et le moins cher des moyens d'obtenir un nombre intéressant de liens vers votre site Web. De ce fait, dans les moteurs de recherche tels que Google et Altavista, vous augmenterez votre niveau de popularité, ainsi plus de trafic affluera sur votre page web.

Ces logiciels vous aident à atteindre plus de monde, plus rapidement. Vous avez moins de travail à faire et réaliserez plus de profits. C'est ainsi que vous réussirez dans le marketing par articles.

**Voici quelques annuaires recommandés où vous pourrez soumettre vos articles:**

<http://www.7trucs.com>

<http://fr.articlesbase.com/>

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

[www.article-soumission.com](http://www.article-soumission.com)

<http://articlopedie.com>

<http://www.big-annuaire.com/big-article.php>

<http://www.businessportal24.com>

<http://www.buzzibuzz.com/fr/>

<http://www.categorynet.com>

<http://www.communique-de-presse.fr/>

<http://www.communique-presse.net/>

<http://www.com-unik.info/>

<http://contenu-gratuit.com>

<http://www.contenulibre.com/index.php>

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

<http://www.editoweb.fr/communiquedepresse.htm>

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

<http://www.iatoo.net>

<http://www.journaldugrattuit.com>

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

<http://www.lesinfos.com>

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

<http://www.mes-articles.com/>

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

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

<http://www.pagetronic.info/>

<http://www.redactionweb.com>

<http://www.travailliberte.com>

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

<http://www.webmaster-gratuit.com/article/connexion/>

## Mettez-vous au marketing par article viral

Le marketing viral signifie simplement que votre promotion se transmet d'une personne à une autre.

À ce titre, le succès d'une telle technique dépend tout particulièrement de la fréquence de transmission. Le coefficient de croissance est entièrement indexé sur le volume de transmission. Disons, que vous avez beaucoup d'amis qui peuvent transmettre votre message à leurs amis et ainsi de suite. De cette façon, on peut générer des quantités de trafic web à des niveaux que vous n'auriez jamais cru possible, même dans vos rêves les plus fous.

Il y a des tas de sites web, de blogs et de magazines électroniques (e-zine) qui fouillent sur Internet pour trouver des articles de qualité. Vous avez juste besoin de les découvrir. Soumettez vos articles sur des annuaires ou répertoires appropriés et laissez la magie agir. Vous pouvez aussi essayer les répertoires qui proposent gratuitement de publier votre article.

### Pourquoi le Marketing par Article est un tel succès?

- Il y a de nombreuses raisons à ce phénomène, mais l'une des principales raisons est qu'un article que vous avez écrit est perçu comme le reflet de votre business. Contrairement à l'impression commune qu'un article est juste une banale description des produits dont on fait la promotion, en réalité, il représente beaucoup plus. Un article habilement conçu a le potentiel d'impressionner le plus grand nombre.
- Certains articles sont spécialement conçus pour un public particulier ou un groupe visé. Par exemple, des articles sur le fitness, le yoga, l'immobilier, etc. réussissent également à attirer l'attention des gens passionnés par ces sujets et qui souhaitent renforcer leurs connaissances de base.
- Quand vous rédigez des articles vous écrivez sur ce qui vous intéresse et sur ce qui touche aux besoins de votre entreprise. L'article sera une sorte de résumé de ce que les lecteurs peuvent espérer de votre site web.

- De la même manière, tout le monde ne lira pas vos articles. Seules les personnes qui partagent votre enthousiasme pour une activité particulière, deviendront vos visiteurs cibles et, espérons le, ceux qui s'inscriront à vos bulletins d'information, et finalement achèteront vos produits.
- Les articles que vous écrivez ne sont pas destinés à faire partie de votre portfolio ni à être des extensions du contenu de votre site web. Mais comme le dépôt d'articles dans la plupart des répertoires et annuaires est gratuit, c'est un outil de publicité gratuit très efficace.
- Il présente 4 avantages évidents:
  1. Il attire un trafic web ciblé.
  2. Il fournit à votre site web une exposition accrue.
  3. Il améliore le classement de votre page.
  4. Il vous établit à la fois en tant qu'auteur et webmaster.

Écrire des articles n'est pas suffisant. De nombreux auteurs n'incluent pas l'adresse de leurs sites ou e-mails dans leurs articles. Du coup, même si l'article est parvenu à impressionner le lecteur, en l'absence d'adresse, de site internet, cette manne potentielle ne pourra pas être convertie en un fort trafic web. **Alors assurez-vous toujours d'inclure vos adresses e-mail et web dans vos articles.**

## Conclusion

Si vous vendez quelque chose en ligne, assurez-vous que le marketing par article fasse partie de vos stratégies promotionnelles privilégiées. C'est une source gratuite et particulièrement ciblée de trafic, qui à long terme amènera constamment des visiteurs sur vos sites. Par-dessus tout, cette technique renforcera votre crédibilité vous faisant passer pour un expert dans votre domaine.

## Ressources Recommandées

Toutes les ressources du Club Business Developpement:

<http://url-ok.com/e297d3>

Pour vous perfectionnez en écriture, rédaction d'articles et connaître tous les secrets du Copywriting:

\* Séminaire audio: <http://url-ok.com/5dadd3>

\* Formation complète: <http://url-ok.com/64b246>