



Faire un blog c'est
bien, mais après
on fait quoi ?

**FAITES UN BRIN DE PUB
GRATUITE POUR FAIRE
CONNAÎTRE VOTRE BLOG**

FAITES UN BRIN DE PUBLICITÉ GRATUITE POUR FAIRE CONNAÎTRE VOTRE BLOG

Faire un blog c'est bien, mais après on fait quoi ?

S'il suffisait d'attendre que ça se passe... nous serions plusieurs à nous dorer la pilule sous les cocotiers.

Aussi après le passage de la conception du blog, reste celui de le faire connaître.....

Quelques astuces qui vous permettront, j'en suis sûr, de mener à bien cette tâche qui n'a rien de facile, mais qui ressemble plutôt à un travail de longue haleine qui en découragera plus d'un !

Ici, rassurez-vous il ne sera pas question d'optimisation de contenu ou de référencement

On commencera donc par les réseaux sociaux, de plus en plus présents, mais pas seulement, lisez ces quelques pages et inspirez-vous !

Ce sont parfois des mines d'idées pour celui qui saura les exploiter, qui sont bien loin de simples astuces... Toutes les informations contenues dans ce Guide ont été soigneusement vérifiées, malgré tout le soin apporté à sa rédaction, il est possible que des erreurs nous aient échappé. L'auteur ne peut être tenu pour responsable.

Bonne lecture !

PS : En cliquant sur les images/bios des auteurs vous accéderez à leurs blogs.

Le simple fait de lire le présent Guide vous donne le droit de l'offrir en CADEAU , via mail à vos connaissances , amis, via votre site , votre blog , newsletter ou tout autre moyen de transmission .

Vous devez cependant respecter 5 conditions :

1 – Ne pas le vendre

2 – Ne pas faire de spam

3 – Ne pas l'intégrer à une chaîne de produits

4 – Ne pas le modifier, vous devez le garder intact comme vous l'avez reçu

5 – Respecter la licence Créative Commons

Transgresser une de ces conditions annulera automatiquement vos droits sur ce Guide et des dommages pourront vous être demandés.

Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution - .](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)



Table des matières

LES RÉSEAUX SOCIAUX.....	3
10 étapes simples pour faire une publicité gratuite, ciblée et efficace sur les réseaux sociaux	3
Facebookune page de pub.....	6
Les réseaux sociaux et la publicité gratuite par l’image.....	8
Quelle est la meilleure publicité gratuite ?	13
YOUTUBE.....	15
Youtube: Liens externes en annotation sur vos vidéos.....	15
LES FORUMS.....	22
Votre publicité gratuite avec Yahoo questions/réponses.....	22
Comment faire de la pub pour votre blog, grâce aux forums de discussion.....	28
Boostez votre SEO avec de la publicité gratuite.....	31
Ne sous-estimez pas le poids des images pour votre publicité.....	33
LES ÉVÉNEMENTS INTER-BLOGUEURS.....	36
5 techniques infaillibles pour tirer réellement profit des « événements » inter- blogueurs/marketeurs.....	36
DIVERSES IDÉES.....	39
Comment vous faire connaître sur internet sans devoir ouvrir votre porte-monnaie ?	39
Comment un clin d’oeil peut faire parler de vous ?	41
Comment obliger les stars du web à vous faire de la publicité gratuite sur Internet.....	44
Une façon puissante de faire de la publicité gratuite sur Internet	47
Les répertoires d’articles, une bonne manière de faire de la publicité en ligne.....	48
Comment faire de la publicité gratuite sur Internet : l’échange de liens	50
Comment faire une publicité gratuite sur Internet et l’automatiser complètement	54
Voici la procédure pour faire votre publicité gratuite sur Internet.....	54
Pour apprendre à démultiplier votre trafic, vous pouvez voir la vidéo directement sur mon blog et commencer à compter vos visiteurs !	56
Proposer un concours.	57

10 étapes simples pour faire une publicité gratuite, ciblée et efficace sur les réseaux sociaux

Un article de :

Alain Xavier

Administrateur des Systèmes Informatique,
Editeur internet et blogueur.

Auteur de plusieurs sites internet et principal
Rédacteur du blog Le club du succès Internet:

<http://club-a-succes.blogspot.com>



Si vous faites du business sur Internet, vous savez certainement que sans publicité pour attirer le maximum de personnes « intéressées » sur vos produits ou liens d'affiliations, il vous sera impossible de faire la moindre vente. Dans cet article, je vais vous montrer comment promouvoir gratuitement vos livres publiés sur Kindle, vos affiliations Amazon, vos articles de blog, bref, tout ce que vous désirez de façon très ciblée sur les réseaux sociaux et générer des ventes. Cette technique me permet de générer des ventes quotidiennes sur Amazon.

Les réseaux sociaux sont en train de prendre depuis quelques années une part de trafic important sur Internet. Selon plusieurs études récentes, les internautes passent plus de temps sur les principaux réseaux sociaux que sont Facebook, Twitter et Google+. Tous marketeurs intelligents ont donc intérêt à être présents sur ces nouveaux leviers de ventes.

Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution - .](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)





Voici 10 étapes simples pour faire une publicité gratuite et efficace sur les réseaux sociaux afin de générer des ventes.

Dans cet exemple, nous allons promouvoir la version Kindle du best-seller « Comment avoir une machine automatique à faire de l'Argent » de Christian Godefroy.

Utilisez la barre de recherche Facebook pour trouver les groupes susceptibles d'être intéressés par le produit que vous désirez promouvoir et inscrivez-vous comme membre. Dans notre cas, vous devez trouver des groupes traitants du marketing Internet, travail à domicile, gagner de l'argent sur Internet, affiliation, etc... Il faut parfois attendre 24 ou 36 heures pour être accepté comme membre. Je vous recommande de choisir des groupes qui ont au minimum 200 membres.

Connectez-vous sur vos comptes Amazon et partenaires Amazon.

Recherchez sur le site Amazon.fr en sélectionnant « Boutique Kindle » le livre « Comment avoir une machine automatique à faire de l'argent » (ou tout autre livre que vous désirez) et cliquez sur le lien pour afficher la page.

Une fois le livre en question affiché avec sa description, utilisez le bouton « Partager » situé en haut à droite pour le partager sur Twitter.

Cliquez ensuite sur la petite flèche située à droite de ce bouton et choisissez Facebook. Dans la petite boîte de dialogue qui s'affiche, choisissez « partager dans un groupe » et tapez dans le champ la première lettre du nom du groupe dans lequel vous voulez partager pour voir apparaître une liste de groupe. Cliquez sur le nom d'un groupe pour le sélectionner et enfin, cliquez sur le bouton partager ou envoyer de ladite boîte pour l'envoyer sur Facebook.

Répétez l'opération 5 pour partager votre livre qui se signale au passage intègre déjà votre lien d'affiliation Amazon partenaire dans tous les groupes que vous désirez. Cette action a pour avantage de provoquer une notification par Email de Facebook à tous les membres des groupes dans lesquels vous allez partager votre lien. Vous comprenez l'enjeu. Vous envoyez automatiquement et gratuitement votre lien d'affiliation à des milliers de personnes en un seul clic.

Connectez-vous sur Google+

Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution - .](#)





Retournez sur votre page du produit Amazon et cliquez une fois de plus sur notre fameux bouton « Partager » situé en haut à droite. Utilisez la petite flèche de ce bouton et choisissez « Partager sur Twitter ». Dans la boîte de dialogue qui s'ouvre, sélectionnez et copiez simplement sont contenu qui intègre déjà votre lien d'affiliation Amazon partenaire.

Retournez dans Google+ et partagez-le dans tous vos cercles.

Pour promouvoir vos articles de blog, rien de plus simple. Cliquez sur vos boutons de partage sociaux et partagez dans les groupes que vous désirez en fonction de votre thématique. C'est le moyen le plus rapide et le plus sûr pour générer du trafic gratuit sur votre blog.

Voilà, vous avez maintenant mon secret pour promouvoir gratuitement et de façon très ciblée vos produits et articles de blog sur les réseaux sociaux. Cette technique est très efficace surtout si vous prenez quelques minutes par jour pour l'appliquer tel que je vous l'ai expliqué. C'est d'ailleurs ma principale source de trafic sur mes livres Kindle. Grâce à elle, je génère des ventes quotidiennement sur Amazon et touche des commissions même sur mes propres livres. Formidable non !

Impossible de ne pas parler de Facebook, un article proposé par :

Je m'appelle **Dominique Le Belleguic**, je suis né en 1975, marié et j'ai deux filles (6 et 2 ans). Je blog depuis presque trois ans mais ai vraiment découvert l'univers du blogging depuis octobre 2012, suite à mon passage à pôle emploi. Mon thème de prédilection est le pouvoir d'achat: l'amélioration du quotidien par la finance personnelle, l'organisation et la gestion du temps. Je met à votre disposition des astuces pour économiser au quotidien ou recevoir du cash.

Je ne vous promet ni gloire ni fortune, mais juste une amélioration de votre vie.

J'ai également conçu un programme qui permet d'augmenter Son pouvoir d'achat de 1000 euros en moyenne par an, sans toucher à sa qualité de vie.

Venez participer et échanger, vous serez les bienvenue.

Amicalement

DOMINIQUE LE BELLEGUIC



Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution - .](#)





Facebook ...une page de pub...

Lorsque l'on se lance dans l'aventure internet, le principal problème est de se faire connaître. Pour se faire, la publicité reste la meilleure arme. Oui, mais que choisir en publicité internet. Il existe de nombreuses méthodes. Découvrons ensemble le moyen d'avoir de la publicité gratuite sur un réseau social bien connu : Facebook. Et quand je dis publicité gratuite sur internet, je parle bien de ces encarts normalement payants à droite de vos pages.

J'ai un défaut ...

... je suis curieux. Quand je fais quelque chose, je le fais à fond, et si je ne connais pas, je touche à tout. Suite à la création de ce blog, j'ai voulu créer une page Facebook. Comme j'ai déjà une page personnelle, j'ai dû créer une nouvelle page avec un nouvel email et une nouvelle identité. Ma page Facebook est donc construite comme si j'étais une entreprise. Je touche à tout pour les différents paramétrages, mets en place les outils de lien entre mon blog et Facebook, les premiers articles sont publiés dans la page. Tout va bien.

Oui, mais la publicité gratuite sur internet alors ?

J'y viens, ne soyez pas impatient. Quelque temps plus tard, je reviens voir si tout se passe bien, je veux mettre une meilleure bannière, et puis je vois un encart : votre publicité sur Facebook. Un de mes articles est pris en exemple et prêt à être diffusé en tant que pub. Je clique sur l'encart, je suis dirigé vers une page où sont indiquées les conditions de publicité, je vois que c'est payant, je laisse tombé.

The image shows a promotional email from Facebook. At the top, there is a blue header with the word "facebook" in white. Below the header, the main heading reads "Recevez € 30 de Publicités Facebook Gratuites". The body of the email starts with "Bonjour User," followed by a message: "Vous avez essayé de créer une Publicité Facebook il y a quelque temps. Profitez d'un coupon de € 30 pour [lancer votre première Publicité Facebook gratuitement!](#)". Below this, it says "Avec les Publicités Facebook:" and lists three bullet points: "• Ciblez votre audience par âge, sexe, géographie, centres d'intérêt et bien d'autres critères.", "• Tissez de meilleurs liens avec vos clients en les dirigeant sur votre Page Facebook.", and "• Contrôlez votre budget quotidien et évitez toute surprise de facturation." There is a link: "Cliquez ici pour créer votre publicité gratuite en utilisant le code: [code]". Below that, it states "Votre coupon est valable jusqu'au 25/03/2013, alors n'attendez pas !". The email ends with "Cordialement, L'équipe Publicités Facebook" and a green button that says "Profitez de l'offre". At the bottom, there is a "P.S." note: "P.S. - [Cliquez ici](#) si vous avez des difficultés avec votre coupon ou [créez votre publicité gratuite](#) dès maintenant (sans oublier de saisir le code du coupon) !". On the right side of the email, there is a section titled "Votre coupon de € 30:" with "Date d'expiration: 25/03/2013" and another green button that says "Profitez de l'offre".



Là, franchement Dominique, je ne vois pas de pub gratuite...

Attendez, ce n'est pas fini. Quelques jours plus tard, je reçois par mail un message de Facebook, avec un code promotionnel, valable un mois, d'une valeur de 30 euros, pour une campagne de publicité.

Alors, ce n'est pas de la publicité gratuite sur internet, ça ?

Attention quand même.

Outre le délai d'un mois, il faut surveiller votre compte pub parce que tout dépassement vous sera facturé. Il faut donc supprimer la campagne de pub avant l'épuisement total du crédit, ou juste après. Qui plus est, ce coupon est réservé à des personnes n'ayant jamais utilisé de campagne de pub Facebook.

Je ne l'ai pas encore testé, le coupon expire le 25 mars, mais je vous tiendrais informé.

À retenir

- *Créer un compte Entreprise Facebook*
- *Publier quelques articles*
- *Lorsque cela apparaît dans vos pages, cliquez sur « votre publicité »*
- *Fouillez un peu dans les conditions*
- *Attendez l'offre de Facebook*
- *Créer votre campagne*
- *Suivez-la*

AMICALEMENT

DOMINIQUE LE BELLEGUIC

PS : J'ai également conçu un programme qui permet d'[augmenter son pouvoir d'achat de 1000 euros](#) en moyenne par an, sans toucher à sa qualité de vie.

Astuce donnée par [Oliver Monteux](#) : pour la publicité Facebook il est conseillé de cibler uniquement les utilisateurs de mobiles (60% des gens visitent Facebook depuis leurs mobiles) la publicité sera plus vue et cliquée qu'en affichage classique .





Les réseaux sociaux et la publicité gratuite par l'image

Ces dernières années il n'a jamais été aussi simple de démarrer une activité, surtout si celle-ci est sur internet. Cela ne demande pas énormément d'investissement de départ et permet de se développer relativement rapidement.

Pour autant sur internet ou non, afin de se faire connaître il faut avoir un minimum de **stratégies de marketing et de communication**. Sinon on peut avoir le meilleur site ou produit du monde, si personne ne nous trouve on a aussi le meilleur secret du monde. Comme la majorité des lecteurs de mon blog ainsi que ceux de [virtuose-marketing](#) ont des blogs, je vais parler d'une astuce pour faire de la publicité gratuite en utilisant Internet. Pour ceux qui me suivent et me lisent déjà depuis un certain temps, vous savez que ma spécialité est le networking et les réseaux sociaux. Pour les nouveaux visiteurs, vu le nom de mon blog « [NetworkingetReseauSociaux.com](#) » cela est simple à déduire. Avec tout cela il est donc évident que la stratégie que je vais aborder est liée aux **réseaux sociaux**.

Beaucoup disent que **les réseaux sociaux** sont une perte de temps, car lorsque l'on commence à se connecter, on peut y passer 2 à 3 heures par jour, mais que l'on ne décroche pas de clients pour autant. Ça c'est pour ceux qui n'ont pas de stratégie et passent plus de temps à parler de ce qu'ils font ou ont mangé la veille et qui n'intéresse personne.

Maintenant si vous utilisez vos pages de **réseaux sociaux** tels que : Facebook, Twitter, LinkedIn, Viadeo ou Google+, en indiquant des informations de valeurs qui vont aider vos lecteurs et prospects, donc clients potentiels à voir le bénéfice de vos services et produits, les réseaux sociaux vont avoir une tout autre dimension.

Par exemple sur [Facebook](#) que vous ayez une page perso que vous utilisez pour le développement de votre activité et non juste pour communiquer avec votre famille et ami proche ou que vous ayez une page fan, le concept est le même.

Il est important de sélectionner le type d'information que vous allez publier. Avant toute chose, ne pas faire de l'auto-promotion en permanence, cela repousse les lecteurs.

Il est bien connu que les gens n'aiment pas qu'on leur vende quelques choses, mais préfèrent acheter ce qui leur plaît.





Donc de l'auto-promotion, aura un goût de pitch commercial, vous ferez fuir vos lecteurs en courant, et ils ne reviendront pas, car ils savent qu'ils n'auront jamais d'information générale de valeur et gratuite.

*Au niveau commercial, il faut toujours penser à ce que veut votre lecteur ou prospect. La seule chose qui l'intéresse, ce n'est ni vous ni votre produit, mais **“Qu'y a-t-il pour moi dans cette offre ou dans cette information?”***

Afin de l'intéresser à votre produit ou service, vous devez avant tout délivrer du contenu de valeur qui va l'aider à résoudre l'un de ces problèmes. Il en va ainsi du contenu de votre site ou blog et c'est la même chose avec votre contenu sur vos pages de réseaux sociaux.

Donc concrètement comment cela se passe par rapport à Facebook. Que devez-vous poster pour intéresser vos lecteurs?

*Si vous avez un blog et que vous postez des articles, vous devez reprendre l'information sur votre page Facebook. Vous pouvez utiliser un plugin qui va instantanément l'afficher sur votre page, mais **je vous recommande de le faire manuellement**, car cela va vous permettre de joindre une image beaucoup plus grande que juste la petite photo qui est reprise de votre blog.*

Les visuels sont devenus très importants sur les réseaux sociaux, il suffit de voir le développement rapide de Pinterest qui ne fonctionne qu'à base de photos.

Vous l'avez peut être remarqué, mais dans le courant de l'année dernière Facebook a changé son format pour proposer des photos de tailles beaucoup plus grandes qu'avant, plus la timeline qui vous permet de mettre une grande image/bannière en tête de page.

Cela n'est pas par hasard. Donc dans la mesure du possible, joignez toujours une image avec vos messages. Image de préférence de taille 350 X 350.

Plus grande elle n'apparaît pas en entier sur votre page et le texte est coupé.





Regardez cet exemple, d'ailleurs réalisé par Cédric Vimeux – c'est une de mes citations

Les lecteurs regardent leur **fil d'actualité** de façon très rapide et les images attirent plus leur attention. Avez-vous aussi remarqué le développement des images avec textes de citations, ces images sont reprises beaucoup plus que tout autre chose. Donc si vous voulez que vos messages soient vus, remarqués et partagés, ajoutez une image à laquelle vous allez pouvoir ajouter votre nom et le lien de votre blog.

Plus on reprendra votre image, plus cela aura un effet viral et plus de personnes verront le lien de votre blog. Et voilà, pour **une astuce de publicité gratuite**.

Ce qui est le plus partagé sur ma page Facebook ce sont ces citations. Alors vous allez me dire, **en quoi cela me fait de la publicité gratuitement?**

Plus vous allez partager de photos ou mettre vos textes accompagnés d'images, plus vous allez attirer de trafic sur votre page, plus vous serez vu sur les fils d'actualité des autres et plus vos images vont être partagées.

C'est là que le côté "social" des réseaux sociaux va vous aider, car plus les autres vont voir votre fil d'actualité sur des choses et des images qui paraissent parfois futiles, plus ils vont également prêter attention lorsque vous allez mettre des informations cette fois liées à votre activité. Par exemple, en faisant la promotion de votre ebook, de votre webinaire, d'une promotion ou offre spéciale.

J'utilise le même concept pour proposer certaines de mes télés classes, fan page party ou concours.

Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution - .](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)





Soyez créatif...

Même si vous avez le sentiment que vos lecteurs interagissent plus lorsque vous mettez des choses "futiles", continuez de poster, car c'est aussi ce qui va vous apporter de la crédibilité, et de la visibilité. De ce fait, n'hésitez pas à partager les photos des autres, et les citations des autres, en plus de mettre des commentaires sur les messages des autres.

Aujourd'hui Facebook change les règles du jeu à peu près tous les mois. Maintenant seulement 18% de vos "amis ou fans" voient vos messages, donc faites en sorte qu'ils sortent de l'ordinaire, qu'ils attirent l'œil de ceux qui les voient sur leur fil d'actualité. En fidélisant vos lecteurs, vous les incitez ainsi à regarder l'ensemble des informations que vous avez sur votre page.

***La règle est de mettre 80% d'informations générales et 20% de promotions**, car une fois de plus les réseaux sociaux ne sont pas faits pour vendre, mais pour rediriger le trafic sur votre site ou blog et c'est là que vous pourrez développer plus la partie vente.*

*Dernière chose par rapport aux images, la preuve sociale est très importante pour développer votre crédibilité et votre statut d'expert. **Prenez l'habitude de faire des photos partout ou vous allez**, dans des séminaires, soirées networking ou autres... afin de montrer que vous êtes actif dans votre business. Et si vous avez la possibilité de prendre des photos avec des personnes connues dans votre domaine d'activité, ou avec vos coachs ou personnes réputées, mettez-les aussi sur votre page. **Plus vous développerez votre crédibilité plus cela fera de la publicité à votre activité et tout cela est totalement gratuit.***

Installée aux Etats-Unis, cette spécialiste dans le [coaching networking](#), marketing et Netbranding assiste les auto-entrepreneurs à développer leurs activités sur le Net mais aussi dans la vie courante.



Surnommée « The connection Queen » elle est également l'auteur de plusieurs ebooks en anglais et en français dont « 7 étapes pour Décrocher Plus de Clients et Doubler votre Chiffre d'Affaires en moins de 12 mois », co-auteur également sur le marché de l'internet Marketing en France.

Due au succès de ses réseaux, Biba a également fondé [My French Network](#) pour assister les francophones dans leur implantation aux Etats-Unis .

Quelle est la meilleure publicité gratuite ?

Voilà plus de quarante ans que je m'intéresse à la publicité, je vous expose dans ces quelques phrases mes réflexions à ce sujet.

La meilleure publicité gratuite ou la plus mauvaise, c'est soi-même

Ce sont les vibrations que je rayonne, ce que je suis au fond de moi!

Dans notre vie, nous nous "vendons" sans arrêt, sans nous en rendre compte la plupart du temps et pour cela, nous faisons notre "publicité".

Nous exposons notre image, notre humeur, notre regard, nos ressentis, nos écrits... tout cet ensemble fait que nous sommes acceptés ou rejetés par nos voisins, notre conjoint, nos enfants, notre patron... et toutes les personnes que nous côtoyons.

Nous attirons ou repoussons suivant ce que nous projetons avec notre image, par nos paroles, notre attitude, nos actions, nos écrits et le plus important, inconsciemment nos pensées.

J'ai lu les livres de Marcel Bleustein Blanchet, Ogilvy et d'autres publicitaires, la base de la publicité se situe en nous et uniquement en nous.

Nous sommes peu conscients de ce fait.

J'attire ceux qui sont en accord vibratoire avec moi et repousse ceux qui ne le sont pas.

Quand nous comprenons cela, la publicité devient facile.

Je change mon état d'esprit et rayonne ce que je suis en étant conscient que tout le monde n'adhérera pas immédiatement, car ne correspondant pas exactement à mes vibrations.

J'ai réalisé des messages qui se sont révélés des échecs : aucun résultat !

En analysant ce que j'avais écrit, je me suis rendu compte que je cherchais à "fourguer" ma marchandise, évidemment personne n'en voulait, moi y compris, je n'étais pas vrai, authentique.

J'ai écrit des messages dans lesquels j'étais heureux de transmettre mon ressenti; ceux-ci se sont révélés des succès et m'ont permis de vivre bien, même très bien pendant des années.

Comment puis-je convaincre quelqu'un de ma bonne foi si je ne le suis pas ?

C'est impossible !

Nous pouvons tromper une personne un certain temps, mais pas indéfiniment.

Certains vont me rétorquer : mais j'ai acheté un ou des produits qui ne me convenaient pas et en désaccord avec mon désir profond.

Comment est-ce possible ?

C'est très simple : À un instant précis, le message reçu et quelques-unes de vos vibrations sont en accord avec la prise de décision d'achat et cela se réalise.

C'est aussi simple que cela!

*Voilà pourquoi vous êtes ou non satisfait de votre achat.
Réaliser des messages en symbiose avec vous-même est le meilleur conseil que je puisse donner..*

Ne faites pas aux autres ce que vous ne voudriez pas que l'on vous fasse.

Donnez le meilleur de vous-même !

Votre publicité sera efficace et apportera de très grandes satisfactions à toutes les personnes en vibration correspondante avec vous.

J'ai 65 ans et vécu une expérience à 23 ans qui m'a fait réfléchir énormément sur l'homme et sa relation avec son esprit.



Depuis cette période j'ai cherché à comprendre ce qui m'était arrivé.

J'y arrive maintenant et comprends pourquoi il était tellement difficile de connaître cet état.

Je raconterai bientôt cette expérience et son explication.

La vie est une expérience fabuleuse et je remercie mes parents de m'avoir permis de voir le jour.

A bientôt

Manuel

Youtube: Liens externes en annotation sur vos vidéos

Méthode Riche a été créé par **Olivier Monteux**, serial web entrepreneur. Après avoir créé son premier site à 15 ans et sa première société en 2000, alors âgé de 18 ans seulement, il a depuis lancé de nombreux sites Internet à succès dans différentes niches : divertissements, sorties, musique, photographie, etc.

Aujourd'hui âgé de 30 ans, il a créé une nouvelle société en 2011, M&M Studio, pour se recentrer sur ce qu'il aime le plus sur Internet : le web marketing et les réseaux sociaux.

Avec ses stratégies qui ont permis à l'un de ses anciens sites français, un réseau social avant Facebook, d'avoir plus de 250.000 membres inscrits et de compter plus de 20,000 visiteurs uniques par jour, il possède un réel savoir-faire qu'il compte bien partager avec vous. En effet, transmettre aux autres est une véritable passion chez lui. Si vous avez envie de découvrir les stratégies qu'il utilise direction MethodeRiche.com



Olivier Monteux

Youtube est le 3e site le plus visité au monde, avec plus de 2,7 millions de visiteurs uniques par jour, en France, et ce uniquement sur la page d'accueil !

Youtube est donc une source gratuite de visiteurs potentiels à ne pas négliger !

Saviez-vous qu'il était possible d'ajouter des liens externes, en annotation, vers votre blog directement dans une vidéo Youtube ?

Je n'avais pas prévu de vous parler de Youtube avant 1 ou 2 mois, mais je fais une parenthèse avec cet article, pour l'événement « Publicité Gratuite sur Internet » à l'initiative de Cédric Vimeux du blog Virtuouse Marketing.

Youtube ?

Si vous souhaitez faire connaître votre blog, de nos jours, il est quasi impossible de passer à côté de Youtube.

Si vous n'avez pas de matériel, il est tout à fait possible de commencer à faire vos vidéos avec une webcam ou votre Smartphone !

Et même si vous pensez ne pas être télégénique, il est possible de créer des tutoriaux où vous allez juste enregistrer votre écran d'ordinateur ainsi que votre voix.

Je vous conseille Screenflow (que j'utilise) pour Mac et Camtasia pour PC.

La base de la publicité gratuite sur Youtube

Une fois votre vidéo créée et mise en ligne, il est impératif d'en modifier le titre, la description et les tags, cela permettra aux gens de trouver votre vidéo plus facilement.

Ajoutez des liens vers votre blog dans la description et assurez-vous de reprendre les mots-clefs que vous utilisez dans le titre.

Dans l'idéal, ajoutez aussi une transcription écrite de votre vidéo.

Liens externes en annotation sur vos vidéos

Youtube permettait déjà d'ajouter des liens dans la description de votre vidéo ou un lien vers une url de youtube directement dans la vidéo en annotation.

Mais depuis peu, Youtube vous offre également la possibilité d'intégrer un lien externe en Annotation, donc vers votre propre site, directement dans vos vidéos.

Vous devez, par contre, posséder votre propre nom de domaine pour que cela fonctionne.

Qu'est-ce que cela veut dire ?

D'un point de vue marketing c'est fabuleux, vous pouvez directement envoyer votre publique vers votre site, et cela peut être une page bien particulière, comme un article précis ou alors une offre que vous faites.

En intégrant le lien pendant la vidéo via les Annotations, vous augmentez les chances de clics et donc de visites !



Comment faire ?

Il y a plusieurs étapes pour utiliser cette fonction:

- 1/ Avoir une chaîne youtube
- 2/ Valider votre compte Youtube
- 3/ Activer la monétisation de votre chaîne.
- 4/ Associer votre Site/blog
- 5/ Vérifier que la fonction Annotations externes est activée

Il vous suffira ensuite d'aller dans le gestionnaire de vidéos, cliquer sur annotations, et d'ajouter une annotation en indiquant le lien externe (Site Web associé).

Tutorial Vidéo pour intégrer des liens externes en Annotation

Tutorial texte:

1/ Validez votre compte Youtube

Rien de très compliqué ici, direction youtube.com/verify ou cliquez sur le bouton Valider sur la page Fonctionnalités (dans Paramètre de la chaîne)

TABLEAU DE BORD

- ▶ GESTIONNAIRE DE VIDÉOS
- ▶ PARAMÈTRES DE LA CHAÎNE
 - Fonctionnalités**
 - Valeurs par défaut
 - Programmation InVideo
- ▶ ANALYTICS
- ▶ BOÎTE DE RÉCEPTION

← littlecoolworld

Commentaires

Fonctionnalités

Pour profiter de fonctionnalités supplémentaires, votre compte doit être en règle. Vous pouvez consulter l'état de votre compte ci-dessous. Vous pouvez également y vérifier quelles sont les fonctionnalités activées ou désactivées.

État du compte

 littlecoolworld

Règlement de la communauté ● En règle

Avertissements pour atteinte aux droits d'auteur ● En règle

Réclamations du système d'identification de contenu ● En règle

Le plus rapide est d'utiliser la fonction validation par SMS, vous indiquez votre numéro de téléphone portable et recevez instantanément un code à indiquer.



Valider votre compte YouTube

Validation de compte (étape 1 sur 2)

Pour activer des fonctionnalités supplémentaires dans votre compte, nous vous demandons de confirmer que vous en avez bien le contrôle en nous fournissant votre numéro de téléphone. Veuillez nous l'indiquer pour que nous puissions vous appeler ou vous envoyer un SMS contenant un code de validation fourni par Google. [En savoir plus](#)

MÉTHODE DE VALIDATION

Appel vocal SMS

SÉLECTIONNEZ VOTRE PAYS.

FRANCE

SAISISSEZ VOTRE NUMÉRO DE TÉLÉPHONE (SANS TIRET NI AUTRES SYMBOLES)

Une fois le code rentré, votre compte Youtube est validé !

TABLEAU DE BORD

- GESTIONNAIRE DE VIDÉOS
- PARAMÈTRES DE LA CHAÎNE
 - Fonctionnalités**
 - Valeurs par défaut
 - Programmation InVideo
- ANALYTICS
- BOÎTE DE RÉCEPTION

← littlecoolworld

Fonctionnalités

Pour profiter de fonctionnalités supplémentaires, votre compte doit être en règle. Vous pouvez consulter votre compte ci-dessous. Vous pouvez également y vérifier quelles sont les fonctionnalités activées ou désactivées.

État du compte

 littlecoolworld **Validé**

Règlement de la communauté ● En règle

Avertissements pour atteinte aux droits d'auteur ● En règle

Réclamations du système d'identification de contenu ● En règle

2/ Activez la monétisation de votre chaîne.

Pour activer les liens externes, il vous faut activer la monétisation de votre chaîne, mais je vous rassure vous n'êtes pas obligé d'ajouter des publicités sur toutes vos vidéos pour autant, l'option doit juste être activée !

Toujours sur la page *Fonctionnalités*, cliquez sur le bouton *Activer* à côté de *monétisation*. (désolé pour la qualité des images suivantes...)

TABLEAU DE BORD

- GESTIONNAIRE DE VIDÉOS
- PARAMÈTRES DE LA CHAÎNE
 - Fonctionnalités
 - Valeurs par défaut
 - Programmation InVideo
- ANALYTICS
- BOÎTE DE RÉCEPTION

← littlecoolworld

Commentaire

Fonctionnalités

Pour profiter de fonctionnalités supplémentaires, votre compte doit être en règle. Vous pouvez consulter votre état de compte ci-dessous. Vous pouvez également y vérifier quelles sont les fonctionnalités activées ou désactivées.

État du compte

 littlecoolworld Validé

Règlement de la communauté ● En règle

Avertissements pour atteinte aux droits d'auteur ● En règle

Réclamations du système d'identification de contenu ● En règle

Fonctionnalité	Etat	Description
Monétisation	●	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 10px;">Activer</div> <div style="font-size: 0.8em;"> Devenez partenaire par le biais de la monétisation en insérant des annonces dans vos vidéos. En savoir plus </div> </div>

Acceptez ensuite le contrat d'utilisation Youtube, validez chaque étape et voilà votre compte est monétisé, mais surtout les annotations externes sont activées !

Fonctionnalité	État	Description
Monétisation	●	Afficher les paramètres de monétisation
Mises en ligne illimitées	●	Vous pouvez désormais mettre en ligne des vidéos de plus de 15 minutes ! En savoir plus
Annotations externes	●	Créez des liens entre les annotations et vos sites Web ou partenaires de merchandising associés. En savoir plus

3/ Associez votre Site/blog

Avant d'ajouter des liens sur vos vidéos, il vous faut maintenant associer votre blog à votre compte Youtube.

Toujours sur la page Fonctionnalités, direction Site Web associé.

Ajoutez ici l'adresse de votre site/blog.

Ensuite vous allez devoir confirmer que vous êtes bien le propriétaire du site en vous connectant à [Google Webmasters Tools](#). Cliquez sur confirmer en bleu, cela ouvrira directement un lien. Si vous n'avez pas encore de compte Google Webmasters Tools, ce sera l'occasion d'en ouvrir un !

Associez l'adresse email de votre chaîne Youtube à votre site web dans Google Webmasters Tools.

Et voilà en revenant dans Site Web associé sur Youtube vous verrez que l'opération est réussie !

4/ Vérifiez que la fonction annotations externes est activée

Il ne vous reste plus qu'à tester si la fonction annotation externe est bien activée sur vos vidéos !

Allez dans Gestionnaire de Vidéos, cliquez sur une vidéo, cliquez sur annotation.

Si vous avez ce superbe carré bleu vous proposant d'activer les liens externes dans les annotations, cliquez sur activer et voilà vous avez enfin réussi !

Faites un refresh de la page (F5), puis ajoutez une annotation, ensuite cliquez sur lien, sélectionnez Site web associé dans le menu déroulant, puis ajoutez votre lien externe !

Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution](#) - .



Notez bien que vous pouvez, faire des liens vers n'importe quelle adresse de votre domaine, par exemple:

<http://www.littlecoolworld.fr> (la base) ; <http://www.littlecoolworld.fr/top-10-chalets-de-luxe..>

Infos et paramètres Retouches Audio Annotations Sous-titres

Top 10 restaurants Saint Valentin Paris Enregistrer Publier

Ajouter une annotation

Mon super lien [0:00:01.9]

Bulle de texte

Mon super lien

Normal

13

Début Fin

0:00:01.9 0:00:06.9

Lien Site Web associé

<http://www.littlecoolworld.fr>

Lien vers l'aperçu

Le lien s'ouvre dans une nouvelle fenêtre.

Votre publicité gratuite avec Yahoo questions/réponses

De la publicité gratuite et une tonne de trafic ciblé vers votre site avec Yahoo questions/réponses

L'objectif principal de tout webmaster ou blogueur est dans la mesure du possible d'obtenir du trafic ciblé avec de la publicité gratuite.

*L'un des moyens les plus faciles pour créer du trafic vers votre site ou blog est souvent sous vos yeux. Il s'agit d'une des méthodes les plus négligées, **Yahoo questions/réponses**.*

*Non seulement c'est une méthode simplifiée pour générer un trafic ciblé, mais en plus vous pouvez en faire **votre support de publicité gratuite**.*

Vous allez pouvoir intégrer avec facilité cette technique de publicité gratuite dans vos techniques de marketing. Vous découvrirez rapidement à quel point elle est incroyablement puissante.

*Avec plus de **21 millions de visiteurs uniques aux États-Unis et 90 millions dans le monde**, Yahoo questions/réponses est la plus grande communauté de partage de connaissances sur le Web .*

Est-ce assez grand pour vous ? Si oui, alors commencez vite !



Étape 1 : Ouvrez un compte Yahoo question/réponses

Vous aurez besoin d'un compte Yahoo questions/réponses pour être en mesure de répondre à des questions ouvertes. Pour créer votre compte, consultez : <http://fr.answers.yahoo.com>

Étape 2 : Complétez votre Profil

Une fois que vous avez créé un compte et êtes connecté, vous serez en mesure de créer ou modifier votre profil.

Vous devriez prendre quelques minutes pour **remplir autant d'information possible** que vous souhaitez partager.

Vous pouvez choisir de permettre aux membres de vous contacter par Messenger ou de garder cette information privée.

Vous pouvez également activer « contact e-mail » si vous souhaitez recevoir des commentaires par e-mail, ou vous pouvez choisir de désactiver tous les autres contacts hormis par les questions auxquelles vous avez répondu.

Lorsque vous modifiez votre profil, **il est recommandé d'ajouter une photo ou personnaliser un avatar**. C'est important, car cette marque est un moyen facile de rendre votre profil plus mémorable lorsque votre photo apparaîtra dans vos réponses .

Étape 3 : Familiarisez-vous avec Yahoo questions/réponses

Sur la page principale de Yahoo questions/réponses, vous verrez les catégories répertoriées sur le haut. C'est là que les questions sont affichées et regroupées en fonction de leur sujet.

C'est également là que vous irez au moment de choisir les différents types de questions que vous aimeriez répondre. En fonction des marchés de niche que vous avez choisis, vous pourriez vous retrouver à répondre à une variété de questions de différentes catégories et groupes.

Avant de commencer à répondre aux questions, vous devriez avoir une idée de ce que vous voulez promouvoir. De cette façon, **vous pourrez trouver des questions qui seront pertinentes pour le site que vous souhaitez promouvoir** via Yahoo questions/réponses.

Chaque fois que vous répondez à une question, vous avez la possibilité d'**inclure une « source »** dans une boîte secondaire qui accompagne votre réponse.

C'est un moyen facile de faire de la publicité gratuite et diriger les gens à trouver plus d'informations sur le sujet de leur question.

Quelles sont vos sources ?

Partagez les liens qui vous ont permis d'étoffer votre réponse.

Le texte que vous voulez avec votre lien en dessous

Par exemple : <http://lesentrepreneursduweb.com>

Vous devriez également consulter préalablement les questions ayant obtenu des réponses afin de vous faire une idée de la façon dont d'autres personnes ont répondu aux différentes questions.

Tout cela en accordant une attention particulière aux réponses qui ont été sélectionnées comme étant les "TOP" réponses.

*Quand vous commencez à répondre aux questions, vérifiés que vous **ne vous lancez pas sur une série de questions qui ne sont plus ouvertes.***

*En effet, celles-ci n'auront **aucun intérêt pour la stratégie.***

Les questions sont ouvertes seulement une semaine. A contrario, si une question a été résolue avant les 7 jours, ils peuvent la fermer avant la fin de cette période.

*En raison du grand nombre de personnes répondant à des questions chaque minute de la journée, il est important d'**être le plus rapide pour répondre** aux questions ouvertes.*

*Vous devez également faire de votre mieux pour répondre à la question de manière aussi approfondie que possible et veillez à **vous adresser à la personne qui a envoyé la question par son prénom** (si possible).*

Ceci augmentera vos chances d'être élue «meilleure réponse» si la personne qui a posé la question à le sentiment que vous avez pris votre temps pour lui répondre personnellement.

Conseil rapide : Il y a un correcteur d'orthographe.

Utilisez-le chaque fois que possible pour minimiser les erreurs et fautes .

*N'oubliez pas que le **but ultime est d'être sélectionnée comme la meilleure réponse** (TOP Réponse) parce qu' aux plus souvent vous êtes sélectionné au plus souvent votre réponse sera exposée et au plus souvent votre profil et site web recevront du trafic.*

Astuce 1 : Tachez à répondre à des questions récentes, postées dans les trois premières heures.

Astuce 2 : Toujours **poster un lien du site Web approprié** dans la boîte « sources » en utilisant une URL qui peut paraître identique à la rubrique.

(exemple : Si vous répondez à une question concernant la perte de poids, je vous conseille de créer une page spécifique à ce créneau et l'inclure dans la zone « Source » : [votredomaine/perte-de-poids.html](#))

Astuce 3 : Répondez aux questions aussi complètement que vous le pouvez. Plus vous serez précis avec vos réponses, plus vous aurez de chances d'être **sélectionné comme « meilleure réponse »**.

Astuce 4 : Une fois que vous avez augmenté votre niveau pour être autorisé à répondre à plus des questions chaque jour, commencez à répondre aux questions les moins regardées au moment où elles ont été postées (les plus anciennes sont très bien à ce point).

Chaque réponse que vous soumettez sera incluse dans le moteur de la page de résultats de recherche Yahoo, et ce, même si la question initiale a été postée il y a longtemps (je sais, c'est un peu paradoxal avec la rapidité de réponse, mais ça paie aussi)

Astuce 5 : N'oubliez pas d'**inclure votre mot clé dans vos réponses** (permet de bonnes optimisations et référencement dans les moteurs de recherches). Vous pouvez également ajouter votre URL (en utilisant une balise href).

Astuce 6 : Ce n'est pas uniquement le moteur de recherche de Yahoo qui va ramasser vos réponses (et liens). Google peut également référencer vos réponses, ce qui n'est pas négligeable. Pour être sûr de pouvoir répondre à autant de questions que vous pouvez chaque jour, pensez à augmenter votre niveau.

Astuce 7 : Bâtir un portefeuille impressionnant et développer vos back-links prend du temps, mais si vous créez une stratégie où vous répondez à des questions sur une base quotidienne, en intégrant vos mots clés dans vos réponses et des liens vers vos sites web dans les boîtes de source, alors vous pourrez voir des résultats relativement rapidement.

Plus vous ferez d'effort en répondant soigneusement aux questions et plus vous aurez de chance d'être "meilleure réponse" et plus votre site recevra du trafic. Toujours garder cet esprit lorsque vous répondez aux questions.

Si la quantité est importante, la qualité l'est aussi !

Astuce 8 : Puisque vous en êtes à répondre aux questions à travers une variété de catégories et de marchés de niche, assurez-vous que vous en savez assez sur le sujet pour fournir une réponse utile.

Répondez à une question de manière incorrecte, votre crédibilité sera en baisse. Il est important que vous vous attachiez à répondre à des questions relatives aux sujets que vous connaissez.

Si vous n'êtes pas sûr d'une question, prenez quelques minutes pour étudier une réponse correcte avant de poster. Il n'est pas possible d'éditer vos réponses une fois qu'elles sont publiées !

Il y a eu un moment où je n'étais pas certain de pouvoir répondre correctement à une question.

Mais comme je commençais lentement à m'impliquer dans la niche et voulais diriger les internautes vers une page sur laquelle je vendais un produit via un lien d'affiliation, j'ai pris quelques minutes pour chercher à étoffer une réponse que j'ai postée seulement après avoir été certain que c'était correct.

Résultat, ma réponse a été sélectionnée en tant que « meilleure réponse » avec un gentil commentaire en prime.

Petit avertissement : une fois que vous commencez à recevoir des évaluations positives et de très bons commentaires, Yahoo questions/réponse peut provoquer une dépendance !

Astuce 9 : Ne sous-estimez pas la puissance des pages de ventes personnalisées.

Au lieu de diriger les internautes vers la page principale de votre site web, la création de pages spécifiques où vous pouvez amener les visiteurs à trouver plus d'information, tout en collant à la niche ou au sujet que vous traitez.

De cette façon, vous pourrez éviter de confondre vos visiteurs qui cherchent simplement des renseignements supplémentaires sur des sujets précis .

Astuce 10 : Il est important de recueillir autant de points que vous pouvez en votant sur les réponses présentées par d'autres personnes afin de générer des points plus rapidement, mais vous devez être niveau 2 pour pouvoir voter sur les réponses.

Lorsque vous commencerez à gagner des points et pourrez répondre à plus de questions, vous deviendrez un des principaux contributeurs et un badge apparaîtra près de votre image avatar.

Une fois que vous êtes un contributeur, vous serez sélectionné plus souvent comme « meilleure réponse » et davantage de personnes pourront consulter vos réponses, votre profil et vos sites Web.

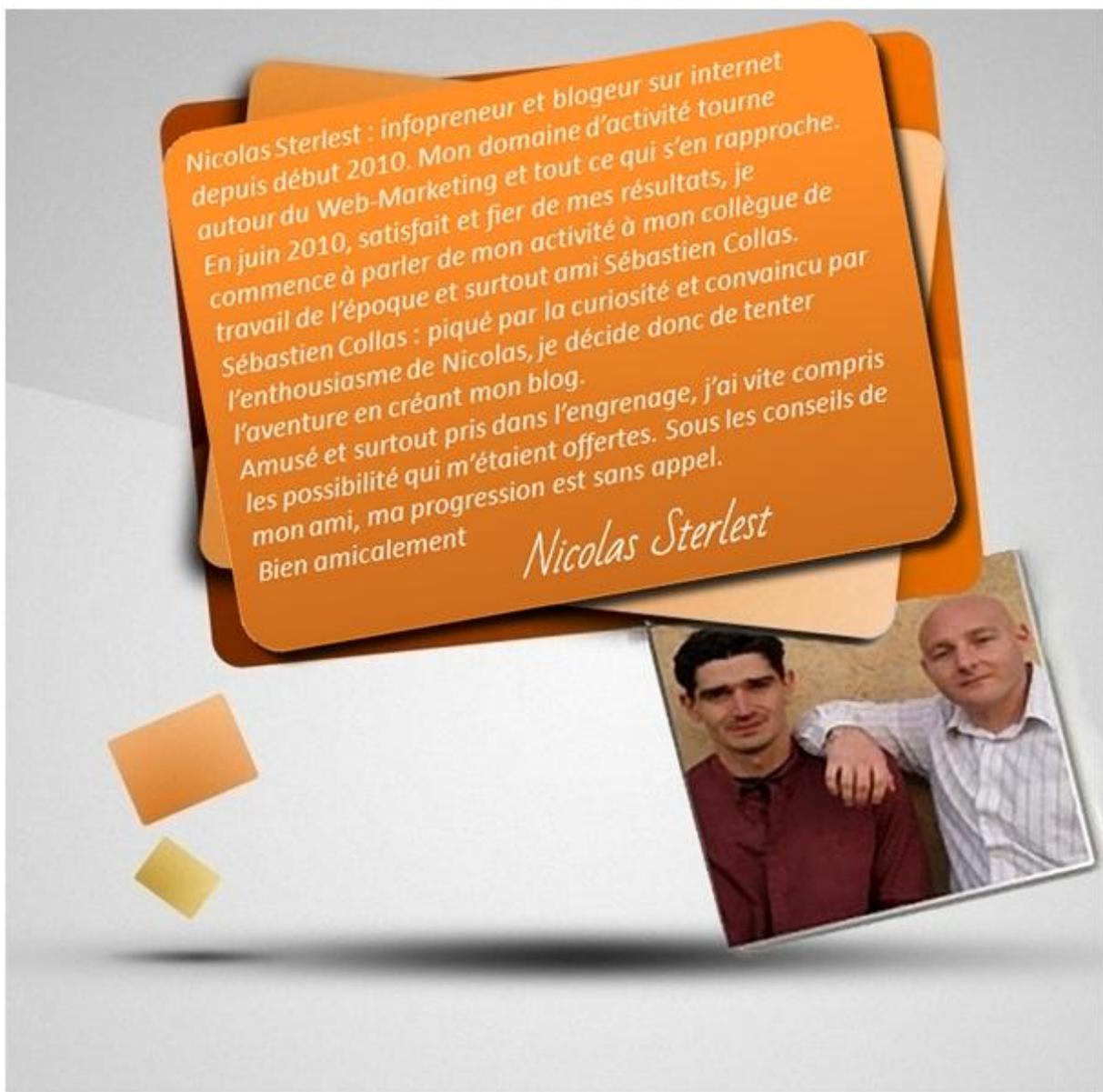
Pour Conclure

Yahoo questions/réponses est une technique remarquable pour faire votre publicité gratuite et obtenir un maximum de trafic ciblé.

Pensez cependant à respecter les quelques astuces citées ci-dessus pour une meilleure rentabilité. En effectuant correctement ce travail, vous remarquerez assez rapidement des résultats positifs.

Nous avons rédigé un **guide complet disponible gratuitement dans votre espace membre** expliquant comment créer votre publicité gratuite avec Yahoo questions/réponses.

Bien Amicalement



Comment faire de la pub pour votre blog, grâce aux forums de discussion

Vous avez pris votre courage à deux mains, et votre blog est désormais en ligne. Vous êtes à l'affût du moindre commentaire, du moindre signe de vos lecteurs. Malheureusement malgré votre enthousiasme, malgré des articles de qualité, malgré l'aspect visuel soigné et attractif de votre blog... **votre blog n'attire pas des foules.**

Bref, votre **blog aurait besoin de publicité.** Mais votre porte-monnaie n'est pas bien fourni, et vous ne souhaitez pas investir dans l'impression de flyers par exemple.

À travers cet article, je vais vous donner quelques **astuces pour faire de la pub gratuitement grâce aux forums de discussion** :

1) Inscrivez-vous dans des forums qui ont la même thématique que votre blog.

En ciblant les forums qui ont la même thématique que votre blog, vous allez cibler des lecteurs qui ont les mêmes passions, les mêmes envies, les mêmes questionnements que vous. Il sera alors plus facile pour vous, d'attirer sur votre blog des personnes qui ont les mêmes intérêts que vous.

Si votre blog parle de sports extrêmes et que vous faites de la pub sur un forum pour les personnes du 3e âge, je ne pense pas que vous attirerez beaucoup de lecteurs sur votre blog. Certes, vous me direz qu'il existe bien des personnes âgées qui peuvent aimer les sports extrêmes, mais vous ne toucherez qu'un très faible pourcentage des lecteurs de ce forum.

2) publiez du contenu de qualité

Une fois que vous vous êtes inscrit(e) sur un forum qui traite des mêmes sujets que votre blog, vous pourrez participer à la vie du forum. Attention, Il ne s'agit pas de publier des posts à tout bout de champ, juste pour parler de votre merveilleux et fabuleux blog. (Si c'est le cas, je pense que vous en saoulerez plus d'un, et cela ne donnera pas une très bonne image de vous et de votre blog). Essayer de répondre aux questions des forumeurs en trouvant une solution à leur problème et en leur donnant des informations pertinentes. Ainsi, les personnes remarqueront que vous savez de quoi vous parler, et seront tentées de visiter votre blog.

3) Utilisez la signature pour faire de la pub pour votre blog.

Souvent dans les signatures, on trouve des citations, des informations sur le forumeur. Vous pouvez utiliser cette signature pour faire votre propre pub, en y inscrivant l'adresse de votre blog. Ainsi à chaque fois que vous posterez une réponse, l'adresse de votre blog apparaîtra. Vous pouvez également y mettre un lien du dernier article de votre blog par exemple. Cependant, attention à ne pas surcharger votre signature. Visuellement cela ne sera pas très lisible pour le lecteur, et ça ne lui donnera pas envie de cliquer sur votre lien.

4) Choisissez bien votre pseudo.

Le pseudo est la première chose que les lecteurs verront de vous. Il est donc important de bien le choisir. En effet si vous choisissez le pseudo « psychopathe sanguinaire », je doute que les lecteurs se sentiront rassurés au premier abord. Je vous conseillerai de mettre plutôt le nom de votre blog comme pseudo, c'est la 1ere chose que l'on verra et cela fera de la pub pour votre blog. Et puis, rien n'empêche de mettre votre prénom à la fin de votre message si vous le souhaitez.

5) Ne mettez pas votre propre photo sur les forums

Je ne doute vraiment pas de votre « bogossité » (terme qui veut dire que vous êtes beau gosse) mais si vous voulez vraiment faire de la pub pour votre blog, mettez plutôt le logo de votre blog. En complément du pseudo (qui doit être le nom de votre blog si vous avez bien suivi), le logo doit être représentatif de votre blog.

6) Soyez organisé(e) !!

Une fois que vous vous êtes inscrit(e) à plusieurs forums, il faut que vous soyez organisé(e) pour gérer la pub que vous allez faire. En effet, plus vous laisserez des messages sur des forums, plus vous allez devoir être vigilant pour que tous vos efforts ne partent pas en fumée.

Pour ne pas être perdu(e) je vous suggère de

- faire une liste de tous les forums sur lesquels vous vous êtes inscrit(e)
- de bien noter tous vos mots de passe et logging
- de faire un suivi des réponses à vos posts (un mail qui vous préviendrait qu'une personne a répondu à votre message) Ça serait dommage de passer pour quelqu'un de hautain, simplement parce que vous n'êtes même pas au courant qu'une personne s'est adressée à vous.



Bonjour à tous,
Je m'appelle Cynthia , et je suis l'auteur du blog femmeindependante.fr. Je souhaite me créer des revenus alternatifs confortables, pour profiter pleinement de la vie , pour me faire plaisir, faire plaisir à mes proches, et partager mes connaissances et mon expérience avec vous et avec mon entourage.

Le but de ce blog est d'encourager les femmes à entreprendre, tout en vous montrant mon expérience, dans les différents domaines cités ci dessus. Vous y découvrirez mes démarches, mes questionnements, mes doutes, mes rencontres avec certains interlocuteurs...

Ce blog partira de mon expérience personnelle mais aussi d'expériences d'autres femmes qui ont réussi dans différents business.

Je n'ai absolument rien contre les hommes, messieurs vous êtes ici les bienvenus, vous pouvez vous aussi participer à ce blog et laissez vos commentaires

Cynthia.

Boostez votre SEO avec de la publicité gratuite

Quoi qu'on en dise la publicité sur internet représente un cout important et elle est obligatoire pour se lancer c'est pourquoi je vais vous donner une astuce toute simple qui va vous permettre de vous faire connaitre gratuitement et en plus qui va pouvoir booster votre référencement naturel.

Cette technique est votre signature. En effet les signatures sont un moyen simple et gratuit pour ce faire de la publicité efficacement, vous pouvez l'utiliser partout et de nombreuses fois par jour. Tout d'abord, dans les emails, n'oubliez pas de mettre un lien vers votre site, vous pouvez également la laisser sur les forums auxquels vous participez et sur les blogs dans les commentaires. Les signatures sont souvent le seul endroit où vous pouvez laisser un lien pourquoi ne pas en profiter ? Surtout que si vous ciblez bien les forums et les blogs vous pourrez générer beaucoup de trafic et même du trafic de qualité.

Bien sûr il faut respecter certaines règles afin que cette technique soit efficace.

Premièrement, vérifiez bien que les conditions du blog ou du forum acceptent les liens en signature pour ne pas vous faire bannir bêtement...

Deuxièmement, choisissez des blogs et des forums qui sont consultés régulièrement si vous choisissez un blog avec 40 visites par jour vous ne risquez pas d'avoir beaucoup de clics.

Troisièmement, allez sur des blogs qui sont sur le même secteur que le vôtre si vous vendez de la viande et que vous postez sur un blog végétarien cela ne sert à rien vous risquez surtout d'être mal vu. Idem pour les forums soit vous trouvez des forums spécialisés dans votre domaine soit vous choisissez une rubrique proche de la vôtre dans un forum généraliste..

Enfin, pour que votre signature soit également profitable à votre référencement insérez votre lien dans une ancre avec vos mots clé cela vous fera un lien sur un site de qualité avec une ancre comprenant vos mots clés...

Les signatures sont donc un moyen très simple de se faire connaitre auprès d'une catégorie de gens ciblés toutes en boostant votre référencement naturel.



Référencement-one

Le référencement pour tous

Charles Miron créateur de l'agence référencement-one s'est lancé sur internet en 2010 pour pouvoir financer ses études il a travaillé en tant qu'affilié pour les plateformes 1tpe et clickbank avant de rejoindre le groupe Etracom Ltd où il gère la communication internet des sites web de la société.

En 2013 étant passionné par le référencement naturel et après plusieurs formations il s'associe avec son ami Aurélien développeur de métier et créent tous les deux l'agence référencement-one, une agence spécialisée en référencement de site internet et référencement payant

Ne sous-estimez pas le poids des images pour votre publicité

Ce titre à double sens est assez proche de la vérité.

*Le poids des images au sens propre du terme peut vous mettre dans une impasse autant au niveau du **référencement** et de l'**expérience utilisateur** que dans la façon dont elle sera perçue par votre visiteur.*

Pour que l'article soit complet, je ne peux pas mettre de côté l'aspect technique des images par rapport au poids des images qui me semble important, le thème principal de la publicité est juste après le premier encart violet que vous pouvez effacer.



Le vrai poids des images, allégez-les

Maître Google n'arrête pas de nous rabâcher qu'il faut avoir un blog fluide, réactif à souhait, des pages qui s'affiche rapidement, etc..tout ceci pour être le plus visible qui soit, et être ainsi référencé au mieux.

On ne vous le répétera jamais assez google aime que ça aille vite !Ceci est très facile à faire lorsque l'on a une ou deux images, seulement voilà comment faire lorsque par exemple vous faites des tutoriaux, des comparatifs, ou il n'est pas rare d'avoir des dizaines d'images.

*La base est d'alléger vos images, c'est assez simple avec des logiciels tels que [pnggautlet](#) ,(il y a bien d'autre logiciel et service ,j'aime utiliser celui-là, car nul besoin d'être connecté pour s'en servir), mais ceci n'est à côté du **vrai pouvoir des images** !*

*On peut également faire appel à un plugin afin d'afficher les images de la page au fur et à mesure que vous lisez l'article.L'extension en question s'appelle [Lazy Load](#), elle vous permettra de gagner quelques précieuses secondes à l'affichage et **faire oublier le poids des images** .Une fois ceci fait attaquons-nous à ce qui amène cet article la publicité....peut-on faire de la publicité avec des images ?*

Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution](#) - .



Comment sont perçues vos images

De tout temps on a fait appel au visuel, ce fut le cas des peintures dans les grottes, des superbes étendards au moyen âge pour annoncer les armées dans les batailles ou encore les pancartes dans les manifs.

On se fait voir, on s'impose, on se fait « entendre » visuellement!

Un rapport avec les images que l'on met sur un blog ?

Les images sont génératrices d'émotions au même titre que les mots, cependant elles ont une capacité déconcertante à faire passer un message alors qu'avec un texte vous risquez de passer à côté.

Une image bien choisie s'avère donc être une fabuleuse publicité lorsqu'elle attire le regard, pour ma part j'ai pas mal de trafic lié à Google image.

C'est en fait cela qui appelle plus un visiteur à être curieux sur votre blog, car bien souvent c'est l'image qui encouragera le visiteur à être curieux plus que le titre de votre article.



Ceci n'attire évidemment pas le visiteur, mais contribue à ce qu'il reste sur votre blog .

Une astuce..... Blindez les réseaux sociaux avec des images, lorsque vous poster un message sur Facebook, LinkedIn ou encore G+ veillez à mettre une image qui a du cachet et pas une image banale, celle que monsieur tout le monde aura été chercher sur FlickrR ou encore Fotolia .(Vous pouvez également ajouter discrètement un petit filigrane watermark) enjoliver- les, apportez un petit plus qui vous fait différent des autres ...

Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution - .](#)





Vous devriez également apporter un soin particulier à votre avatar, c'est certes plus dans le cadre de votre identité visuelle, mais cela constitue une publicité pour vous faire connaître des autres blogueurs.....quelques idées dans cet article « [Une identité visuelle ou comment ne plus être identifié comme un apprenti blogueur](#) » qui vous aidera à remplir ces 2 tâches ...le poids des images est à ne pas négliger sous peine de toujours passer pour un amateur .(d'ailleurs pour étayer mes proposvous souvenez-vous des images de cet article ?)



Amicalement

Le blogging est un de mes domaines de prédilection, c'est un extraordinaire moyen de se faire entendre sur le Net mais aussi une mine d'information car on n'a jamais fini d'apprendre ... C'est un fabuleux terrain de jeu et pour certains un fabuleux terrain de chasse ...! Autodidacte dans l'âme, mais avant tout passionné par ce que je fais ! Je vous propose à partir de mon blog de réaliser le votre, mais sans faire les erreurs que **beaucoup d'apprentis blogueurs font**, en quelque sorte un raccourci pour avoir un blog à succès. C'est avant tout savoir de quelle manière faire un blog, savoir quelle solutions seraient à même de coller au mieux avec vos souhaits et ne pas bêtement faire comme les petits copains ...



[En savoir plus sur moi , mes objectifs...](#)



5 techniques infaillibles pour tirer réellement profit des « événements » inter-blogueurs/marketeurs

Je vais vous parler aujourd'hui de ce qui a permis à mon site de se faire connaître au tout début.

Il s'agit des « événements » inter-blogueurs/ marketeurs.

Aujourd'hui encore ce levier est précieux.

Retour d'expérience...

Pourquoi vous devriez participer à ce type d'événements :

Les avantages sont clairs :

Vous êtes plus visible, car votre article sera exposé à plus de monde

Vous obtenez plus de trafic, car ceux qui liront votre article le feront soit sur votre site ou consulteront les liens que contient votre article.

Vous allez connaître de nouveaux blogueurs / marketeurs et ainsi étendre votre réseau.

Ca c'est pour la théorie. Dans la pratique ... c'est la même chose !

Un évènement inter-blogueurs c'est comme un festival de Rock ! Chaque groupe attire son propre public, et le public découvre de nouveaux groupes et s'éclate !

N'écoutez pas les mauvaises langues ...

La contrepartie, car il y en a bien une, est que vous devez jouer le jeu et envoyer votre trafic vers le site de l'organisateur.

Les mauvaises langues diront que le plus grand bénéficiaire est l'organisateur de l'évènement.

Ma réponse est : et alors ?

Du moment que vous y trouvez votre propre compte, vous devez y participer. Si l'organisateur en tire profit un peu plus que vous ce n'est pas bien grave.

Passons maintenant aux 5 techniques qui vous permettent de profiter au maximum de ces événements.

Technique n°1 : Insérer un module d'abonnement à la fin de votre article :

Généralement si des personnes lisent votre article jusqu'à la fin, cela signifie que ce que vous avez raconté les intéresse.

Profitez de cela, pour leur proposer de s'abonner à votre newsletter.

J'ai eu l'occasion de participer plusieurs fois à ce type d'événements, et donc à tester cette technique. Elle fonctionne à chaque fois et m'a permis d'augmenter mon nombre d'abonnés.

Technique n°2 : Donner la possibilité au lecteur de partager votre article :

Généralement les gens sont beaucoup plus enclins à partager votre contenu dans ce type d'événements qu'en temps normal.

Un événement est en quelque sorte un mini buzz sur une thématique donnée. Les gens auront plus de facilité à commenter à partager vos articles. Saisissez cette chance.

Vous devez leur donner la possibilité de la faire en utilisant une « sharebar » par exemple.

Technique n°3 : Soignez votre présentation :

Pour beaucoup de visiteurs, votre article sera l'occasion de vous rencontrer et visiter votre site pour la première fois.

Ils vont vouloir connaître la personne qui s'adresse à eux.

Cela peut se faire à travers une page à propos correctement complétée, une présentation ou un petit descriptif de vous dans l'article.

Technique n°4 : Soignez votre accroche :

Les visiteurs des événements verront :

Votre article en entier : si vous le transmettez à la personne qui organise l'événement.

Un lien vers votre article : C'est généralement le titre de votre article si vous publiez votre article directement sur votre site.

Dans tous les cas de figure votre titre sera l'élément déterminant qui leur donnera envie de lire votre article ... ou pas ! Passez du temps à trouver un titre accrocheur.

Un peu de copywriting ne fait pas de mal.

Technique n°5 : L'astuce suprême pour que ce système fonctionne

Soignez votre contenu !

Les gens ne sont pas bêtes. Ils sauront reconnaître un article ou le fond est soigné d'un article bâclé rédigé à la va-vite juste pour participer à un concours.

On dit toujours en web marketing que le contenu est roi. Cela n'a pas changé.

Conclusion

Les événements inter-bloggeurs permettent d'attirer du trafic en plus pour votre site. C'est un fait.

Néanmoins, il faut travailler sur plusieurs sujets, en plus de l'article et son contenu.

Essayez et vous verrez le résultat .

Vous pouvez me retrouver sur [processus web marketing](#)

Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution - .](#)





Quelques mots pour me présenter ...

Dans le monde offline je travaille comme responsable stratégie dans une multinationale allemande depuis plus de 7 ans.

Dans le monde online je m'occupe de plusieurs projets notamment :

- E-Methodologie, mon blog sur la stratégie et le web marketing.

- Processus Web Marketing, un guide qui explique toute la démarche web marketing pour transformer une idée en projet.

- Le Club Stratégie de Jean Michel Silone dont je suis partenaire.

Si je devais me définir en une phrase ça serait : Stratège de profession et web marketeurs de passion

NASSIM AMISSE

Comment vous faire connaître sur internet sans devoir ouvrir votre porte-monnaie ?

Comme vous le savez maintenant, **je participe à l'évènement Booster-Gala !** Et c'est pour nous, les 18 blogueurs participants, une occasion unique de nous faire connaître gratuitement sur la toile !

La publicité gratuite a différentes formes et celle dont je vais vous parler ici sortent quelque peu de l'ordinaire. Pourquoi ?

Parce qu'au lieu de chercher à mettre des bannières sur les blogs des autres ou à proposer des échanges de liens, la diffusion de Booster-Gala est une manière originale de booster nos blogs.

Ce samedi 23 février, je serai à Paris pour participer à l'enregistrement de 7 émissions qui seront diffusées sur internet et qui nous permettront de nous faire voir du plus grand nombre.

Tous les blogueurs participants à cet évènement savent qu'il ne faut pas cracher sur une telle occasion, car non seulement nous parlons tous de Booster-Gala, mais nous allons également découvrir 6 experts qui maîtrisent parfaitement cet outil qu'est internet et devant lesquels nous allons nous mettre à nu.

Créer un évènement et surtout y participer est une excellente publicité gratuite.

Alors, je ne vais pas dire non à Cédric en lui refusant cette occasion de parler de son idée inter-blogueur concernant la publicité gratuite. Il ouvre son blog pour ce partage et tous les blogueurs qui participeront à son évènement créeront à leur tour non seulement une publicité gratuite pour le blog de Cédric, mais également une pour le leur.

Ne ratez jamais une occasion de vous faire connaître via des manifestations qui vous montreront en gros plan !

Même si cela fait peur, même si cela peut parfois sembler stressant, participer ou créer des évènements qui rassemblent des internautes est une façon de booster votre visibilité.

Vous allez peut-être me demander que vient faire ce genre d'article sur un blog dont la thématique est la concrétisation d'un rêve !

C'est très simple : si votre rêve est de vous faire connaître sur le net et bien cet article ainsi que tous ceux qui participent à cet évènement organisé par Cédric sont une occasion unique de faire parler de vous et de votre blog. Alors, profitez de cette occasion pour écrire à votre tour un article et le publier afin qu'il soit vu par tous ceux qui liront les articles participants à l'évènement sur virtuose-marketing.com.

D'un autre côté, si vous désirez tout simplement savoir ce que font les autres pour être vus de tous et pour qu'une idée germe dans votre tête pour concrétiser un de vos rêves, c'est l'occasion rêvée de faire un tour sur ces blogs également.

Que ce soit grâce à Booster-Gala ou à l'évènement inter-blogueur de Cédric vous allez avoir un fameux panel d'idées qui pourraient bien changer votre demain.

Nous sommes tous motivés par nos propres passions et nous sommes tous là à les partager avec le reste du monde. Peut-être trouverez-vous à votre tour quelques idées qui vous conduiront à la réalisation d'un rêve à votre tour.

Amicalement



NICOLE DEVOSSE

Blogueuse belge de formation comptable, j'ai entrepris une reconversion pour commencer à travailler sur le Net.

Toujours prête à relever de nouveaux défis, à me remettre en question.

Avec mon blog et les formations j'essaie d'apporter plus de bonheur aux personnes qui me suivent.

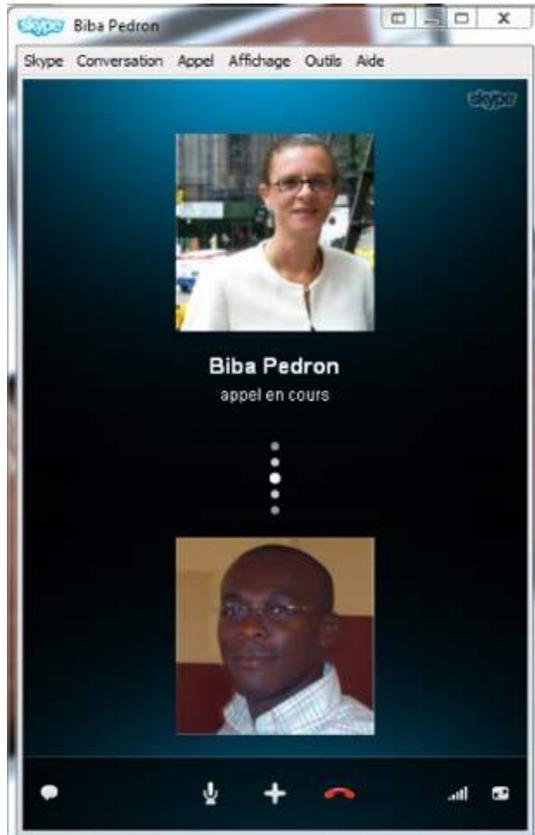
Mon but ne jamais mourir de l'intérieur !

<http://agir-pour-reussir.com/>

Comment un clin d'oeil peut faire parler de vous ?

Je viens de vivre une expérience que je me ferai le plaisir de vous raconter. Je me suis fait une publicité, en tout cas, à laquelle je ne m'attendais... vraiment pas.

*Cette technique est une méthode que je pourrai baptiser la **méthode du clin d'œil**.*



Un clin d'œil, une tape sur l'épaule, un soutien, un sourire, une petite marque d'attention, ... et le tour est joué. Demander ce que vous voulez à qui vous voulez, et vous verrez, vous le recevrez.

*Comme le notifie la **loi de Karma** :*
« Tout acte, en pensées, en paroles ou en actions, commis, nous est rendu sous forme d'un acte de valeur égale ou supérieure ». Telle est la conduite que je me suis fixé en m'engageant sur le web.

*Dans cette lignée, j'ai bénéficié d'un coaching de 30 mn, gratuitement offert par **Biba Pedron**. 30mn où elle m'a donné les meilleurs conseils pour pouvoir optimiser ma présence sur le web. Vous vous demandez sûrement, où est la publicité dans tout ça ? J'y reviendrai.*

Mais avant, sachez qu'il existe une pléthore d'endroit où vous pouvez affirmer votre marque d'attention

- Les **blogs**, où vous pouvez laisser un commentaire de valeur. Pas du genre « Très bon article » ou « Merci pour l'article »; Mais du genre à montrer votre intéressement pour le sujet exposé. Ainsi vous vous faite remarquer positivement.

- Les **forums de discussion**, où vous pouvez apporter votre expertise à quelqu'un qui en a besoin.

- Les **réseaux sociaux**, qui offrent une large gamme de possibilités.

*Vous pouvez en profiter pour créer une relation avec de potentiels partenaires, et leur inspirer confiance. Faites-leur une **tape sur l'épaule**, et ils ne vous oublieront pas, au moment venu.*

Aussi, j'ai deux conseils à vous donner :

- **Identifiez-vous** : mettez une photo de vous dans vos gravatars (si vous ne savez pas le faire, regardez ici), et précisez votre prénom. Ça renforce la confiance en vous.
- **Ne vous dispersez pas** : cibler un nombre limité de potentiels partenaires (au maximum 5) afin d'y concentrer toute votre énergie.

Maintenant, je vais vous conter mon histoire.

Mon histoire

Comme je vous l'ai dit plus haut, j'ai bénéficié d'un coaching gratuit de Biba Pedron de networkingetreseauxsociaux.com.

Je suis son blog depuis un certain temps, et comme elle travaille sur les réseaux sociaux, je me suis connecté sur sa page fan Facebook pour, de manière pratique, voir ses publications et ses techniques pour captiver l'attention de ses visiteurs.



Et je me suis engagé à la suivre parce que son boulot me convenait.

C'est ainsi que j'ai décidé de participer aux différentes invitations qu'elle fait : fan page party, les rendez-vous virtuel café du mercredi, etc... Jusqu'au jour où elle organise un concours pour gagner 30mn de coaching.

Pourquoi, parmi tant de concurrents, j'ai été l'heureux élu ?



Et le gagnant des 30 minutes de coaching gratuites est : Patrx Asseman - felicitation et merci pour m' avoir feter la Saint Valentin - Pour les autres vous n'avez pas gagner, ce n'est que partie remise, surveillez le prochain concours a venir tres bientot.



En une seule ligne, parce que pendant la fête de la St valentin, je n'ai pas manqué de lui faire un coucou. Précieux !!!

Vous voyez, une petite marque qui fait toute la différence.

Où est la publicité dans tout ça ?

Biba a mis mon témoignage avec mes différents liens sur son blog et sur toutes ses pages de réseaux sociaux.

Du coup, tous ses lecteurs verront mes liens. Ce n'est pas une belle pub ça.

À vous de jouer

À travers la technique du clin d'œil, vous vous créez un partenariat gagnant gagnant; J'ai bien envie de dire une publicité recto verso, parce que chacune des 2 parties sort gagnante. Chacun fera la pub de l'autre. Les visiteurs du blog de l'un iront voir le blog de l'autre et vice versa. Je vous invite à la pratiquer;

N'attendez rien en retour, la nature vous le ramènera.

À bon entendeur !!!

Le calendrier: <http://bloguerutile.com/Calendrier/Calendrier2013.ppt>

Article rédigé par **Patrx ASSEMIAN**, qui vous accompagne, à travers son blog, à la transformation de votre passion en activité rentable.
Pour garder le moral, recevez le calendrier motivation 2013.
Bien à vous !!!

BUT BLOGUER UTILE



Comment obliger les stars du web à vous faire de la publicité gratuite sur Internet

Selon mon expérience, la meilleure manière de vous faire de la **publicité gratuite sur internet** afin d'obtenir beaucoup de trafic en très peu de temps est de faire du partenariat.

Il y a plusieurs façons de faire du **partenariat** et dans cet article, je vais vous en présenter une que j'ai récemment faite. Cette façon de faire n'est pas difficile et elle donne de bons résultats.

Si vous l'essayez, vous n'aurez même pas besoin de faire vous-même votre publicité. **Lisez la suite** pour que je vous explique tous en détail...

Comment je me suis fait de la publicité gratuite sur internet ?

Eh bien, **j'ai créé un ebook**, un guide gratuit téléchargeable qui regroupent **les meilleurs conseils** pour un débutant qui souhaite démarrer une activité sur internet.

Et pour cela, j'ai contacté les **meilleurs web entrepreneurs francophones** de mon domaine d'activité.

Je leur ai demandé s'ils accepteraient de donner leurs conseils pour un débutant qui souhaite démarrer une activité sur internet, et s'ils accepteraient que leurs conseils et le lien de leur site figurent dans un guide qui sera **distribué gratuitement**.

La plupart ont accepté et au final, ça a donné le guide qui se trouve [ici](#).

Vous pouvez le faire et c'est rentable

Vous pouvez vous même créer un tel guide. Cela est **facile** puisque ce n'est pas vous qui créez son contenu.

Puis c'est puissant pour vous faire de la **publicité gratuite sur internet** et obtenir un **gros volume de trafic** en peu de temps puisque tous les participants devront partager le guide à leurs contacts.

Et aussi, vous pourrez **gagner des backlinks de qualités** si certains de vos partenaires mettent le guide sur le blog avec le lien de votre blog.



Vous gagnerez également en **notoriété**, car toutes ces personnes connues parleront de vous à leur contact. En même temps, vous offrez gratuitement du **contenu utile et de qualité** à des milliers de gens.

Bref au final, il y a que du **positif** et du **gagnant, gagnant, gagnant** (pour vous, les partenaires et ceux qui reçoivent le guide).

Mais il y a des règles à respecter pour pouvoir créer un tel guide. Les voici :

- *Contactez des personnes connues qui vous connaissent déjà. S'ils ne vous connaissent pas encore, allez simplement poster 2 ou 3 grands commentaires de qualités sur leurs blogs ou leur page fan Facebook. Ils vous remarqueront obligatoirement.*
- *Quand vous contactez vos partenaires potentiels, demandez-leur de répondre à une seule question. En général, ces personnes ont un agenda chargé. Puis beaucoup les sollicitent. En gros, ils n'ont pas trop le temps. Donc, demandez-leur de répondre à une seule question.*
- *Demandez à vos partenaires potentiels de répondre à votre question en donnant un ou plusieurs conseils concernant un sujet précis. Les conseils, c'est un truc qui marche très bien et que les gens aiment lire.*
- *En contactant vos partenaires potentiels, dites-leur que telle et telle personne connue figure déjà dans le guide (bien sûr, il faut que ça soit vrai). Ils se diront que ce guide sera sûrement bénéfique pour leur trafic et de leur notoriété. La plupart acceptent donc votre proposition*
- *Placez dans les pieds de page de votre guide, le lien de votre site ou blog avec une phrase qui incite à passer l'action. Par exemple, mettez "Cliquez ici pour recevoir gratuitement les cadeaux gratuits sur mon blog". Ainsi, on retrouvera le lien de votre site ou blog sur toutes les pages du guide.*
- *Éditez une version du livre pour chaque participant. Autrement dit, faites en sorte que chaque participant reçoive leur guide avec leur propre contenu qui se trouve en premier, avant tous ceux des autres participants. Ainsi, chacun sera encore plus motivé à partager ce dernier.*

Passez à l'action

Donc voilà, en suivant ces conseils, vous pouvez facilement réussir à contacter des partenaires pour créer un guide téléchargeable. Ainsi, ces derniers vous feront de la publicité gratuite sur internet.

Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution - .](#)





Daouda Diakité est web entrepreneur depuis 2009. Il travaille essentiellement dans le commerce électronique. Il possède depuis 2010 un blog intitulé Taf indé où il partage des informations avec ses lecteurs. Ce dernier lui permet de gagner de l'argent en ligne.

Vous pouvez télécharger gratuitement sur son blog des cadeaux qui vous permettront de booster votre activité en ligne. Cliquez ici pour télécharger ces cadeaux gratuits...



Une façon puissante de faire de la publicité gratuite sur Internet

La façon la plus simple pour se faire connaître gratuitement sur le web, c'est d'être participatif et communicatif !

Par exemple participer à des discussions sur les blogs qui vous intéressent, où vous avez l'envie d'y mettre votre grain de sel, bien sûr dans une attitude constructive et positive. Vous pouvez y insérer le lien de votre blog, site, forum ... avant l'insertion de votre message.

Ainsi, le contenu peut devenir vite intéressant et l'intérêt de visiter les liens web des participants.

Plus votre commentaire sera intéressant par rapport au sujet traité, plus les visiteurs auront de l'intérêt à visiter votre lien web.

Ce même lien inséré dans l'article et destiné à l'informer sur votre page web. En résumé tout est lié, comme dans la vie.

Plus vous êtes participatif et communicatif, mieux vous serez inscrit dans al tête des visiteurs, ainsi se construit naturellement une relation de confiance et l'intérêt de visiter votre page web (qui peut être un blog, un forum, site ...)



Bonjour,
Je suis passionné par internet, j'aime partager mes découvertes marketing et produits financier, et voir progresser mon entourage.

J'aime énormément l'indépendance et j'ai un grand besoin de liberté. J'utilise le web pour mes formations autodidactes, ce qui me permet de gérer mon temps en toute liberté, depuis mon domicile et pourquoi pas, dans d'autres régions du monde, le net et quasi partout.

Sébastien Frête - WPM
Web Personnel Marketing

Les répertoires d'articles, une bonne manière de faire de la publicité en ligne

Les articles sont et ont toujours été un excellent moyen de diriger du trafic vers votre site.



Le problème, c'est qu'il faut réussir à trouver les endroits où poster ces fameux articles. Voici un petit tour d'horizon de ce qui est le plus connu.

Les répertoires d'articles pour générer du trafic vers votre site ou blog

Je vous propose une liste non exhaustive de différents endroits où vous pourrez poster vos articles. Certains sites sont des répertoires d'articles. D'autres encore ont plus une vocation de portail. On retrouve aussi des sites représentant plus comme des journaux citoyens.

Mais ils ont tous un point commun.

Celui de pouvoir vous apporter de nouveaux lecteurs et d'**accroître votre notoriété** sur l'Internet.

Attention tout de même à ne pas faire n'importe quoi. Ne postez jamais le même article sur différents sites. Vous n'obtiendrez que l'effet contraire à celui recherché.

Si vous voulez utiliser ces sites de la meilleure manière qui soit, prenez le temps de bien choisir une liste de mots clés assez longue. Une vingtaine au minimum.

Et quand vous rédigez vos articles, employez ces différents mots aussi souvent que possible.

N'essayez pas d'utiliser les deux mêmes mots clés sur tous les différents répertoires. Vous n'obtiendrez qu'un déclassement dans les résultats de notre ami Google. 😊

Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution -](#)



Cette méthode de génération de trafic vous permettra de faire grimper doucement, mais sûrement le nombre de vos visiteurs. Mais ne vous attendez pas à voir cela au bout de 2 articles postés.

Il faut un peu de temps pour que vous puissiez constater les premières retombées positives.

Alors au boulot.

Voici de quoi commencer à vous amuser.

<http://www.articlesenligne.com/> ; <http://www.theoueb.com/> ; <http://www.actu-master.com/> ; <http://www.alloactu.com/> ; <http://www.alloactu.com/> ;
<http://www.waaaouh.com> ; <http://www.agoravox.fr/> ; <http://www.coupdebuzz.com/>
<http://www.journaldunet.com/> ; <http://www.contenulibre.com> ;
<http://www.lecommunique.com> ; <http://www.portalaction.com/> ;
<http://www.fruitymag.com/> ; <http://contenu-gratuit.com/> ; <http://publiseo.net/>
<http://www.redactionweb.com/> ; <http://www.infinisearch.fr/> ; <http://www.articlonet.fr/>



Thierry Valker, entrepreneur et administrateur de nombreux sites utilisant divers moyens de monétisation et toujours à l'affût de nouveaux conseils marketing à partager avec ses lecteurs.

Thierry Valker

Comment faire de la publicité gratuite sur Internet : l'échange de liens

En voilà une grande question. **Comment faire faire de la publicité gratuite sur Internet.** Il existe en effet plusieurs solutions comme poser des commentaires sur des blogs à fortes réputations, ou encore parcourir des forums en laissant un lien en signature.

De nos jours, le Guest-blogging a le vent en poupe et il est vrai que c'est relativement efficace.

Mais aujourd'hui, on va se plus se pencher sur une méthode toute simple qui **vous permettra d'augmenter** votre **visibilité** et votre **positionnement** sur le long terme. On ne va pas tourner 107 ans autour du pot..

Cette bonne vieille méthode est tout simplement **l'échange de liens**.

L'échange de liens, qu'est-ce que ça apporte..

L'échange de liens peut apporter beaucoup à votre blog à condition que celui-ci soit bien réalisé. L'échange de liens est bénéfique pour :

- **votre visibilité** : Votre blog est visible sur un autre site. Si votre lien est bien placé (pas planqué dans un coin) il pourra vous apporter des visiteurs supplémentaires.
- **votre PageRank** : En ayant votre lien sur des sites à PageRank équivalents, cela ne peut que lui faire faire du bien.
- **votre référencement** : Chaque échange de liens crée de nouveaux résultats dans les moteurs de recherche. Votre visibilité s'agrandit et donc votre référencement aussi.

Que pense Google aujourd'hui de cette méthode ?

Google aime quand les liens sont créés naturellement par les internautes. Mais aujourd'hui notre "**moteur de recherche préféré**" a mis en place des algorithmes (Panda & Penguin) permettant de sanctionner les sites qui abusent du spamdexing. Google accorde un peu plus d'attention par rapport à l'échange de liens (Netlinking)

Mon avis sur le sujet : En gros, l'échange de liens reste encore une bonne technique pour faire de la publicité gratuite de son site, mais aujourd'hui elle est à prendre avec des pincettes.

Comment faire un échange de liens de bonne qualité

Pour qu'un échange de liens soit réalisé correctement, il y a plusieurs critères à respecter. Nous allons en voir quelques-uns.

La thématique du site partenaire

Le thème du site partenaire doit être le même que la vôtre. En tout cas, **elle doit s'en rapprocher un maximum pour obtenir du trafic ciblé**.

Imaginez la scène :

Vous tenez un blog sur la déco. Pour avoir des visites ciblées, vous n'allez pas faire un échange de liens avec un blog sur le surf.

Je vois déjà votre question : Oui, mais les internautes qui visitent un blog sur le surf peuvent aussi être intéressés par la déco.

Je peux le comprendre et heureusement que nous ne sommes pas tous fermés sur un seul sujet. Mais si vous faites un échange de liens avec un blog sur le surf, un autre sur la santé, sur la musique, etc.. **que ce passe t'il ?**

Votre blog reçoit des milliers de visiteurs et peu achètent vos produits ou s'inscrivent dans votre newsletter. Au final, vous êtes découragé de voir votre blog bien visité, mais pas rentable.

La qualité du site partenaire

Pour faire un **échange de liens de qualité**, il faut avant tout que le **site partenaire soit de qualité**. Quand je parle de qualité, je parle par exemple de nombre de liens présents sur la page où sera votre lien.

Si votre lien est présent sur une page où il y a 1500 liens, autant vous dire que votre partenariat n'aura aucun impact sur votre positionnement.

Choisir un site partenaire à la même hauteur que le vôtre

Pour avoir plus de retours positifs, il est préférable de demander votre échange à des blogueurs et webmasters ayant un site à la même échelle que le vôtre. **Pourquoi ?**

Parce que l'intérêt de l'échange de liens **est double**. Il permet à l'un comme à l'autre d'augmenter sa visibilité.

Donc si vous demandez avec votre **petit blog dépassant les 2000 visites/mois un partenariat avec un site qui en fait 100.000**, vous comprendrez bien que le site en question n'a absolument **aucun intérêt à vous aider**.

Pour trouver des sites similaires au vôtre, **le pagerank peut être un bon indice**. Faites votre proposition à des sites ayant le même pagerank que votre blog.

Admettons que vous avez un blog en pagerank 2. Proposez des échanges sur des sites égaux à votre pagerank. En revanche, **rien ne vous empêche de demander à des sites ayant du PR3**. Cela arrive d'avoir des retours positifs.

Le type d'échange

Sur Internet il existe **2 sortes d'échange de liens**.

1/ On a la méthode classique où l'on pointe le site A (votre site) vers le site B et réciproquement.

2/ Puis, la méthode triangulaire ou croisée. Cette méthode fait pointer le site A vers le site B. Un site C fait un lien vers le site A et ne fait pas de liens vers le site B.

Elle est à faire si vous voulez que **Google n'y voit que du feu** à votre échange. D'ailleurs, je me demande bien, si c'est vraiment transparent aux yeux de ses algorithmes animaux.

Pour rester simple et logique, faites un échange de liens classiques. Utilisez la méthode de l'échange de liens en décalé, histoire que cela soit plus naturel.

L'objectif est de faire un lien du site A vers le site B. Puis, **quelques semaines plus tard, le site B fait un lien** sur votre site A.

Pour que vos **échanges** soient encore **plus naturels**, ne faites pas que du donnant-donnant. **Donner sans rien attendre en retour**.

Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution - .](#)



Vous pouvez contacter ou non le webmaster de l'autre site pour lui dire "Hey, t'as vu, j'ai fait un lien vers ton site. C'est cool ;-)". Mais s'il fait régulièrement ses statistiques, il verra par lui-même votre sens du partage et de l'entraide.

Ancrez votre lien dans un mot-clé

C'est très important. Votre lien aura plus de poids si celui-ci est inclus dans un mot-clé. Cette technique permet d'optimiser votre positionnement dans les moteurs de recherche sur des requêtes spécifiques.

Voici un lien brut : <http://www.vivez-bloquez.com>

Voici un lien ancré : [Créer un blog rentable sur Internet](#)

Astuce : Variez les ancres sur plusieurs mots-clés afin d'améliorer votre positionnement sur une large palette de mots et expressions clés tapés sur Google.

Comment faire un échange de liens en 4 étapes

L'échange de liens ne se fait pas en 5 minutes. Il y a quelques points à respecter pour rendre l'échange positif et agréable.

J'ai réalisé un petit [tableau de suivi](#) que vous pouvez ouvrir sur [Excel](#), [OpenOffice](#), [Google Drive](#) (compte Gmail obligatoire). Il vous permettra de faire un suivi de vos demandes et de rester organisé.

Voici quelques étapes qui vous aideront à faire de bons échanges.

1/ Faites une recherche des sites et des blogs se situant dans votre thématique.

Cette démarche est simple dans le sens où vous faites une liste des sites qui vous intéressent.

2/ Listez-les sur votre tableau en notant leurs PageRank.

Ne vous limitez pas à noter que les sites ayant un pagerank similaire au vôtre. Cela vous évitera plus tard de refaire cette recherche quand votre blog aura un pagerank plus élevé.

3/ Naviguez sur les sites ayant le même pagerank que le votre **et trouver un point d'accroche**. Ça peut être une page, un article, des fonctionnalités ou le design du site par exemple.

4/ Envoyez une demande d'échange de liens au propriétaire du site et **servez-vous de votre point d'accroche**.

Cela lui montrera que **vous portez de l'intérêt à son site**. Ne vous prenez pas la tête, ça peut être simple comme un bonjour !

Astuce : N'écrivez pas un pavé, **soyez bref**. Les webmasters comme les blogueurs n'ont pas forcément le temps de lire un long mail. Mettez que des **informations essentielles**(lien, pagerank, nombre de visites mensuelles, thématique), car votre partenaire se chargera de se faire une opinion de votre site.

5/ **Inscrivez la date dans le tableau** à laquelle vous avez envoyé votre demande et finissez de le remplir en fonction de la réponse reçue :

- **Si c'est positif**, faites votre échange et mettez "Validé" en surlignant la cellule en vert.
- **Si c'est négatif**, faites la même chose d'une autre couleur et marquez un commentaire.
- **Si pas de réponses**, renouvelez votre demande tous les 3 mois.

En procédant de cette façon, vous pourrez avoir un suivi précis de vos partenariats. Néanmoins, j'ai encore deux conseils à vous donner :

1er conseil : Vérifiez régulièrement que votre lien est toujours apparent sur la page partenaire. Le tableau est là pour vous aider.

2e conseil : Franchement, utilisez Google Drive pour gérer votre tableau. C'est extrêmement pratique.

- **Vous modifiez directement vos documents en ligne.**
- **La sauvegarde est faite en temps réel** à chaque fois que vous tapez un caractère.
- **Vos documents sont synchronisés** sur tous vos supports (PC, Tablette, Smartphone) connectés à Gmail.

C'est d'ailleurs avec Google Drive que j'ai écrit entièrement le livre "Comment créer un blog à succès sur Internet".

Conclusion

Ne vous découragez pas. Plus vous aurez de "non" et plus vous aurez de "oui". Cela ne coûte rien et c'est excellent moyen pour faire de la **publicité gratuite sur Internet**.

Cet article est long, mais assez complet. Il vous apportera pas mal d'informations sur le sujet et vous permettra d'être organisé dans votre travail.

Et vous, que pensez-vous de la technique de l'échange de liens ?



Autodidacte et passionné par le blogging et l'indépendance financière, j'ai décidé de créer Vivez-bloguez.com pour apporter des astuces et des conseils à tous ceux qui souhaitent se lancer dans le blogging et gagner de l'argent. N'hésitez pas à télécharger gratuitement mon livre "Comment créer un blog à succès sur Internet".

Greg

Comment faire une publicité gratuite sur Internet et l'automatiser complètement

Vous aussi vous cherchez à faire une publicité gratuite sur Internet ? Il n'est pas toujours évident de faire venir les visiteurs sur son blog, de trouver les astuces et les sites qui vous permettront de faire cela.

J'ai réussi à faire venir régulièrement entre 250 et 350 visites sur mon blog chaque mois grâce à un site qui me permet **d'échanger ma visibilité avec d'autres blogueurs**, d'augmenter mon trafic et d'asseoir ma notoriété. Accrochez-vous bien, car tout **cela se fait automatiquement**.

Certains mois, si mon article est intéressant et que je travaille sur ce site quelques minutes par jour, j'ai réussi à dépasser les 1000 visites.

Je vais ici vous expliquer comment faire pour avoir une publicité gratuite sur Internet grâce à widgetbooster et d'autres moyens de diffusions. Un nombre important de blogueurs utilisent ce système pour multiplier les visiteurs sur leur blog. **Pourquoi pas vous ?**

Voici la procédure pour faire votre publicité gratuite sur Internet

Pour s'inscrire, votre blog doit avoir un flux RSS. Vous pouvez aussi inscrire un site Internet à condition que vous ayez un flux RSS et que vous postiez régulièrement des articles.

Une fois inscrit sur widgetbooster il vous faudra choisir une catégorie correspondante à votre blog, dans mon cas c'est la catégorie marketing. Si vous écrivez des articles régulièrement, **ils pourront être vus** par les autres blogueurs participants et **aussi par les personnes à qui ils enverront votre lien sur leurs réseaux sociaux**.

WidgetBooster

follow us on
twitter

Connaissez-vous toutes les thématiques WidgetBooster ?

WidgetBooster regroupe des régies communautaires thématiques. Elles permettent aux éditeurs de blogs et de sites web de faire des échanges de visibilité équitables, d'augmenter leur trafic et leur notoriété.

Les échanges sont ciblés entre sites partageant une même thématique. Choisissez-la votre ! [En savoir plus](#)



Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution - .](#)



Ensuite, inscrivez-y votre flux RSS et configurer les différentes bannières que les blogueurs pourront utiliser pour éditer vos articles.

Je vous conseille de visiter de fond en comble ce site et les autres plus bas que je vous conseille, et de bien lire les procédures de fonctionnement, c'est un atout pour vous et votre publicité gratuite sur Internet .

La mise en place de tout cela prendra un certain temps en fonction vos capacités, mais sachez qu'ensuite beaucoup de choses seront automatisées.

Dans votre compte, cliquez sur "article à buzzer". Vous y voyez une foule d'articles que vous pouvez envoyer à travers vos réseaux sociaux pour gagner des points. Ces points vous serviront à faire connaître votre article, sans points votre article ne paraîtra pas dans widgetboosters. *Le but étant l'échange !*

Le but ici est d'avoir un maximum de points pour qu'à chaque fois que vos articles sont édités, ils soient diffusés et vous allez voir que c'est très facile à mettre en place. J'ai réussi à conserver une moyenne de 10 millions à 20 millions de points en permanence grâce à ce système de publicité gratuite sur Internet.

Pour ma part, j'ai trois comptes tweeter, un compte Facebook et un compte Google plus que j'utilise à ces fins.

Dans votre navigateur, ouvrez :

- Widgetboosters: <http://widgetbooster.com> qui est ce fameux site de publicité gratuite sur Internet.
- Hootsuite : <http://hootsuite.com> c'est un outil de gestion de réseaux sociaux.
- Bufferapp : <https://bufferapp.com> Qui vous permettra de différer vos envois.

Dans Widgetbooster je vais dans articles à buzzer, je clique sur tweeter à droite, je copie le texte pour le coller dans Hootsuite qui lui me permet de différer l'envoi. Avant de quitter cet article, je clique sur Twitter pour un envoi immédiat.

Une autre façon d'automatiser si vous n'arrivez pas à mettre tous vos comptes sur Hootsuite vous pouvez utiliser **Bufferapp** qui lui va tweeter sur un seul de vos comptes 10 tweets gratuitement dans les heures à venir que vous aurez définies.

Cela permet pour le même tweet **qu'il soit diffusé à plusieurs jours d'intervalle** dans tous vos comptes, ce qui vous rapportera énormément de points.

Ensuite je retourne dans les articles et je clique sur Facebook pour diffuser l'article puis je copie le permalien que je vais coller dans Google plus. Cette manipulation n'est pas nécessaire si vous avez configuré Hootsuite pour diffuser sur ces médias sociaux.

Ce(te) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution - .](#)



Pour créer l'envoi permanent du flux de widgetbooster, mais aussi de votre blog, afin que chaque nouvel article soit diffusé sur vos réseaux sociaux, vous pouvez aussi l'inscrire ici : <http://twitterfeed.com>

Vous verrez qu'après quelques jours vous aurez atteint **un nombre conséquent de points** dans widgetboosters.

À chaque fois que vous publierez un article, Widgetbooster le prendra en compte grâce à votre flux et il sera buzzé par les autres blogueurs, car vous avez des points, **ce qui vous rapportera des tas de visites.**

Si vous voulez avoir encore plus de points, vous devez mettre sur vos blogs une bannière de widgetbooster, **cela permettra un échange avec les autres blogueurs.**

Pour apprendre à démultiplier votre trafic, vous pouvez voir la vidéo directement [sur mon blog](#) et commencer à compter vos visiteurs !



Proposer un concours.

Proposer un concours première étape.

En premier lieu vous devez trouver des partenaires. Cela peut-être des éditeurs de livres dans votre domaine, des éditeurs de logiciels, des créateurs de contenus.

Vous avez peur de ne pas être crédible ?

Ne vous inquiétez pas de la taille de votre blog ou de son ancienneté, mais surtout de son potentiel de développement. C'est un peu comme faire un crédit pour lancer une affaire, vous devez inspirer confiance et démontrez un certain dynamisme.

Ce que vous offrez à vos partenaires :

une publicité qui ne leur coute quasiment rien.

Ce que vos partenaires vous offrent :

un produit d'appel à offrir à vos lecteurs.

Ce que vous offrez à vos lecteurs :

du rêve et un (ou des) cadeau

Ce que vos lecteurs vous offrent :

des visites, un like sur Facebook et/ou une inscription à votre newsletter

Comme vous voyez, un concours, c'est une publicité gratuite où tout le monde est gagnant. Et c'est quand tout le monde y gagne que cela marche le mieux.

Maintenant que vos lots venant d'un ou des partenaires ou votre propre production sont trouvés, il ne vous reste plus qu'à lancer le concours.

Lancez le concours

Avant de lancer le concours, rappelez vous quel est le but de votre publicité. Cela peut-être :

- *d'augmenter votre nombre de fans Facebook pour profiter du pouvoir d'attraction des grands nombres*
- *d'augmenter votre base de données de prospect (emailing)*
- *d'améliorer le référencement du blog, faire connaître votre produit, etc*

Préparez votre billet de lancement

Préparez un billet pour lancer votre concours. N'oubliez pas d'indiquer toutes les modalités.

Les mentions obligatoires :

type de concours : Tirage au sort ou concours avec jury

- *les pays pouvant participer*
- *les dates limites de participations*
- *les lots à gagner et comment seront-ils distribués : à récupérer chez vous, bon d'achat via mail, par La Poste (avec ou sans suivi), etc*

Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution - .](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)





Les facultatives

- Être fan de la page Facebook. Attention ! Faites-en une condition sine qua non et non pas une condition de participation, sinon vous risquez les foudres de Facebook.
- Des réponses à un sondage

Ensuite dans votre billet intégrez un formulaire de type mailchimp ou aweber en n'oubliant pas le double opt-in et une mention du type : « la participation à ce concours sous-entend votre inscription à notre newsletter, merci de votre confiance »

Partagez votre concours sur les réseaux sociaux.

Il est temps maintenant de parler de votre concours sur les groupes, hubs ou pages les plus concernés par les produits mis en jeu. Vous éviterez, en plus, le statut de spammeur en gagnant le statut de découvreur de bons plans. Ce qui est un statut des plus enviable.

Si votre niche est grand public, vous pouvez même proposer votre concours sur des sites de concouristes. Ce ne sont pas les meilleurs prospects qui soient, mais si vous réussissez à en convaincre certains, ils seront ravis de vous faire connaître en tant que *le découvreur de bons plans* qu'ils sont auprès de leurs réseaux.

[Mikael Plasse](#)



Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution - .](#)



J'espère que vous avez pris plaisir à lire ce Guide autant que j'ai eu plaisir à le réaliser pour vous .

Toutes les informations contenues dans ce Guide ont été soigneusement vérifiées, malgré tout le soin apporté à sa rédaction, il est possible que des erreurs nous aient échappé. L'auteur ne peut être tenu pour responsable.

J'aimerais avoir votre avis sur ce Guide, vous pouvez d'ailleurs laissez un commentaire sur cette page « [Faites un brin de publicité Gratuite pour faire connaître votre blog](#) » et pourquoi pas, réaliser ensemble votre pdf si l'envie vous en prends .

Contactez-moi simplement sur cette adresse mail franckwylliams@gmail.com en me faisant part de votre projet.

Je remercie amicalement Cédric Vimeux qui est à la base l'organisateur de l'évènement « [Astuces pour faire de la publicité Gratuite sur Internet](#) » sans qui rien ne serait arrivé ainsi que les participants qui ont bien voulu faire partie de ce Guide.

Franck Wylliams



Ce guide est sous licence Créative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 3.0 non transposé License. To view a copy of this license, visit

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>



Credit image <http://www.freedigitalphotos.net/>

Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution -](#) .

